

Us donem la benvinguda a Palau Macaya. De seguida començarà l'activitat. Si us plau, comproveu que teniu els tel·lons mòbils apagats. Moltes gràcies. Les damos la bienvenida a Palau Macaya. En breves momentos comenzaré la actividad. Por favor, compruebe que sus teléfonos móviles están apagados. Muchas gracias. Hola, muy buenas tardes. Muy buenas tardes a todos, querido ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, querida teniente de alcalde, queridos cónsules generales, amigos de Casa Asia, muchísimas gracias, muy bienvenidos a esta mesa redonda organizada por Casa Asia y CaixaBank, con el apoyo, por supuesto, de la Fundación La Caixa, en este magnífico emplazamiento, en el Palau Macaya. Muchas gracias, por supuesto, por vuestro apoyo constante, Joan y Pep. Como saben, hoy tenemos un acto en el que pretendemos reflexionar, poner el foco sobre la evolución que ha experimentado la región de Asia-Pacífico en el ámbito de la innovación, cómo se han situado en las últimas décadas en los puestos de liderazgo, en sectores claves que marcan la agenda tecnológica de los últimos años, desde la robótica, la inteligencia artificial, la nanotecnología, la tecnología climática, por supuesto, la movilidad sostenible, en unos ámbitos que, como decía, marcan la agenda global y que tienen un impacto evidente en las relaciones internacionales y, desde luego, en Europa y, por supuesto, en España, y que nos obliga también a reflexionar sobre los retos y desafíos que esta evolución representa, pero también sobre las oportunidades que nos ofrece este nuevo contexto. Como saben ustedes, esta mesa redonda se inaugura con la intervención del ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, José Manuel Ivarez, al que agradecemos muchísimo su presencia hoy aquí. Así que, si te parece, ministro, te voy a dar la palabra, te voy a invitar a subir a la atril para que tomes la palabra. Muchas gracias. Querido director de Relaciones Internacionales de CaixaBank, director del Observatorio de Fundación La Caixa, teniente de alcalde del Ayuntamiento de Barcelona, director de Casa Asia, es para mí un placer estar siempre en Barcelona, una ciudad que nos proyecta a todos hacia el mundo y muy claramente es la gran capital diplomática del Mediterráneo, con la presencia aquí de Unión por el Mediterráneo, y siempre que puedo me gusta participar en las actividades de Casa Asia. Casa Asia no solamente conecta a Barcelona, a Cataluña, a España, nuestra política exterior, con una zona de innovación, como indica la actividad de hoy y pujante, sino que es también un bellissimo ejemplo de colaboración institucional, es un consorcio del Ministerio de Asuntos Exteriores, del Ayuntamiento de Barcelona, agradezco a la teniente de alcalde que está hoy aquí, también de la Generalitat. Las casas son un instrumento de diplomacia pública fundamental para construir una política exterior de Estado, que es lo que tiene que ser una política exterior, una política constante que proteja los intereses de los españoles y proyecte sus valores, y por eso nosotros damos un gran valor a Casa Asia, a las casas, a esta, también a Casa Amórica, a Casa Mediterráneo, a todas las casas, a Casa Rabé, desgraciadamente ahí el consorcio se está rompiendo porque hay quien no cree en la política exterior de Estado, pero no es el caso del Ayuntamiento de Barcelona y la Generalitat con Casa Asia. Así que muchas gracias por esta invitación para inaugurar esta mesa redonda sobre la ola de innovación asiática, que es un asunto de enorme vigencia y sobre todo y lo más importante, lleno de oportunidades para España, para nuestra ciencia e innovación y para nuestras empresas. Hay una dimensión, la innovación, que figura en el centro de la reflexión de la política exterior de España y de todo lo que es la acción exterior de España en el continente asiático. La estrategia para Asia-Pacífico, que se aprobó finales del año pasado, que presentó precisamente aquí en Barcelona, en Casa Asia, en el pasado mes de febrero, así lo recoge. Y este es un momento en el que en ocasiones escuchamos discursos nostálgicos, abiertamente reaccionarios en ocasiones, que expresan el miedo a un mundo diverso, innovador, multipolar en ocasiones. España mira al exterior, mira también hacia Asia, con la mano tendida para buscar nuevos socios en la región hacia Pacífico y para que la innovación nos ofrezca soluciones a retos comunes como son la transición ecológica, la transformación digital y la paz y la seguridad en el

planeta. Partimos de la convicción de que la cooperación siempre es más fuerte que la confrontación y eso es muy especialmente cierto en el terreno de la innovación. El escenario internacional en ninguna esfera debe ser nunca un espacio sin ley en el que unos ganan a costa de otros, sino que es posible y lo hemos descubierto y comprobado a lo largo de décadas avanzar, avanzar unos junto a otros, de manera armoniosa y en paz. En las últimas décadas probablemente una de las grandes transformaciones mundiales es el desarrollo de Asia-Pacífico, un proceso que ha convertido a ese continente, a la región en un auténtico laboratorio de innovación del planeta, como lo vemos en los campos de la robótica, de la inteligencia artificial, de la biotecnología, de la computación cuántica, de las energías limpias o de la automoción. Y hay una enseñanza para todos nosotros. Los ingredientes del dinamismo en materia de innovación son ecosistemas basados en patentes globales, una inversión masiva en I+D+i, políticas públicas que se orienten a innovación y una rápida adopción de tecnologías emergentes. Tenemos el desafío de generar los marcos de colaboración que multipliquen sus beneficios para nuestros ciudadanos y que al mismo tiempo preserven nuestros intereses y nuestros valores frente a los retos que todo cambio tecnológico a gran escala representa, por eso nuestro país con la nueva estrategia para Asia-Pacífico impulsa esos marcos de colaboración para consolidar unas relaciones políticas y un despliegue diplomático sólido en Asia-Pacífico. Estos marcos de colaboración generan confianza, generan la estabilidad que requieren nuestras empresas para invertir y nuestras universidades para colaborar. La confianza es el pilar sobre el que construir los vínculos políticos y sociales más sólidos entre países y entre pueblos. Y es importante recordar también en ese marco de lo que supone la innovación en Asia-Pacífico que Europa sigue siendo hoy en día la región que concentra más países en los puestos más altos de los rankings internacionales de innovación con 19 economías europeas, incluida España, por supuesto, entre las 30 más innovadoras del mundo. Y nuestro país juega en la primera división de la innovación mundial en estos momentos, gracias a la calidad de las infraestructuras tecnológicas y de conectividad de nuestro país y de un capital humano de gran solidez para afrontar proyectos de alta intensidad innovadora. Tenemos un número creciente de registro de patentes y de proyectos innovadores. En 2024 invertimos casi 24.000 millones de euros en I+D+i, un crecimiento que prácticamente dobla la media europea de los últimos años y que ofrece uno de los marcos de incentivos fiscales en I+D+i más competitivos de toda Europa. Y a ello también hay que añadir un entorno seguro de la propiedad intelectual. Y estamos especialmente bien posicionados los españoles en el programa marco de investigación e innovación de la Unión Europea Horizonte Europa. Somos el tercer país con mayor retorno, solo detrás de Alemania y Francia. 5.500 millones de euros y una tasa de retorno del 11,4% sobre el total de los 27 de la Unión. La Estrategia Deep Tech España 2026-2030, que se aprobó en abril pasado, prevé una inversión de más de 8.000 millones de euros hasta 2030 para reforzar ejes básicos, las capacidades científicas y tecnológicas, nuestro tejido empresarial y un ecosistema coordinado entre administraciones, centros de investigación y empresas. Y todas esas acciones nos convierten en un socio especialmente interesante para las grandes potencias científicas y tecnológicas de Asia. Nuestro objetivo es poner todas las herramientas públicas disponibles al servicio de una agenda de prosperidad compartida, de seguridad económica y un apoyo, por supuesto, constante y decidido a las empresas españolas que exportan hacia Asia-Pacífico, que se han decidido a invertir allí. Y, por supuesto, a todas aquellas que desde la región quieren contribuir también a nuestro crecimiento con tecnología, con talento, con integración en nuestras cadenas de valor, desde una reciprocidad de lo que hacemos. En cada una de las acciones que desarrolla la política exterior de España, nos aseguramos de que esta dimensión, la colaboración tecnológica y en innovación, ocupa un lugar central en las agendas que tenemos con Japón, con Corea, con India, con China. Con Japón, por ejemplo, trabajamos en la organización en otoño del primer simposio España-Japón de ciencia, tecnología e

