

Los riesgos derivados de la IA trascienden el ámbito del software

Autor



Robert M. Almeida
Gestor de carteras y
estratega de inversión global

En resumen

- Los riesgos procedentes de las perturbaciones por la IA se están extendiendo más allá del software.
- La IA puede tanto erosionar como ampliar fosos económicos.
- Las perturbaciones traen consigo oportunidades, si bien aprovechar dichas oportunidades requiere un análisis profundo y sentido de la colaboración.

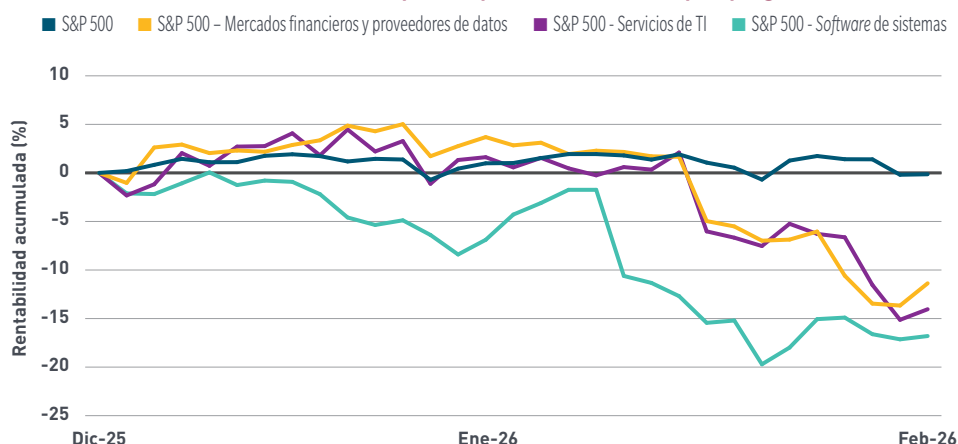
En nuestra última edición de Strategist's Corner, que llevaba por título [La IA está suscitando nerviosismo en los valores de software](#), pusimos de relieve los riesgos disruptivos a los que se enfrenta el sector del software. Argumentamos que la IA no es simplemente una herramienta de mejora de productividad añadida a productos existentes, sino que representa una fuerza que podría reducir los costes de cambio y acelerar la competencia en el sector del software. Aunque los riesgos son reales, no se reparten por igual.

Si bien los flujos de trabajo sencillos o los repositorios de datos actuales podrían verse reemplazados por la IA, el código profundamente integrado que impulsa flujos de trabajo complejos y que dependen de la confianza y de la rendición de cuentas podría salir reforzado con la IA. Desde que se publicó el artículo que se cita con anterioridad, los miedos del mercado han trascendido el ámbito del software.

Se amplía el prisma del descuento

Lo que, en primera instancia, parecía ser un reajuste de precios en el sector del software en concreto ahora se asemeja cada vez más una ampliación del riesgo de perturbaciones a múltiples sectores, como se muestra a continuación.

Gráfico 1: El temor a la disrupción por la IA se está propagando



Fuente: Bloomberg. Datos diarios del 31 de diciembre de 2025 al 13 de febrero de 2026. Las rentabilidades corresponden a los precios y se expresan en USD.



El denominador común no es la exposición a la tecnología en sí misma, sino más bien los modelos de negocio cuya rentabilidad depende de la asimetría de la información o de procesos manuales.

De manera más concreta, consideramos que resultaría útil categorizar estos negocios por tipo.

- **Asimetría en materia de información** – Se trata de negocios que se construyen sobre la base de conocimiento interno o ventajas de análisis, como las agencias de calificación o los proveedores de índices.
- **Experiencia humana** – Firmas en las que las personas son el producto; en concreto, asesoramiento, diseño, programación, análisis u otros servicios cognitivos. Los clientes pagan por criterio y experiencia.
- **Fricción en los procesos** – Muchos flujos de trabajo requieren escala, coordinación o esfuerzo manual, como el procesamiento de nóminas o las verificaciones de crédito/antecedentes. Estas son sus barreras de entrada.
- **Estructuras de alto coste marginal** – Negocios donde la mano de obra representa el principal coste de insumo y los servicios son repetibles o impulsados por procesos.

