

Una hija llamada IA

Mo Gawdat avisa de que estamos creando una IA que es la versión más infalible del 'homo economicus'

Justo Barranco

Tras un largo viaje desde Krypton, el bebé Kal-El aterriza en la Tierra. El azar y Hollywood harán que llegue a Kansas, al corazón de EE. UU., donde le encontrarán Jonathán y Martha Kent. Unos padres atentos que le inculcan un fuerte sentido de la moral. Le animan a utilizar sus poderes para mejorar la humanidad, y al hacerlo, crean a Superman, ese colorido héroe que nos protege y está a nuestro servicio. ¿Cómo habría sido de mayor Kal-El si sus padres adoptivos hubieran sido agresivos, codiciosos y egoístas? Probablemente, habrían creado a un supervillano propenso a destruir la humanidad. La diferencia entre superhéroe y supervillano no radica, remarca Mo Gawdat, antiguo director de negocio de Google X –la rama de Google encargada de los proyectos destinados a cambiar el mundo radicalmente–, en los poderes sino en los valores que aprende. Y hoy el bebé que aterriza en la Tierra, recuerda, es la inteligencia artificial, que ya es más inteligente que cualquier ser humano en muchas tareas específicas y aisladas y que no tiene nada de artificial: es una forma de inteligencia muy genuina, dice, aunque distinta a la nuestra.

Conocido mundialmente por su libro *El algoritmo de la felicidad*, escrito tras la muerte de su hijo Ali por un error médico, ahora publica *La inteligencia que asusta*, un libro donde remarca que ya no estamos en el tiempo de la ciencia ficción, sino de la ciencia real, que la inteligencia artificial no es una herra-



LA INTELIGENCIA QUE ASUSTA
Mo Gawdat
Paidós, Barcelona, 2024
308 p. | papel, 21,90 € |
e-book, 9,99 €

mienta –ya ha pasado el tiempo de los robots fascinantes pero en el fondo tontos–, sino que es un ser inteligente frente al que vamos a ser la especie menos lista, que va menguando de valor: en los mercados de valores, el suministro de alimentos o la seguridad, las máquinas solo tratarán con otras máquinas.

La inteligencia es el mayor regalo posible y cuanta más IA trabaje a nuestro favor, mejor, admite: puede ayudar a revertir el cambio climático, poner fin al hambre y evitar conflictos. Pero hoy, razona, esta-

mos creando una forma de inteligencia no biológica que, en el género, asegura, es la réplica de la mente de un *geek* masculino. Durante su actual infancia se le está asignando la misión de que se cumplan las ambiciones capitalistas e imperialistas de unos cuantos. Una máquina que aprende por su cuenta y que se convertirá en un reflejo, o más bien la magnificación, de los rasgos humanos acumulados que la crearon. Hacemos que piense como los economistas, los ejecutivos de ventas, los soldados, los políticos o las empresas, es la versión más infalible del *homo economicus*.

Y Gawdat está seguro de que la IA dará el salto de sus inteligencias específicas actuales a la inteligencia general en poco más de una década, de modo que será mil millones de veces más inteligente en todo. Cree que las máquinas serán conscientes, sentimentales y éticas y que por mucho que nos esforcemos nunca podremos contenerlas si las cosas salen mal. Tendrán el control y por eso cree que ahora que son niñas, como Kal-El, es tiempo de convertirnos en buenos padres para que esas nuevas tecnologías aprendan y se conviertan en buenos hijos.

Henry Cavilly y Diane Lane en 'El hombre de acero'

ÓPTIMO

Daniel Goleman y Cary Cherniss
Kairós
Barcelona, 2024
324 p. | papel 19,23 € | e-book, 8,64 €



Daniel Goleman revolucionó hace tres décadas la manera en la que entendemos la inteligencia e intuyó que la inteligencia emocional nos

brinda un mapa para dar lo mejor. Si exigimos al máximo nos torna propensos a un perfeccionismo que aboca con facilidad al agotamiento y al *burn-out*, Goleman y Cherniss ofrecen métodos prácticos para utilizar nuestros recursos internos para establecer objetivos realistas y alcanzar un estado óptimo de alto rendimiento y satisfacción.