innovación que va a mostrar los progresos e impulsar la colaboración en fusión nuclear, en astrofísica, en supercomputación, en inteligencia artificial, en biociencias y en robótica. En el 2025, durante la Expo de Osaka, firmamos el Memorandum de Cooperación para el Desarrollo del Programa IFMIF Dones en Granada, en aceleración de partículas. Un programa emblemático que sitúa a España en el foco mundial. En el ámbito de la física de partículas, colaboramos además en el telescopio de neutrinos Hipercamionkande, que está en construcción, y el telescopio Cherenkov, que tiene su sede en el hemisferio norte, en la isla de La Palma. Y la Alianza Estratégica de Alto Nivel entre el RIKEN japonés y el Super

asado chino. Así que, Julio, te dejo con los ponentes y estoy seguro de que la sesión va a ser de mucho interés para todos vosotros. Gracias. Muy bien. ¿Se oye? ¿Se oye? ¿Está encendido? Vale. Bueno, pues buenas tardes a todos. Muchas gracias a Casa Asia, a CaixaBank por acoger y organizar este acto. Y sobre todo, gracias a vosotros, porque sois los que dais sentido a esta conversación que va a tener aquí. Os voy a presentar a estas tres personas, todas ellas expertas en tecnología, en desarrollo tecnológico y muy en concreto en Asia. En primer lugar, tenemos aquí a Manuela Delgado, que es ingeniera industrial y es divulgadora especializada en tecnología y en inteligencia artificial. En sesgos algorítmicos e innovación responsable. Es la autora del libro Los secretos de la IA y es además la fundadora de un proyecto muy curioso que tiene el curioso nombre de El curioso caso del sesgo de la croqueta, que pretende acercar la inteligencia artificial al público general a través de la gastronomía. A Luis Galán y a Rafa Galán les conozco mucho mejor porque todos nosotros hemos pasado buena parte de nuestra vida en China. China es un sitio muy grande, pero la población, la comunidad española es muy pequeña, es una aldea. Entonces, los que hemos pasado más de diez años allí, pues nos conocemos bien. Luis Galán es fundador de la consultora 2Open, que desde hace más de 15 años ayuda a empresas a establecerse en aquel mercado, sobre todo las da apoyo en comercio electrónico y en marketing digital, y es además CEO de las operaciones en Asia de Zinkia, que es una empresa partner de Huawei. Y Rafa Galán, a quien quizás no conocéis como Rafa Galán, sino como Perpe, es el fundador de perpe.es, que es la web de referencia en castellano de análisis macroeconómico tanto de China como de otros mercados globales. Como Luis o como yo mismo, ha pasado más de una década desarrollando proyectos en China. Él es economista e ingeniero de telecomunicaciones y no solo ha trabajado en China, ha trabajado también en Japón, en Corea o en Filipinas. Vamos a abrir fuego con una pregunta introductoria. El tono de este panel pretende ser poco académico, pretende ser divulgativo, y va a estar estructurado de la siguiente manera. Vamos a charlar durante unos 40-45 minutos para luego ya circular un micro por la sala y que seáis vosotros quienes les dirijáis las preguntas que tengáis. La sesión se titula La ola de innovación asiática, el desafío que redefine el futuro de Europa. Y quizás la primera pregunta es ¿qué es o qué debemos entender por innovación asiática? Se han dicho muchas cosas de la innovación que desarrolla Asia, que no es verdadera innovación, que lo que hacen es no inventar nada nuevo, lo que hacen es escalar más rápido, lo que hacen es implementar más rápido, lo que hacen es llevar al mercado, a la industria más rápidamente las invenciones de otros. Yo os pregunto ¿cómo definiríais vosotros la innovación tecnológica asiática? ¿Empiezo yo? Sí, por favor. Realmente definir algo tan grande y tan complejo con una frase a mí me resulta complicado y siempre me gusta entender las cosas desde dónde vienen, cuál es el origen, por qué estamos hablando ahora de esta ola de innovación, que ya el nombre te hace ver como que es algo que viene amenazante, porque también lo llamamos así. Así que me gusta poner en contexto, también para que conozcáis desde dónde os cuento las cosas. Yo como decía soy ingeniera industrial y además especializada en cálculo, construcción de máquinas, esto me gusta resaltarlo porque es lo que al final me ha llevado a la inteligencia artificial y a estar en contacto con la innovación tecnológica. ¿Y cómo la