La IA desafía cada uno de estos modelos: podrá reducir el coste del trabajo intelectual, acelerar la iteración o disminuir el tiempo necesario para replicar capacidades. Esto añade incertidumbre respecto de la sostenibilidad de los márgenes y el posicionamiento competitivo a largo plazo, lo que, sin lugar dudas, constituye en última instancia lo que preocupa a los mercados y la razón por la que la volatilidad está repuntando y expandiéndose entre estos valores.

Sin embargo, las perturbaciones no son sinónimo de destrucción. Como dijimos con anterioridad, la IA puede destruir o agrandar los fosos económicos. De hecho, si bien la «comoditización» constituye un riesgo real para algunos proveedores del segmento de las aplicaciones, las empresas de infraestructura y las firmas del segmento de infraestructuras de datos podrían experimentar la dinámica opuesta. Las bases de datos, las plataformas de gestión de datos y los sistemas críticos de registro podrían adquirir un mayor valor estratégico en un entorno impulsado por la IA. A medida que proliferan los modelos de IA, la importancia de contar con unos datos transparentes, internos y bien gestionados debería ganar enteros.

La volatilidad refleja el esfuerzo del mercado por reajustar los pronósticos ante una distribución cambiante de los resultados futuros. Se están dando muchos cambios a una velocidad de vértigo, ya sea por nuevas incógnitas o por la revisión de hipótesis anteriores sobre beneficios.

Periodos como este traen consigo riesgos, aunque también oportunidades. Nos corresponde a nosotros evaluar de manera rigurosa dónde se están erosionando las ventajas competitivas y dónde podrían verse reforzadas.

Paradoja de Jevons: contextualicemos los riesgos y las oportunidades

En el siglo XIX, el economista William Stanley Jevons observó que una mayor eficiencia incrementa el consumo. Constató que, conforme se abarataba el carbón, abastecía a más aplicaciones, expandía la producción industrial y generaba una mayor demanda total.

Hemos sido testigos de una dinámica similar en el ámbito de la tecnología. A medida que la capacidad de computación se ha abaratado, no usamos menos chips. En cambio, hemos integrado la computación en casi cualquier dispositivo y flujo de trabajo. De forma análoga, a medida que los costes del almacenamiento en la nube disminuyeron, los volúmenes de datos se dispararon.

La IA podría producir un efecto comparable, ya que la reducción de los costes asociados a la generación de análisis, código, contenido y asesoramiento podría traducirse en un aumento de la demanda de estos resultados de valor añadido, en lugar de en un descenso. Por ejemplo, si la IA rebajase los costes que supone el análisis de los datos financieros, los inversores podrían demandar más análisis, escenarios y opiniones en tiempo real, lo que incrementaría el consumo total de datos y optimizaría el valor estratégico de algunos de los negocios que los inversores están descontando en la actualidad.



En el caso de aquellas empresas que cuentan con datos internos, flujos de trabajo integrados o un gran volumen de distribución, los menores costes marginales podrían desembocar en un mayor uso y en efectos de enlace más sólidos. Si la IA incrementa los rendimientos a escala al aprovechar los datos, ajustar con precisión los modelos o gestionar las dificultades en materia de integración, las empresas consolidadas con fortalezas existentes podrían ampliar aún más su ventaja.

En este sentido, lo que estamos presenciando en estos instantes podría no ser tanto una erosión de la rentabilidad a gran escala, sino más bien una reasignación de la capacidad de generar beneficios a escala sectorial.

Conclusión

Nuestra tarea como inversores no consiste en categorizar de manera general los sectores como «ganadores de la IA» o «perdedores de la IA», sino en examinar dónde se refuerzan las capacidades competitivas y dónde se ven mermadas dichas capacidades competitivas. A nuestro parecer, la sostenibilidad de los fosos y no la mera presencia de una tecnología determinada es el principal interrogante que deben plantearse los inversores.

Los periodos en que se dan cambios estructurales no suelen recompensar las hipótesis establecidas con anterioridad. Los índices de referencia reflejan el pasado, no el futuro. En este tipo de entornos, la capacidad de formular opiniones diferenciadas adquiere un valor cada vez mayor, lo que exige un análisis profundo y un sentido de la colaboración en lugar de una simple extrapolación.

