O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

Las tripas de 'Juego de tronos' *En el cuartel general del fenómeno televisivo*
Maldición dorada en Perú *La nueva fiebre del oro que sacude la Amazonía*

EL PAÍS SEMANAL

Nº 1.957 Domingo 30 de marzo de 2014

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

EN PORTADA

Las alternativas al pago tradicional se consolidan en la Red. Bitcoin, Paypal y otras modalidades empiezan a cambiar las reglas comerciales y amenazan a la banca.

ILUSTRACIÓN DE *Álvaro Domínguez*

EL PAÍS SEMANAL

INTRO

12
360 grados
Por Borja Bas

14
El pulso
Las manos que mecen Wikipedia.
Por Jorge Carrión
Póngame un chato de Ningxia.
Por Martín Caparrós
Alcaldesa ante la adversidad.
Por David Alandete
'Bad trip'.
Por Rita Indiana
Inmigrante bueno, inmigrante malo.
Por Patricia Ortega Dolz
Memoria en ruinas de los Panero.
Por Agustín Fernández Mallo.
Basura.
Por Patricio Pron

18
Cómic
País de segunda mano.
Por Paco Roca

20
Psicología
Manual para padres primerizos.
Por Borja Vilaseca

REPORTAJES

22
Entrevista a Rubén Blades
El autor de *Pedro Navaja* quiere ser presidente de su país, Panamá.
Por Jesús Ruiz Mantilla
Fotografía de Dina Litovsky

28
El dinero que se desvanece
El bitcoin es una revolución en marcha al margen del sistema.
Por Javier Martín
Ilustración de Álvaro Domínguez

36
La maldición del oro amazónico
Miles de mineros ilegales arrancan cada día el preciado metal de las entrañas de La Pampa peruana.
Por David Beriain
Fotografía de Sergio Caro

46
Locos por 'Juego de tronos'
Entramos hasta la cocina de la serie que ha convertido la producción televisiva en artesanía impecable.
Por Carmen Mañana
Ilustración de Alessandro Gottardo

52
Cara y cruz
Nuria Espert evoca los "personajes y personas" de su vida.
Por Juan Cruz
Fotografía de Sofía Moro

ESTILO

56
La rebelión de los trazos
Fotografía de Bruno Staub
Estilismo de Miguel Arnau

68
Un anticuario moderno
Por Anatxu Zabalbeascoa
Fotografía de Gregori Civera

75
El arte de espiarse a uno mismo
Por Karelia Vázquez

ARTÍCULOS

08
El francotirador y Manolo 'El del Bombo'
Por Javier Cercas

11
La cigarra y la hormiga
Por Juan José Millás

76
Una eternidad de infierno que atravesar
Por Rosa Montero

78
Proliferación de cabestros y mastuerzas
Por Javier Marías

Nº 1.957 / 30.03.2014

COLABORADORES

David Beriain (Artajona, 1977) es periodista de conflictos: Irak, Afganistán, Sudán, Congo y Libia. También dirige documentales: *Percebeiros* fue preseleccionado para los Goya. **Sergio Caro** (Madrid, 1977) es fotógrafo y camarógrafo de conflictos armados e inmigración. Ha estado en Irak, Afganistán, Venezuela y Congo, además de filmar *Percebeiros,* junto a Beriain. Ambos viajan a lo más profundo de Perú para retratar la extracción ilegal de oro. **Paco Roca** (Valencia, 1969) comenzó en la revista *El Víbora* y ganó el Premio Nacional de Cómic con su novela gráfica *Arrugas* (2007). Es autor de *La metamorfosis* (2007) y *El faro* (2004). En *El País Semanal* publica desde octubre de 2013 la serie *Un hombre en pijama*.

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

EL DINERO QUE SE DESVANECE

EN PORTADA

Bitcoin es la cara más famosa de una revolución en marcha: la moneda digital. Nos adentramos en un mundo de pagos instantáneos a través de Internet y del teléfono móvil. Sin efectivo. Sin fronteras. Y en el que las transacciones escapan al control político y económico. Un grito ciudadano frente a la banca, según algunos. Una seria amenaza al sistema financiero, dicen otros.