entendemos ahora la innovación asiática? Me remonto hace 25 años cuando yo empezaba la carrera en el mundo industrial en el que yo siempre estaba en contacto con el mundo asiático desde España, mis viajes han sido siempre allí a validar proveedores o a validar lo que llevábamos hacia allí, yo he trabajado en una empresa de ascensores, entonces desde los inicios de mi carrera no se entendía la innovación asiática como se entiende ahora en cuanto a que era como una fábrica. Hace 25 años íbamos allí a coste. Comprar más barato. Sí, era como, no, no, es que hacemos en Europa, en España en este caso, hacemos el producto, creamos el modelo de negocio alrededor de este producto y nos vamos allí a comprar más barato y lo integramos dentro de nuestro producto. Eso hemos ido avanzando en ese sentido hasta que poco a poco era como que iba viniendo diferentes inputs siempre de allí, esto lo remarco porque era como que yo era jefa de producto y era como que trabajaba contra el producto chino, era como, sí, yo compro de allí pero luego siempre tenía que hacer como, la competencia era otro producto similar, más barato, después hizo que la competencia era que cada vez tenía más calidad, después empezábamos a ver que ya no solo tenía más calidad sino más funcionalidades que las que yo estaba ofreciendo. Entonces era como bien definido hola, ¿no? Porque era el modelo en el que estábamos moviéndonos era como que se mantenía ese modelo de negocio mientras que iba avanzando y avanzando. Para mí, quería hacer, remontarme a ese tiempo porque es como, ese es el gran paso y ahí me di yo la ola de innovación. Yo que vivo en la innovación, es mi, bueno, es mi forma de vida la innovación, ¿no? También eso me lleva a unir la tecnología con la croqueta, con la ingeniería, esa es mi forma de entender la innovación, de conectar cosas diferentes. Creo que la gran ola de innovación asiática lo que ha hecho es cambiar un modelo de negocio que aquí creo que todavía nos está costando mucho cambiar. Que cambiamos la forma de trabajar pero no el modelo. Entonces, para mí la ola de innovación asiática es entender la innovación desde el amplio sentido que tiene esa palabra de conectar y crear cosas diferentes. Y eso es en lo que yo ahora y en mi experiencia estamos como conviviendo en diferentes modelos de negocio. Así que una palabra no, pero sí que este es el contexto de como la entiendo. ¿Cómo lo veis? ¿Qué atributos tiene la innovación tecnológica en Asia que le hagan tan especial? En mi opinión, China piensa en ecosistemas y en la integración de la innovación. No solo en un punto concreto, sino lo estamos viendo como está liderando muchos sectores que están interrelacionados, integrados. Luego seguro que comentaremos sobre algunos de ellos, pero los vehículos eléctricos, las baterías, la robotización que es muy importante. Y para mí hay un punto en los últimos años, en la última década que es muy significativo que es el inicio del plan Made in China 2025 que acaba de terminar. Empezó en el año 2015, ya sabemos que China siempre tiene una visión a largo plazo. Por supuesto ha habido mucho apoyo gubernamental constante y directo y como decimos durante un largo periodo de tiempo y eso que ha facilitado que todos estos sectores hayan sido capaces de alcanzar prácticamente los objetivos que se habían propuesto. Uno de ellos es la inversión en I+D. La inversión en I+D. estimaban un objetivo del 2,5% del PIB y el año pasado ya tenemos el dato ha sido el 2,8%. En Estados Unidos por tener una comparativa es el 3,4% que todavía sabemos que Estados Unidos es un importante país innovador y en Europa, que también es el tema de hoy, estamos por detrás en el 2,1%. Pero como digo ha sido capaz de integrar toda la innovación, de beneficiarse por supuesto de las economías de escala que presenta y de gestionar también de alguna manera toda la cadena de valor y la cadena de suministro integrándose también verticalmente. China sabemos que controla también los materiales, las tierras raras y eso hace que tenga una capacidad predominante sobre otros países. Todos esos atributos de alguna manera unidos han provocado como decíamos que China sea líder y esté liderando todos esos sectores. Luis, ¿quieres añadir algo? Sí, bueno, en ese sentido se hablaría cuando hablamos de la ola la ola se produce en un mar determinado en un océano determinado con unas características determinadas. ¿Por qué podemos hablar de que hay una ola asiática? Una ola es algo dinámico algo que se mueve normalmente una ola se

mueve hacia una playa. Entonces, nosotros cuando hablamos de la ola seguramente es porque lo vemos como algo que viene hacia nosotros o que podemos surfear tal vez. O sea, un poco lo vemos como algo ajeno. Yo no soy la ola, yo soy una persona en la playa y viene una ola. Entonces, la ola es producto de unas sociedades en Asia en general y en China que han sido jóvenes con masa crítica bien formadas disciplinadas en un momento determinado en el tiempo y también se explicaría que como Perpe nos estaba apuntando en cierta dirección con unos ciertos sistemas gubernamentales determinados. Unas reglas del juego determinadas. Entonces, ¿tú tienes una sociedad que es de un tipo tiene unas reglas del juego que funcionan de una manera determinada un caldo de cultivo y la ola digamos es la consecuencia, el resultado. El resultado de un movimiento que hay en el fondo del océano, en el fondo del mar. Si fuera un terremoto sería un tsunami. Entonces, hay algo en la innovación asiática y hay algo en Asia que está por debajo de la ola que ha producido esta ola. El ministro nos hablaba de los acuerdos de colaboración de España, de la apertura de España digamos, a otros lugares y yo creo que también un poco lo veíamos que nos acompañaba Perpe y porque hay una especie de tensión un tensionamiento casi ideológico entre el

es el tema de la innovación, a los chinos nos hemos acusado de copiar mucho, bueno copiar es aprender y es mezclar y es mejorar. Creo que es un componente, la humildad que se da cuando copias, cuando copias eres humilde porque dices, ojo que bueno este tío, que dos libros ha escrito Julio Ceballos, voy a escribir yo dos libros como él, ¿por qué? Porque es un crack y digo, y yo también estoy en China y no escribo nada. Es amigo mío. Entonces cuando copias, si yo te copio los libros, es una forma de evolucionar. Entonces creo que ellos lo han hecho muy bien, con mucha humildad, con mucha velocidad y creo que es un componente muy bueno, estar relacionado con la apertura. Pero bueno, yo haría aperturas sin salvaguardas, para que hubiera algo aquí de... Y al hilo de lo que comentas, las salvaguardas, los guarda raíles, las medidas proteccionistas, viene la ola. Entonces la primera reacción casi natural ante la amenaza es poner los brazos delante tuyo para que toquen los brazos y en la medida posible poder frenar el impacto. Hemos visto que las salvaguardas no siempre funcionan o al contrario, pueden tener un efecto inverso al deseado. Y ahí está Deep Seek, que es un actor chino, que vino a demostrar para sorpresa de casi todos, excepto los que lo seguían muy de cerca, que un modelo puede ser más eficiente, con menos restricciones, que el modelo de IA que los modelos occidentales. Entonces yo os pregunto, este tipo de salvaguardas, más allá de que salvaguarden algo o no, o de que sirvan para eso que se supone que deben servir en términos de protección nuestra, ¿están espoleando precisamente una mayor autosuficiencia, una mayor austeridad, una mayor agilidad, una mayor inversión en talento, en innovación por parte de los actores asiáticos? ¿Están teniendo un efecto contraproducente las salvaguardas? Pero allí, dices... Sí, claro, es decir, más allá de que nos protejan o no, que eso ya lo veremos, hay quien dice que un arancel es como un paraguas, se echa a llover, te cae un chaparrón, y bueno, después es bueno tener un paraguas, pero claro, ¿tú no te puedes quedar bajo el paraguas más de 10 minutos, no te puedes quedar dos meses debajo del paraguas, tienes que buscar algo más sólido que te proteja. La pregunta es, ¿esas salvaguardas de Occidente ante esta ola de innovación tecnológica asiática están teniendo un efecto precisamente de más revulsivo en Asia? De espolear más la innovación, el talento, la inversión, el Estado, la regulación flexible, la autosuficiencia. Yo en mi opinión creo que es que ya es tan inherente que la autonomía, tiene muchísima más autonomía, por ejemplo, en materia de inteligencia artificial, en materia de tecnología, en materia de datos, en Europa el 80% de la infraestructura es o asiática o estadounidense, donde estamos guardando todos los datos. Entonces, cuando le ponemos protocolos a las cosas simplemente para que no se puedan ensamblar y entonces es la reacción que dices ¿tú, ¿no? Ante la ola me voy a proteger y voy a poner estos protocolos