Cuando el mercado aplica un marco generalizado del tipo de «culpable hasta que se demuestre lo contrario», un análisis riguroso podrá distinguir entre la erosión y el fortalecimiento a nivel estructural. Las oportunidades no radican en saber predecir el ritmo de adopción de la IA, sino en identificar dónde se podría concentrar el poder económico y dónde podría diluirse. ▲

«Standard & Poor's®» y S&P «S&P®» son marcas registradas de Standard & Poor's Financial Services LLC («S&P») y Dow Jones es una marca registrada de Dow Jones Trademark Holdings LLC («Dow Jones»); S&P Dow Jones Indices LLC cuenta con la debida licencia para la utilización de estas marcas registradas, y MFS dispone de la adecuada sublicencia para determinados fines. El índice S&P 500® es un producto de S&P Dow Jones Indices LLC, y MFS cuenta con la debida licencia para su utilización. Ni S&P Dow Jones Indices LLC, ni Dow Jones, ni S&P ni sus respectivas entidades afiliadas patrocinan, avalan, venden o promocionan los productos de MFS. S&P Dow Jones Indices LLC, Dow Jones, S&P y sus respectivas entidades afiliadas tampoco ofrecen garantía alguna respecto de la conveniencia de invertir en tales productos.

Fuente de los datos de índices: MSCI. MSCI no ofrece garantía o declaración alguna, ni expresa ni implícita, y no asumirá responsabilidad alguna en relación con cualesquiera datos de MSCI incluidos en el presente documento. Los datos de MSCI no pueden redistribuirse ni emplearse como base para otros índices, ni para ningún valor o producto financiero. MSCI no ha aprobado, revisado ni elaborado el presente informe. No se puede invertir directamente en un índice.

Debe tener en cuenta que todas las inversiones conllevan un cierto nivel de riesgo, incluida la posible pérdida del importe principal invertido.

Las opiniones expresadas pertenecen al autor o autores y pueden variar en cualquier momento. Estas opiniones se presentan exclusivamente a título informativo y no deben considerarse como una recomendación para comprar cualquier valor o como una solicitud o consejo de inversión. Las previsiones no están garantizadas. Las rentabilidades pasadas no garantizan los resultados futuros.

INFORMACIÓN LEGAL INTERNACIONAL

Salvo que se indique lo contrario, los logos y los nombres de productos y servicios son marcas comerciales de MFS® y sus filiales, y pueden estar registrados en otros países.

Distribuido por: **EE. UU.** - MFS Investment Management; **América Latina** - MFS International Ltd.

Se ruega tener en cuenta que, en Europa y Asia-Pacífico, este documento está destinado exclusivamente para su distribución a profesionales de la inversión y el uso por parte de clientes institucionales. En Canadá, este documento está destinado exclusivamente para su distribución a clientes institucionales. En Catar, este documento se dirige estrictamente a inversores sofisticados y personas con un elevado patrimonio.