POR *Javier Martín* ILUSTRACIONES DE *Álvaro Domínguez*

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

Revolución o muerte. Esta vez no es la amenaza de un barbudo antisistema, sino la de un hombre de cana y corbata, Francisco González, consejero delegado del BBVA. "Los bancos que no estén preparados para nuevos competidores como Google, Facebook o Amazon", ha escrito en *Financial Times*, "se enfrentan a una muerte segura".

Si barrunta peligro el presidente del BBVA, banco que ganó 2.218 millones de euros en 2013, es que ha visto señales. Quizás las mismas que antes vieron otros y se tomaron a risa. A las telefónicas les salió Skype y WhatsApp; a las inmobiliarias –¿se acuerdan de Don Piso?–, idealista.com; a las quinielas, las apuestas *online;* y a Sabina, el iTunes. "La tecnología ya ha transformado muchas industrias. La siguiente es la banca", profetizaba González.

"Este sector continúa en la Edad Media", afirma Amuda Goueli, el fundador de la agencia de viajes Destinia.com. Su compañía admite pagos en bitcoins. Y se ahorra entre el 2% y el 3% de comisión que le cobrarían los bancos. Es una de las muchas monedas virtuales que circulan en Internet. Karmacoin, dogecoin, luckycoin, stablecoin... incluso pesetacoin. Pero los nervios, que algunos consideran ya una alarma, son por el bitcoin.

Creada hace cinco años, de los 8.450 millones de dólares que circulan en dinero virtual, el 76% corresponde a esta moneda. Se aceptan en miles de servicios y comercios de Internet y en lugares físicos, como casinos y pizzerías. "Se ríen, siempre se ríen", prosigue el fundador de Destinia. "La reacción al bitcoin me recuerda a la de la Red en los noventa. 'Pierdes el tiempo', 'solo hay porquerías', 'te van a robar la tarjeta si compras...'". Goueli, empresario de origen nubio, creó la agencia en Madrid en 2001 junto a un amigo australiano. En febrero, permitió el bitcoin como otra posibilidad de cobro. "Al día siguiente del estreno vi que había tres pagos con bitcoins. Casi me eché a llorar. Pensé que era una broma de mis informáticos, pero no, eran de un ciudadano austriaco para un billete a Vietnam, otro de un polaco y un tercero que resultó fallido. Desde entonces, tenemos diariamente cobros en bitcoins. No confesaré cuántos para que la competencia siga riéndose".

"UNA MONEDA AL MARGEN DEL PODER VA A IR A MÁS", OPINA UN USUARIO DE BITCOIN

Si no fuera por su creciente popularidad y por su cualidad de moneda refugio ante los vaivenes de los Gobiernos, de Argentina a Chipre, el bitcoin sería tan anecdótico como BBQCoin; sin embargo el Banco Central Europeo, la Reserva Federal de EE UU, los Bancos Centrales de China, Japón o Rusia se han ocupado del asunto. Lo temen. "El bitcoin tendrá sus baches, pero está aquí para quedarse", apuesta Alexandre Saiz, cuyo negocio de comida para mascotas, Telepienso.com, acepta bitcoins desde hace tres años. "Se llame así o de otra forma, la moneda de una sociedad civil, al margen del control del poder político y económico, va a existir y va a ir a más". La compañía, según cuenta, fue pionera en aceptar la moneda en España. Y quienes pagan con ella son, en general, personas con poder adquisitivo y nivel cultural". De momento, se trata de un uso "curioso y de prueba", pero "irrefrenable".

La preocupación de los bancos no viene de la pérdida de comisiones –al fin y al cabo, la moneda virtual será siempre una parte mínima del comercio mundial–, el problema es que los poderes establecidos no la controlan. Tampoco les importa que la moneda sea virtual, que los billetes ni se vean ni se toquen. "A los bancos nos interesa que se acabe con el efectivo", afirma Victoria Matía, directora de banca electrónica de La Caixa. "Es nuestro enemigo porque no sabemos qué hace la gente con él, no nos proporciona información y es ineficiente: lo sacamos del cajero, pagamos en una tienda y el comerciante lo ingresa de nuevo en una oficina bancaria".