diferentes para no poder insertar productos. Yo lo pienso, yo lo que veo es que lo que hace es todavía el modelo hacerlo más pequeño. Si uno se estaba protegiendo el modelo europeo por no integrarse en ese producto, todavía lo hace más pequeño y por lo tanto el otro lo hace más grande. Yo me he encontrado con situaciones inverosímiles por este hecho de, bueno, voy a poner una salvaguarda, no quiero integrar este producto dentro del mío europeo porque me quiero proteger y entonces me he encontrado con situaciones en las que cogía producto europeo para mandarlo allí y de allí porque querían producto de Europa aquí. Entonces, lo pienso que haces es no eficientar nada. Cuando si esas salvaguardas o esas regulaciones se integran pueden apoyar en los dos lados. Entonces, yo creo que sí que puede hacer que haya un revulsivo el salvaguardar aquí. Ahora sí que es verdad que en tema de regulación en Europa mi posición es la de no llegar hasta la parálisis por la regulación antes de que salga la innovación. Estoy de acuerdo que el término medio es difícil, pero sí que el primero innovar y expandir antes de ver los resultados cuando ya está directamente afectando a la población, ahí también creo que habría que acotar. Es complejo de nuevo, pero creo que tiene que ir hacia la integración. Todas las medidas proteccionistas que hemos visto hasta ahora a nivel geopolítico, aranceles, cuotas y demás, hemos visto que ha tenido un efecto negativo al principio, pero después los países contra los cuales esas medidas iban dirigidas, que básicamente era Estados Unidos contra China, China ha conseguido de alguna manera dinamizar su economía y establecer relaciones nuevas relaciones o afianzar las que ya tenía con otros países. En el caso de los aranceles es muy significativo porque China el año pasado alcanzó un récord histórico de la balanza comercial. ¿Por qué? Porque con países del sudeste asiático, de Asia Central, de Oriente Medio, ha establecido conexiones que antes no tenía o como digo las ha amplificado de alguna manera. Con la tecnología va a pasar lo mismo. Es cierto que se está intentando proteger de alguna manera la industria, lo hemos visto con varias empresas, también por parte de China. Recientemente hubo una empresa de inteligencia artificial que quería ser adquirida, no se dejó pero al final es cierto que es algo de alguna manera incontrolable. ¿Por qué? Porque en un mundo globalizado y en un mundo tan dinámico y donde hay estos ecosistemas, al final esa misma innovación va a aparecer por otro lado y va a ser capaz de expandirse por otras ramas. Como decíamos con el caso del comercio, vas a aumentar el comercio con otros países. Con la innovación va a ser algo similar. Al final va a haber otra empresa que replique esa innovación y la mejore, que al final la tecnología y la innovación, como decíamos antes, es copiar al principio, que también otros países asiáticos lo hicieron en su momento, el caso de Corea, el caso de Japón, y luego adaptar o interiorizar la tecnología y luego ser capaz de mejorarla y optimizarla. Porque las mejoras de productividad, no solo de productividad laboral, sino de productividad del capital o las mejoras tecnológicas, es lo que provoca el crecimiento del PIB a largo plazo. Con lo cual, como digo, va a haber alguna empresa alternativa que sea capaz de implementar y mejorar esa tecnología. Para mí, todas las restricciones y demás que se hagan no solo son contraproducentes, sino que efectivamente terminan siendo positivas. Aquí yo diría que cuando hablamos de salvaguardas, también diría que he sacado el término a la mesa. Hablamos de salvaguardas que pueden... Estamos hablando de dos sentidos de salvaguardas. Una es salvaguardar, digamos, económicamente, tecnológicamente y soberanamente nuestros países, pero hay otra salvaguarda que es la legítima realmente y que es tras el velo tras el que se esconden las otras salvaguardas, que es la salvaguarda de los derechos individuales de las personas. Por ejemplo, reconocimiento facial. En China, yo en mi casa, reconocimiento facial en la comunidad de vecinos, y luego soy capaz de hacerme una careta que parezca Julio Ceballos, pues yo entro en tu casa. Y luego digo, sí soy yo el que ha escrito el libro. Es decir, ahí se meten muchos dilemas éticos nuevos a los que no sabemos cómo nos vamos a enfrentar. Sí, pero es verdad que haciendo ver... Perdona. En el tema de la regulación también que decíamos antes y en cómo usar la tecnología. Es verdad que la tecnología se puede usar de

forma positiva, que es lo que todos yo creo que pensamos aquí, o de forma, como dice Luis, bueno, pues mÆs negativa, ¿no? Para crear conflictos o para, bueno, otro tipo de cosas. Y ahí yo creo que también sí que la regulación tiene un papel, ¿no? Porque al final tenemos de alguna manera que controlar eso. O sea, no podemos dejar que se nos vaya tampoco tanto de las manos. Y yo lo decía, que yo soy mÆs proclive a dejar crecer y generar tecnología y los ecosistemas y que las empresas, por supuesto, sean innovadoras. Pero tiene que llegar el momento en el cual se pase un poco donde estÆn los límites. Y esos son también límites legales y demÆs. Y ahí sí que, bueno, pues es la forma en la que tenemos que actuar. ¿Querías añadir algo? Sí, bueno, que para mí también es determinante el decir, bueno, vamos a legislar, vamos a consensuar que esta tecnología la vamos a utilizar de esta manera, pero vamos a entender quØ es lo que esta tecnología me puede dar. Porque tengo muchas veces la sensación de que se estÆ legislando por mi bien. Es como ya, antes de contarme lo que me va a pasar, ya estÆ legislando. Y dice, por ejemplo, el reconocimiento facial. Yo estoy de acuerdo en que estamos protegiendo la identidad de la persona. Pero quiero saber también quØ ventajas puede tener y quØ avances tecnológicos o científicos o de investigación me permite que en un momento determinado se haga ese reconocimiento facial. Estoy de acuerdo en que hay que proteger la identidad, pero lo que creo que nos falta todavía aquí en esta parte del mundo es conocer todo eso que nos puede abrir, que eso en Asia es como cuando vas, es como irte al futuro. Es como haces un viaje al futuro. Entonces es como, hag