Nota a los lectores de Canadá: Publicado en Canadá por MFS Investment Management Canada Limited. **Nota para los lectores del Reino Unido y Suiza:** Publicado en el Reino Unido y Suiza por MFS International (U.K.) Limited («MIL UK»), sociedad de responsabilidad limitada registrada en Inglaterra y Gales con el número 03062718, cuyo negocio de inversión está autorizado y supervisado en el Reino Unido por la Autoridad de Conducta Financiera (FCA). MIL UK, filial indirecta de MFS®, tiene su domicilio social en One Carter Lane, Londres, EC4V 5ER. **Nota para los lectores europeos (con la excepción del Reino Unido y Suiza):** Publicado en Europa por MFS Investment Management (Lux) S.à r.l. (MFS Lux), sociedad autorizada en virtud de la legislación luxemburguesa como sociedad gestora de fondos domiciliados en Luxemburgo. La sociedad ofrece productos y servicios de inversión a inversores institucionales y tiene su domicilio social como sociedad limitada en 4 Rue Albert Borschette, Luxemburgo L-1246. Tel.: 352 2826 12800. Este material no debe ser transmitido o distribuido a personas que no sean inversores profesionales (según lo autoricen las normativas locales) y no debe considerarse fiable ni distribuirse a personas cuando dicha consideración o distribución contravengan la normativa local. **Singapur** - MFS International Singapore Pte. Ltd. (CRN 201228809M); **Australia/Nueva Zelanda** - MFS International Australia Pty Ltd («MFS Australia») (ABN 68 607 579 537) posee una licencia de servicios financieros de Australia (número 485343). MFS Australia está regulada por la Comisión de Valores e Inversiones de Australia; **Hong Kong** - MFS International (Hong Kong) Limited («MIL HK»), una sociedad de responsabilidad limitada autorizada y regulada por la Comisión de Valores y Futuros de Hong Kong (la «SFC»). MIL HK está autorizada para realizar operaciones con valores y actividades reguladas de gestión de activos y puede ofrecer determinados servicios de inversión a «inversores profesionales», según se definen en la Ordenanza de Valores y Futuros («SFO»). **Para inversores profesionales en China** - MFS Financial Management Consulting (Shanghai) Co., Ltd. 2801-12, 28th Floor, 100 Century Avenue, Shanghai World Financial Center, Shanghai Pilot Free Trade Zone, 200120, China, una sociedad de responsabilidad limitada china registrada para ofrecer servicios de asesoramiento de gestión financiera. **Japón** - MFS Investment Management K.K. está registrada como Operador de Negocios de Instrumentos Financieros ante el Kanto Local Finance Bureau (FIBO) con el n.º 312, miembro de la Investment Trust Association y de la Investment Advisers Association, Japón. Dado que las comisiones a cargo de los inversores varían en función de circunstancias tales como los productos, los servicios, el periodo de inversión y las condiciones del mercado, el importe total y los métodos de cálculo no pueden revelarse por adelantado. Todas las inversiones implican riesgos, incluidas las fluctuaciones del mercado, y los inversores pueden perder el capital invertido. Los inversores deben obtener y leer cuidadosamente el folleto y/o el documento establecido en el artículo 37-3 de la Ley de Instrumentos Financieros y Bolsas de Valores antes de realizar cualquier inversión. **Para los lectores de Arabia Saudí, Kuwait, Omán y EAU (con la excepción del Centro Financiero Internacional de Dubái (DIFC) y el Centro Financiero Internacional de Abu Dabi (ADGM)). En Catar, esta información se dirige estrictamente a inversores sofisticados y personas con elevados patrimonios. En Baréin, dicha información se dirige en exclusiva a instituciones sofisticadas: La información contenida en este documento se dirige estrictamente a inversores profesionales.** La información contenida en el presente documento no constituye una oferta, invitación o propuesta de oferta, recomendación de solicitud u opinión u orientación sobre un producto, servicio y/o estrategia financiera, y debe interpretarse como tales. Aunque se ha puesto el máximo esmero a la hora de garantizar la exactitud de la información contenida en el presente documento, no se asume responsabilidad alguna por los errores, las equivocaciones o las omisiones que pudiera contener, ni por las medidas que se adopten sobre la base de dicha información. Solo podrá reproducir, difundir y utilizar este documento (o cualquier parte de él) con el consentimiento de MFS International U.K. Ltd (en adelante «MIL UK»). La información incluida en el presente documento se ofrece exclusivamente con fines informativos. No está destinada al público en general, y no debe distribuirse al público general ni ser utilizada por este. La información contenida en el presente documento puede incluir afirmaciones que no revisten un carácter puramente histórico, sino que son «afirmaciones con vistas a futuro». Se trata, entre otras cosas, de proyecciones, previsiones o estimaciones de ingresos. Estas declaraciones prospectivas se fundamentan en determinados supuestos, algunos de los cuales se describen en otros documentos o materiales pertinentes. Si no entiende el contenido de este documento, deberá consultar a un asesor financiero autorizado. Tenga en cuenta que cualquier material enviado por el distribuidor (MIL UK) ha sido enviado electrónicamente desde el extranjero. **Sudáfrica** - El presente documento y la información en él contenida no constituyen ni pretenden constituir una oferta pública de valores en Sudáfrica, por lo que no deberán interpretarse como tal. El presente documento no está concebido para su distribución generalizada al público en Sudáfrica. Este documento no ha recibido la aprobación de la Financial Sector Conduct Authority y ni MFS International (U.K.) Limited ni sus fondos están registrados para la venta pública en Sudáfrica.