Las transacciones en metálico crecieron en el mundo un 1,75% entre 2008 y 2012; el resto de modalidades de pago subieron un 14%. Aunque aún supone el doble, muchos consideran que el efectivo tiene los días contados. Usarlo es caro: a los estadounidenses, por ejemplo, les cuesta 200.000 millones de dólares al año (unos 637 dólares por ciudadano), según un estudio de la Universidad de Tufts (Massachusetts), entre recogida, clasificación, transporte y fabricación de nuevos billetes. Anualmente, la Reserva Federal se ve obligada a triturar 7.000 toneladas de billetes; su media de vida no pasa de los seis años.

"El dinero será invisible", decía David Marcus, presidente de Paypal, en una reciente entrevista en EL PAÍS. "No habrá billetes ni billeteros, solo valor que tendrás disponible cuando lo necesites y que podrás mover a cualquier parte del mundo por un bajo coste". Matía, la experta de La Caixa, añade: "Nos gustaría que todos los pagos fueran virtuales".

"Recientemente he visitado Zambia y Malaui", explica el director de Destinia.com. "Allí se paga con el móvil". El 25% del PIB de Kenia pasa por M-Pesa, un sistema de transferencias a través del teléfono móvil, sin necesidad de Internet. En Zimbabue el sistema se llama EcoCash y lo usan 8,1 millones de habitantes, prácticamente todos los mayores de 14 años. Por sus teléfonos pasa tanto dinero como por los depósitos de los bancos. EcoCash cobra más, un 5% por transacción, pero a la gente le compensa si se evita un día de camino hasta la oficina bancaria. Los bancos intentaron, sin éxito, boicotearlos, para acabar sumándose al nuevo sistema.

Ya nadie duda de que con el móvil pagaremos el billete del metro y la caña del aperitivo, lo que está en juego en este momento es quién gestionará esa transacción, y por tanto se llevará una comisión o la información, o ambas cosas", plantea Genís Roca, de la consultora Roca Salvatella, dedicada a la transformación digital del sector financiero.

Si González apuntaba a los grandes (Amazon, Google, Facebook, Apple), Roca ve enemigos por todas partes: los del sistema operativo del móvil (Apple con su iOS y Google con Android); las operadoras telefónicas, que pueden añadir a la factura los gastos por micropagos, como hacen con los SMS; →

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

luego, claro, los propios bancos, obligados a buscar alianzas con los anteriores. Tú pones el teléfono con NFC (un novedoso protocolo de comunicación) y yo pongo terminales de cobro adaptados en los comercios.

Y luego está Paypal. Peter Thiel, uno de sus fundadores, creó en 1998 un sistema de pago por Internet con el que no había necesidad de escribir cada vez nombre, número, fechas de expedición y de caducidad de las tarjetas... Un proceso tedioso que en muchas ocasiones acababa bruscamente sin compra, bien porque se caía la página o porque se hartaba el comprador. Parecía una locura, una iniciativa tomada al margen de los bancos, sin embargo, a los pocos años, el gigante del comercio de subastas eBay descubría que la mayoría de pagos no se cerraban con su propio sistema, sino con Paypal. Y en 2002 lo compró por 1.500 millones de dólares (1.077 millones de euros).

Doce años después, el 41% de la facturación de eBay proviene de Paypal. Su sistema de pago tiene 143 millones de cuentas, opera en 26 divisas y 193 países. No hay banco que pueda decir eso. Al día interviene en nueve millones de pagos, al segundo mueve 4.600 euros. El pasado año a través de Paypal circularon casi 130.000 millones de euros, de los que la séptima parte fueron pagos con el móvil. Mientras su negocio total creció un 29%, sus pagos con teléfonos aumentaron un 100%.