vemos las dependencias y de alguna manera la solución porque seguro que hay algo que vamos a hacer muy bien y lo vamos a poder vender muy bien. De hecho, disculpa. No, iba a decir que la dependencia, en base a lo que decías tØ también, si yo tengo mi autonomía, sØ cómo gobernarme, sØ cómo dominar mi modelo de negocio y dependo en una circunstancia puntual o clara o en algo concreto de otra cosa, no pasa nada, no es un riesgo porque yo ya tengo mi autonomía, yo sØ cómo quiero gobernar mi barco y aquí no esto depende. Lo difícil es depender cuando no tienes clara tu autonomía, cuando todavía no has encontrado ese aporte de valor o tu modelo de negocio no estÆ adaptado como para ofrecer algo tan potente que lo puedas dar a conocer. Entonces, dependencia para mí es un riesgo cuando tØ no tienes clara tu autonomía. Y por ahí va la pregunta que os quería hacer, la tan llevada y traída autonomía estratégica de la que se viene hablando de un tiempo a esta parte, desde que hemos identificado que hay una ola viniendo, no es algo abstracto, estÆ hecho de capas, y ahí estÆ la logística, ahí estÆn los chips, ahí estÆn las baterías, estÆ el talento, estÆ la nube, estÆn las tierras raras. Entonces, alguien a quien conocemos todos, Claudio Feijó que es especialista precisamente en innovación tecnológica en China y en Asia, Øl es muy claro cuando dice, mira, hay carreras que ya hemos perdido, que no tiene sentido ninguno correrlas, porque no vamos a coger ese tren, porque ese tren ademÆs cada vez va mÆs rÆpido y la brecha se amplía, y luego otras que sí que merece la pena pelear. Entonces yo os pregunto, ¿cuÆles de esas capas reformulo? ¿En quØ capas sí merece la pena intentar ser autónomos para reducir esas dependencias? ¿Dónde sí tenemos opciones? Yo creo que una de ellas es las infraestructuras, las infraestructuras de inteligencia artificial, por ejemplo, todo estÆ basado ahora mismo, el 80% de la infraestructura no es europea, creo que esa capa la tenemos que coger las riendas y apostar por la innovación. ¿Y eso es viable? ¿Es viable que cojamos y que nos enganchemos, o sea, que seamos capaces de generar una capacidad propia, autónoma, que no dependa de todo el stack asiÆtico? ¿Esto tiene sentido? ¿O es una batalla perdida? Yo creo que ha sido muy afortunado a mi juicio el enunciado que ha hecho el ministro de apertura. Una vez que en esta playa de dependencias mutuas yo no juego a nada, yo no soy ni Whiteacker ni el Polí Díaz en el ring, pues lo que hago es que pongo el ring. Entonces, ¿quØ hago? Me abro para que se genere aquí y se, digamos, los diferentes ecosistemas del mundo puedan todos desarrollarse aquí. Hopefully, o a lo mejor, generando

algo, algo distintivo, algo diferente, algo diferencial que pueda ser un mix de diferentes cosas. Creo que esa es una posición muy acertada, a mi juicio, en las puertas abiertas para un país como España porque al final aquí la inteligencia artificial o la va a poner China o la pone Estados Unidos. No la vamos a poner nosotros. Ni la va a poner Portugal. Entonces, ahí creo que esa es una muy buena estrategia y creo que ahí esa carrera a lo mejor no se ha perdido. Y luego, por otro lado, es que la inteligencia artificial al final la van a usar humanos. Hoy sois unos afortunados y somos unos afortunados todos aquí. Ahora mismo no estamos utilizando la inteligencia artificial ninguno de nosotros. O eso creen. O eso creemos. No estamos regidos por un algoritmo. Estéis recibiendo un contenido que no ha sido pensado por un algoritmo para vosotros. O eso creen. Entonces, queda ser humano. Aquí abajo del algoritmo hay un ser humano. Entonces, creo que hay ventajas competitivas que sigue teniendo Europa, que se han fundado en centenares de años, artísticas, casi diría, y de un intangible cultivado hace muchísimo. Y creo que esa no es una batalla perdida, sino ganada. O sea, hablas del talento. Sí, el talento y la creatividad para ir más allá. Porque una vez que tenemos todo CIA, la IA es una commodity. Entonces, la IA ya no manda. Lo que manda es lo que viene después de la IA. Cuando empezó la revolución tecnológica había un artículo muy famoso de un autor que se llamaba Raymond Carr, que se estudia en las escuelas de negocios, que era IT doesn't matter. IT doesn't matter. ¿Y por qué doesn't matter? Porque todos la tenemos. Por tanto, mucha innovación. Ya no hablo de IA exclusivamente. Mucha innovación. La innovación per se, una vez que se expande, se despliega y todos la tenemos, ya la hemos anulado. Ya no es un diferencial. Exactamente. Entonces, creo que esa es la posición más inteligente que tiene España y Europa. Que entre toda la innovación. ¿Por qué? Porque una vez que entra, la anulas. Ya hay una ventaja competitiva de este país en relación al otro, con lo cual volvemos a back to the roots. Volvemos a los basics. Entonces, ya la diferencia no está en la innovación y la tecnología de uno o de otros, porque está en todos aquí dentro. Y eso creo que es un ventaja importante que Europa puede intentar utilizar a su favor. Ya veremos cómo nos sale. ¿Qué opinas, Rafa? Yo no te puedo decir los sectores en los cuales lo podemos hacer. Lo que creo que la estrategia que sí debemos seguir en Europa es imitar a China. Lo que China o lo que hicimos con China en los 90, que eran las empresas que tenían conocimiento, know-how, llegaron a China a fabricar. Ahí hubo una transferencia tecnológica importante que nosotros ahora, que las empresas chinas o muchas empresas chinas y asiáticas vienen a fabricar a Europa porque quieren vender en ciertos sectores, debemos también de alguna manera entender esa transferencia tecnológica y de alguna manera interiorizarla y mejorar en aquellos aspectos que podamos. Porque si ellos lo hicieron, nosotros yo creo que también estaremos en condiciones de hacerlo. Pero es cierto que las empresas europeas no han sido capaces de ver esas oportunidades. Y ese es el problema que tenemos de alguna manera que copiar a China. Igual que China hizo en su momento y como hemos estado hablando durante el debate. ¿Es complejo? Sí, porque la tecnología cada vez avanza más rápido. Lo estamos viendo en el caso de la IA. No es lo mismo el sector industrial que el sector tecnológico. Pero yo creo que ese es uno de los secretos. En aquellos sectores en los que pidamos que haya transferencia tecnológica, que yo creo que la tenemos que pedir, interiorizarla y mejorarla. Porque seguro que hay empresas que lo pueden hacer. Voy a coger si me dejas el hilo. Como has dicho es uno de los secretos y el libro es Los secretos de la IA. El libro además termina dentro de 50 años y empieza hace mucho. Y creo que, hilándolo también con lo que has dicho tóe, ¿qué podemos ofrecer? Podemos ofrecer muchísimo. Ahora mismo en España en concreto estamos en la curva de adopción de la innovación. Estamos ya llegando a la masa crítica. Y hay una frase que a mí me gusta nada. Es que la IA está aquí para quedarse. Vamos a ver, la IA hace muchísimos años que está aquí. ¿Ha venido para quedarse? Primero, ¿quién la ha invitado? Porque cuando viene alguien a tu casa, sabes para qué viene. Vale, la tenemos aquí. ¿Qué hacemos con ella? Es