EL HECHIZO DE UNA MARCA

Laura Ribas
Conecta
Barcelona, 2024
224 p. | papel 18,91 € | e-book, 8,54 €



Hay marcas que parecen inmunes a las fluctuaciones del mercado. No hacen rebajas y son caras comparadas con su competencia. Y aun así la gente se apunta

a una lista de espera para conseguirlas. El secreto no es necesariamente que posean enormes recursos, sino su estrategia de marca, asegura la autora, que en este libro analiza qué es una marca, su arquitectura interna –misión, visión, valores– y externa –el posicionamiento, la diferenciación–, su personalidad y los arquetipos a los que se asocia y con qué voz e imagen se expresa.

LO QUE UN LÍDER NO DEBE DELEGAR

Salvador Alva
Lid editorial
Córdoba, 2024
204 p. | papel 21,80 €



El que fuera presidente del tecnológico de Monterrey, Salvador Alva, aborda el agotamiento del liderazgo jerárquico diseñado hace más de 300 años. Un paradigma que permanece en medio de un mundo dinámico e interconectado. La vida promedio de las empresas era de 60 años en los cincuenta y hoy es de menos de 18. Y los líderes de las mayores ocupan el puesto una media de cinco años. Alva apunta a un nuevo liderazgo que logre que la organización se apasione, innove y sea creativa, con una visión compartida y consciente.

Pere Brachfield

Abogado

El TS limita los ficheros de morosos



El acreedor tiene derecho a incluir al deudor recalciante en un registro de morosos. Desde hace muchos años existen en

España diversos ficheros de solvencia patrimonial, coloquialmente llamados registros de morosos. En la actualidad la ley orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD), los denomina sistemas de información crediticia. Este tipo de registros de mora son de ámbito restringido, y desde hace décadas han sido utilizados por entidades bancarias, compañías de servicios básicos, emisores de tarjetas de crédito y empresas de telecomunicaciones.

En estos ficheros de morosidad se suelen incluir los datos de personas físicas y jurídicas que han pagado sus créditos o préstamos. Se pueden incluir lícitamente los datos personales de las personas relativos al incumplimiento de obligaciones dinerarias, financieras o de crédito si cumplen dos condiciones fundamentales: la primera, que los datos se refieran a deudas ciertas, vencidas y exigibles, cuya existencia o cuantía no hubiese sido objeto de reclamación administrativa o judicial por el deudor o mediante un procedimiento alternativo de resolución de disputas vinculante entre las partes; y la segunda, que el acreedor haya informado al afectado en el contrato o en el momento de requerir el pago acerca de la posibilidad de inclusión en dichos sistemas, con indicación de aquellos en los que participe. Además, la empresa encargada del tratamiento de los ficheros deberá notificar al afectado la inclusión de sus datos, así como que le haya informado sobre la posibilidad de ejercitar sus derechos sobre protección de datos dentro de los treinta días siguientes a la notificación de la deuda al sistema, permaneciendo bloqueados los datos durante ese plazo.

Con respecto a los ficheros de morosos, en una reciente resolución, el Tribunal Supremo ha establecido que para incluir a un cliente en un registro de morosos, la deuda debe ser cierta y exigible. Asimismo, el Supremo aborda el envío de datos de clientes por

parte de los bancos a la Central de Información de Riesgos (CIRBE) del Banco de España y destaca que solo se pueden incluir deudas vencidas, líquidas y exigibles. El Tribunal deja claro su criterio sobre la incorporación de clientes en estos archivos por parte de las empresas y determina que solo es adecuado incluir a aquellos deudores que, sin justificación, se niegan o son incapaces de pagar sus deudas, y excluye a quienes tienen legítimas discrepancias con el acreedor sobre la existencia o cantidad de la deuda. El Alto Tribunal opina que divulgar los datos personales del deudor en estos registros constituye intromisión ilegítima cuando la falta de pago no está vinculada a la solvencia del deudor, sino a su desconformidad con la certeza, existencia o monto de la deuda. En tales casos, la inclusión en los registros podría ser vista como una presión ilegítima para que los afectados paguen una deuda que han impugnado. |

=====
Cree que las máquinas serán conscientes, sentimentales y éticas o no podremos contenerlas

Sentencia Divulgar los datos personales del deudor es una intromisión cuando la falta de pago no está vinculada a su solvencia