que creo que falta esa pregunta que nos tenemos que hacer. Entenderla y ahora, ¿qué hacemos con ella? Tenemos conocimiento, talento, investigación, arte, cultura. Tenemos, en concreto en España, gastronomía, tenemos una forma de vida. Es que nos hace falta ahora, ya la entendemos, vamos a sacarle rédito. Y eso es exportable. Y eso crea un nuevo modelo de negocio. Y yo, si me dejáis un momento, dentro de todas las metodologías de innovación, a mí la que me chifla y utilizo siempre que puedo, es la teoría de los océanos azules, que no sé si la conocéis, que es la de, en lugar de competir todos en el mismo mar rojo y pensar cómo hacer las cosas todos igual despuntando, no, vamos a encontrar un mar azul en el que no existía, por ejemplo, el circo del sol surgió por, de pronto surgió el circo del sol dentro de todo ese mar rojo, ¿no? Necesitamos encontrar ahora ese mar azul en el que bucear, el que sea nuevo y ese es exportable. Y ese seguro que en Asia lo quieren. En Asia y en todo el mundo, ¿no? Pero también necesitamos eso, primero tener la autonomía y dejarnos de ver la ola como así, sino vamos a crear ese entorno. Vale, y ya la última pregunta por mi parte antes de pasaros el micro. Seguro aquí hay empresarios que, bien, todo este discurso está muy bien, pero es hasta cierto punto de alto nivel, ¿no? Y piensan, bien, ¿y yo qué hago, no? ¿Por qué las empresas, las empresas son los individuos, ¿no? ¿Por qué compramos en Asia? Porque es barato, porque son productos competitivos, porque dan un buen servicio, porque están ahí. Y claro, la pregunta que se puede estar haciendo, escuchándonos, escuchando a un empresario, un individuo es, entonces, cuando yo compro tecnología, ¿estoy comprando más eficiencia o estoy comprando una dependencia futura? Y el dilema, y esta es la pregunta, ¿no? La pregunta es, entonces, un empresario, hoy, ¿

Huawei Connect, cómo tenemos estas torres conectadas a estas, conectadas a estas, conectadas a estas, hemos hecho esta barbaridad y con esto llegamos al chip, esto de NVIDIA N20 que no nos quieren vender por el embargo. Y te lo estaban contando ellos, literalmente enseñándotelo delante con transparencia, los dale absoluta a todo el mundo. Es decir que tienen mucha más transparencia de lo que nos pensamos. A veces nos pensamos que ellos están ahí en un laboratorio escondidos y tal, y cuando ellos están deseando contarlo, lo están contando. Lo que pasa es que es verdad que tenemos que ir a buscarlos, porque no están llegando proactivamente por otros medios. No hay tanta publicidad, en propaganda siempre van a ser peores que los americanos. ¿Puedo hacer un matiz antes de pasar? Cuando me refiero a que me informan en redes sociales, no quiero decir que me informe en los medios no acreditados de redes sociales. No vas a Dios tuitero. No, por favor. Quería matizar esto. Ya imaginamos. Para mí me habla mucho de las tendencias analizar cuál es el contenido que se difunde en redes sociales o para entender la tecnología en general, la inteligencia artificial, no hace falta saber de la tecnología ni de si metes este código. No, lo que hace es cambiar un hábito. Yo hago mucha investigación, por ejemplo, me veo un concierto, me veo un espectáculo de Shanghai, me veo algo que se hace allí y entonces analizo qué hábito ha cambiado, cómo han aplicado la tecnología. Por ejemplo, han hecho esto de drones, ver la tendencia y el hábito que fuera de la tecnología se está implementando. Eso es para mí una investigación. Y perdona, ya te pasamos a la pregunta. ¿Muchas gracias? ¿Se ha encendido? Sí. Me cuesta mucho encontrar charlas así que están dirigidas a comercios de China y todo. En España me cuesta bastante. Entonces tengo una pregunta que sería ¿qué habilidades tendría que desarrollar un joven europeo para tener éxito profesional en Asia? Yo me llamo Adriana Santos, quiero dirigirme al comercio de China y Singapur porque quiero hacer hoteles. Entonces, cuando fui a China sola me encontré que el idioma, por ejemplo, es una habilidad fundamental porque no hablan tanto inglés como aquí en China, en Singapur sí. Entonces, por ejemplo, la habilidad del idioma sí encuentro que es muy importante, pero quisiera que me dierais algún consejo de qué habilidades podría desarrollar. Comunicación oral o lo que fuera. Yo me quiero dirigir un poco más dentro del diseño de interiores a

la parte de ventas, es decir, yo dirigirme a los fondos inversores para que me compren la idea del hotel. Pero de momento estoy en la universidad, así que me falta. Muy bien, muy bien. Señores mentores, por favor. Luis. Luis es empresario. Vender proyectos de hoteles. La verdad es que nosotros hemos tenido proyectos muy relacionados con eso, muy cercanos a eso. Hemos trabajado con una empresa que vendía proyectos de hoteles. Es un rol muy comercial y muy en la génesis de cuando se hacen los desarrollos de real estate, digamos. Se planifica, sobre todo en países que han tenido procesos de urbanización, pues dicen, aquí vamos a poner un hotel, aquí vamos a poner un colegio, aquí vamos a poner un tal. Normalmente va eso como muy early stage, cuando se comercializan los proyectos de los hoteles. Aquí en España, en Barcelona, hay empresas que cazan a ese tipo de leads, por ejemplo, no lo sé, alguna empresa que venda productos sanitarios de baños, por ejemplo. Entonces va a cazar ese tipo de proyectos. Entonces, ¿qué habilidades? Hay que ser muy sabueso, hay que ser proactiva y tienes que estar haciendo la actividad a la que te quieres dirigir antes de dirigirte a que hacer la actividad. Es decir, tú tienes que, como se dice, touch the ground running. Es decir, tú eres un paracaidista y cuando te tiras ya estás corriendo. Ya estás moviendo los pies antes de aterrizar. ¿Por qué si no? Perdón. ¿Por qué si no? Dice, y esta chica quiere vender proyectos de hoteles, pero es una fantasía, no es una realidad. Pues francamente, ya sé que es un reto, pero tú cuando te llegas al hombre que vende proyectos de hoteles tienes que estar haciéndolo ya. Entonces, esto es proactividad. ¿Por qué si no aquí está todo el mundo de la teoría? Y todo el mundo va a la IA y te dice yo sé hacer esto, sé hacer lo otro. Ya, dices que sabes hacer. Y esa es la diferencia, yo creo, entre el que consigue el empleo y el que no. El que va y resuelve. Y el empresario, el empleador, es un comprador de servicios. Te vas a comprar servicios y te compras servicios porque tienes un track record. Y aquí mismo, en esta audiencia, hay una persona que me dijo hace muy poquito, a lo mejor te compro un servicio. ¿Qué es lo que me dijo? Dame otro cliente con el que haya hecho esto. Aquí está persona. Es lo normal, es lógico. Entonces, a lo mejor eres capaz de conseguir leads de proyectos de hoteles o hacer algún tipo de internship dirigida a eso, pero al final eso es un trabajo que se puede hacer sin estar metido en una empresa que venda proyectos de hoteles. Porque tú eres capaz de vender un proyecto de hotel. Es decir, eres capaz de conseguir un sitio que está desarrollando una realidad que busca marcas de hoteles. Yo me he visto en esas, por cierto, en Weihai, la zona franca, querían montar un hotel y nos presentaron una marca española de hoteles y fuimos para allá a ver si ponían nuestra marca. Luego las negociaciones no dieron a buen puerto, pero eso es una actividad, precisamente, que puedes empezar a hacer tú desde tu ordenador. Ya sé que suena a fantasioso y suena a reto, pero es que yo soy un flipadete. Y yo he construido las empresas, es decir, pidiendo la beca de la Caixa y Casa Asia, pedí la beca en su día diciendo que iba a montar una empresa en China. ¿Tenía yo una empresa en China? No tenía yo una empresa en China. Quítale la beca. Pero yo decía, hay que hacer una memoria para conseguir la beca de Casa Asia y la Caixa. Yo qué decía, en la memoria, que escribí exactamente el futuro, decía, yo voy a esto porque voy a montar una empresa en China y tal, y yo fui y me puse a montar una empresa en China desde el primer día que empecé el MBA. La conseguí montar. Podría haber sido lo contrario. Lo que quiero decir es que el movimiento empieza desde la actividad. Y hoy en día, los que vais a entrar en el mercado laboral, ojo, ¿eh? Ojito porque lo tenéis en ese sentido o os ponéis a moveros ya o va a ser complicado. Yo veo lo ideal que te presentes a una entrevista de trabajo con Meliá o con quien sea, con una pipeline de proyectos de hoteles que he detectado en Asia. He visto este pipeline, he visto este tal, estos buscan, ¿os habéis enterado, no? Porque eso lo puedes encontrar tú investigando, claro, currando, currando. Si nos vamos de aquí a Virgin Tonic, no vamos a estar buscando proyectos de hoteles online y tal. ¿Dónde se está haciendo reservadores de Real Estate y tal? ¿Dónde hay hoteles quebrando y que buscan cambiar de marca? ¿Dónde hay tal? Y te desarrollas, te haces una base de datos, te

haces un pipeline, te haces un tal y luego contactas con el tío con dos narices. Oye, ¿buscáis marcas y tal? Porque yo aquí conozco uno. Te vas a la web de las empresas hoteleras, coges los perfiles y tal. Mira, te voy a dar perfiles de marcas de hoteles europeas. Estas, estas, estas, estas. Y el movimiento empieza allí. Y el día que vas a buscar curro, dices, ojo, este tío viene con un conocimiento de mercado. Te vas al tío responsable de expansión de hoteles de una marca de estas y te vas con un perfil absolutamente diferenciado que no tiene nada que ver con un candidato que viene diciendo, ay, dame un empleo, dame un empleo aquí, dime qué hacer. Si estudias este tipo de cosas ya te estás diciendo lo que tienes que hacer. Llézate y mientras te paguen tus padres o la beca o quien sea te estás pagando la vida, a por ello. Pero ya. Porque si no va a estar complicado. Yo voy a apuntar totalmente de acuerdo. Lo suscribo todo punto por punto. Y te diría otra cosa. Ponte a vender ya, lo que sea. Ponte a vender algo. Y ponte a venderlo aquí mismo, en Barcelona, lo que sea. Y aprenderéis muchas cosas vendiendo. Y luego ponte a venderle algo a los asiáticos, que es una vuelta de tuerca. Vino. Parachoques. Vende algo. Y una vez hayas aprendido a venderle a los asiáticos vete a venderle a los chinos, que es la enésima vuelta de tuerca. Y sabes qué pasa? Que al final vender es poner en valor una idea o un producto o un servicio que te tienes frente al de los demás. Y eso se aprende. Cuando has vendido muchas cosas a mucha gente entiendes cómo conectar, cómo diferenciarte, cómo dar con la tecla, el punto G y ha conectado. Entonces eso se aprende, como dice Luis, haciendo kilómetros. Entonces yo, totalmente sí, totalmente de acuerdo. Pero empieza vendiendo, lo que sea, ya, aquí

Ahora mismo y la transferencia tecnológica está allí. Y bueno, no puede estar más de acuerdo contigo. Yo no sé algo en sector más que queráis añadir. Es que fuera de la tecnología también te diría que experiencias. O sea, todo lo que tenga que ver con lo humano. Pero entonces, una pregunta. Si te ves y te das una meta, si quieres hablar con nosotros, que le cuentas un poco de dónde vienes, cómo tu vida. Convertir eso en producto. Yo estoy entrenando un modelo de inteligencia artificial comiendo croquetas. Y salen de una caja negra y son las black box de la IA y ahora ya los chefs traen sus croquetas. Y es una experiencia que se genera, que es un producto. Al final, vamos hacia el arte, hacia paquetizar experiencias. Y yo hay una cosa, que no sé si compartís. Te cuando estás en un coche autónomo, cuando todo lo hacen todas las máquinas, ¿te qué haces? Entretenerte. Si todo lo hacen las máquinas, te a entretenerte. Pues paquetizar entretenimiento. Y ahí, yo sé entretenerme muy bien. Podría ser un océano. Yo sealaría que creo que sí que hay un tren que tenemos a nuestra disposición en Europa que precisamente viene de una desventaja que tenemos. Salvaguardas, salvaguardas, derechos. Bueno, una ventaja que tenemos es, en general en el mundo, dónde va la gente con pasta. Y dónde pone su pasta la gente que tiene pasta. Suele ser, Suiza han dicho, pero suele ser Europa, ha sido Londres, ha sido tal. ¿Por qué? Porque hay rule of law. Y libre circulación de capitales. Y libre circulación de capitales. Entonces, la gente dónde deposita lo que valora mucho, la gente que tiene pasta. La gente que no tiene pasta, para esto no nos interesa. Lo deposita aquí. ¿Eso qué significa? Dónde hay credibilidad. Dónde hay credibilidad. ¿Aquí? Entonces, si te vas, por ejemplo, aquí, Barcelona. Sector, cosmeceuticas, cosméticos, nutraceuticas. Barcelona, pues tiene un intangible fuerte. ¿Por qué? Porque es algo muy sensible. Me voy a comer la pastilla esa. Y no sé cómo me afecta. Pues los chinos van a ir detrás, sí, evidentemente, pero el intangible que sigue habiendo aquí es muy potente. Y esto lo vamos a seguir teniendo. Y esto viene del defecto anterior. Como tantas contrapesos, no sé qué, que no mataba, pues, joder, tenemos una reputación de que nosotros cuando hacemos una pintura para pintar muñecos, pues no es dañina. No daña al chaval y tal. Y esto sigue siendo una ventaja competitiva que seguimos teniendo y todavía tenemos un estado muy protector y tal. Entonces ya sabes que cuando algo se comercializa en Europa, pues que se comercializa en Europa, macho. Es que eso es

la pera. Es la pera. Entonces, si tœ eres, pues eso, una marca de puntilla de muæequitos que eres el líder de Europa, pues macho, es que eres el líder de Europa. Si eres el líder de Europa, donde tienen tantos reparos y tal, pues eres el líder de algo importante, ¿no? Y ahí vamos a seguir teniendo una ventaja muy intangible. Claro, por eso. Pero lo mismo pasa con alimentación, con nutrazocéticas, con suplementos alimenticios, con cosas de mother and baby, de madres y bebØs, con juguetes que se los puede comer el chaval con no sØ quØ. Seguimos teniendo un intangible muy fuerte. Entonces lo que es una ventaja competitiva se convierte en una ventaja competitiva porque aquí, claro, todo se lanza al mercado sœper probado porque primero ponemos los problemas y luego llegan las soluciones. Pues no sØ, aquí podemos definir estÆndares. Yo tengo un amigo que ha ido hace poco a Hanchou. Hay un organismo de la norma ISO. Han estado haciendo la norma ISO para los metadatos turísticos. ¿Cómo se hacen los datos turísticos? Y esto lo estÆn pagando los chinos en Hanchou. Y se han llevado a los expertos mundiales, entre ellos a un amigo mío, que estÆn definiendo los metadatos turísticos. Es decir, cuando yo tengo un bar, ¿cómo etiqueto ese contenido para que todas las IAS y todo el resto puedan leer ese contenido? Y, por ejemplo, ¿a quiØnes han llevado los chinos a Hanchou? Discutid cómo ponemos las normas. Pues a este amigo mío espaæol, a otro tal, etcØtera cual. Bueno, en base a esas normas se van a desarrollar muchísimas cosas detrÆs. Es decir, las IAS van a tener que interaccionar, van a tener que interactuar entre ellas y van a tener que ser compatibles y demÆs. Yo pienso que aquí puede haber campos en los que consigamos meternos. Es verdad que no van a ser campos fÆciles. Pero bueno, antes se mencionaron algunos que creo que donde hay un intangible todavía muy potente. Y no solo marca, digamos, Europa. Marca Barcelona en particular. Marca Barcelona, para ser mÆs concretos. Con lo cual, ahí pienso que hay un ventaja tremendo. Yo, si no fuera de Barcelona, como soy de Barcelona, pondría marca Barcelona y productos y voy a China, ¿no? Entonces, porque lo vendo mejor. En fin, que siendo de Barcelona y viviendo en Barcelona, no tienes excusas. Muy bien. Y vamos a terminar, venga, con la œltima pregunta. No sØ cuÆl es el orden, así que la mano inocente a quien... Vosotros decidís. Una cosa para que... Estamos en un minuto para los que no os va a dar tiempo a coger el micro. PodØis dar con todos ellos en LinkedIn, perpe.es, chuopen.com B y Z. B y Z. Con Manuela Delgado en tu pÆgina web. En mi pÆgina web ponØis Manuela Delgado Croqueta. Manuela Delgado Croqueta es fÆcil de recordar. O le preguntÆis a esta GPT, dime dónde localizas la de la croqueta. Y ahí podØis dar con ellos. JulioZavillos.com conmigo. Para todas aquellas preguntas que no se puedan responder hoy. Hola, buenas tardes. El desarrollo de la IA, una IA europea, es incompatible con la ley de protección de datos que tenemos actualmente. Es decir, ¿es posible desarrollar las dos cosas a la vez? Y luego la segunda pregunta, es muy rÆpida. HabØis mencionado un país que es Corea, que es de los pocos países que tiene superÆvit comercial con China. ¿QuØ diferencia hay entre Corea y el resto de países? Gracias. En cuanto a la primera, no es incompatible. Hay una frase que resumo con la IA, que es donde no hay mata, no hay patata. Si no tienes datos, no tienes IA. Entonces, el tema de la IA, y un poco tambiØn por lo que hablabas tœ, hay que ver quØ patata necesitamos para generar ese modelo de IA. Yo creo que ahora hay que poner el foco ahí, encontrar la patata correcta, y en el caso de la IA europea, la protección de datos, claro, no tiene la recogida masiva que se tiene en Asia con todo lo que hemos hablado antes, pero sí que hay tØcnicas y se pueden anonimizar los datos, y es lo que se hacen las empresas. Lo que haces es coger los datos que necesitas para luego sacarle rendimiento a lo que tœ quieras hacer con la IA, lo transfieres, haces una trazabilidad para anonimizarlos y de ahí sacas tu rØdito. Entonces, no es incompatible. No es incompatible. HabrÆ, me imagino, aplicaciones que no se puedan desarrollar, por ejemplo, mØdicos, sanitarios, es decir, nosotros, por ejemplo, en Europa tenemos los mejores sistemas sanitarios que hay, con un montón de datos codificados, y por eso no se puede desarrollar. Cuando vamos por países como China, Estados Unidos, tienen datos importables, como hay tanta restricción a esta literatura.

Sí, sabes que el Reglamento de la Inteligencia Artificial Europeo te clasifica los productos en tres, menor riesgo, sin riesgo, etc. Sí que se hacen acuerdos y consensos para que un producto determinado y una línea determinada que va a utilizar esos datos se desclasifique en ese nivel. Pero claro, es que el reglamento se tiene que poner a hacer. Cuando se habla de los trenes, los servicios sanitarios potencialmente son una oportunidad tremenda, pero efectivamente se aalan un potencial stopper para un país que podría ser una potencia de provisión de servicios sanitarios a nivel mundial. Y ese es un sector, ese es un megasector. Y es un megasector porque los estados no podrán pagar las pensiones si no adoptan la tecnología intensamente en servicios sanitarios. Y es un megasector que se tiene que transformar y que el estado que ahora puede ir detrás de la provisión y arrastrando los pies dirá, no, ¿cómo te vas a automedicar con la IA yendo al farmacéutico? Dentro de tres años dirá, ¿cómo no te vas a medicar con la IA yendo al farmacéutico? Por tanto, es un campo clarísimo. Servicios sanitarios que para reducir la factura sanitaria vamos a tener que adoptar IA. Yo no estoy diciendo que no vayamos a usar el médico, pero ¿qué rol vamos a tener el médico y con qué tipo de pirámide de costes de labor vamos a tener y que va a haber la IA en eso? Ha sido un punto muy interesante. Y efectivamente está muy relacionado con la protección de datos y qué tipo de datos tenemos. Muy bien, pues muchísimas gracias a todos por asistir a Casa Asia y a la Fundación Caixa por acoger este acto y nada más. Espero que haya sido interesante estas dos horas. Gracias.