"Los nuevos operadores están libres de los legados de los bancos: de sus sistemas obsoletos y costosas redes de distribución", sostenía el presidente del BBVA en su artículo. "La banca ha descubierto que su competencia no es otro banco, sino una empresa de *software*", añade Roca.

Paypal no está solo; hay "pasarelas de pago", así se las llama, a decenas: Pingit, Zapp, iZettle, Mymoid... "Desde bancos y operadoras nos intentan convencer de que es necesario tener un móvil con tecnología NFC, con una tarjeta SIM compatible y de que el consumidor solo puede pagar con la solución tecnológica de una única entidad financiera. Y volvemos a lo que llevamos viendo años, cada banco saca su propia solución, cada operadora su propia SIM... Y en medio quedan consumidores y comercios atrapados en una guerra tecnológica", explica José María Martín, consejero delegado de Mymoid. "Con nosotros se puede pagar con el móvil, sin tener el último terminal, en cualquier comercio y sin que la tienda tenga que abordar costes tecnológicos".

"LAS EMPRESAS DE 'SOFTWARE' HARÁN COMPETENCIA A LA BANCA", DICE UN ANALISTA

Todas las *pasarelas* se basan, prácticamente, en lo mismo: introducir una vez los datos de tarjeta y cuenta corriente, y con un clic se podrá comprar sin que pululen por el ciberespacio los datos, con la consiguiente incomodidad e inseguridad.

La compañía de comercio electrónico Dwolla se ha especializado en transferencia de dinero. Si esta es inferior a 10 dólares, sale gratis; si es superior, cobra 25 centavos. Si se opera con Square, un aparatito que se agrega al móvil, su comisión más la bancaria puede subir al 6%, si se emplea Paypal la comisión es hasta de un 3,5% más 0,30 dólares. Dwolla mueve al día tres millones de dólares (2,6 millones de euros).

Sin embargo la sensación del momento se llama Stripe. Un *software* que se instala y en unos minutos acepta cobros de cualquier tarjeta, olvidándose de complicadas negociaciones con cada entidad financiera. Stripe se lleva una comisión del 2,9%. Por si hay alguna duda de las posibilidades del invento, lo respaldan Thiel, cofundador de Paypal, y la sociedad de capital riesgo Sequoia.

"La banca tiene muchos negocios: banca de empresas, banca privada, gestión de inmuebles, gestión de activos o los seguros", recuerda el consultor Roca. "Y en todos ellos le surgen competidores que se hallan más cerca de la tecnología que del negocio clásico. Y no creo que en estos segmentos el competidor sea Google, Apple o Amazon; en cada sector habrá uno diferente".

Transferwise, por ejemplo; de los mismos que inventaron Skype, o sea, hundieron las llamadas internacionales de las operadoras. Transferwise permite enviar divisas entre particulares en más de 20 monedas con una comisión del 0,5% frente al 4,5% de los bancos.

Kantox.com hace lo mismo, pero especializado en empresas; y son de Barcelona. "Si en general la banca es opaca, en el negocio de las divisas la opacidad es absoluta. Sus condiciones no constan ni en letra pequeña", explica Philippe Gelis, su consejero delegado. Kantox ofrece la opción de un pago *peer to peer* mediante el cual se casan dos operaciones internacionales de cantidad equivalente; en este caso, el ahorro puede alcanzar el 80%. Si es por el sistema tradicional, el ahorro es menor, del 0,5%, aunque también, según el tamaño, puede suponer miles de euros.

Hasta 2009, el pago en divisas era, por ley, monopolio de los bancos. Ese año Europa lo liberalizó, y cada país ha ido adaptando la directiva con menor o mayor racanería, como en España. "El cambio de divisas es el único servicio financiero en el que la banca no tiene obligación de publicar las condiciones", explica Gelis. Una empresa primero paga la transacción y luego le llega la factura de la comisión del banco. La *puntocom* barcelonesa ha conseguido que más de 500 empresas de 12 países cambien divisas al margen de los bancos.

"La fuerza de Kantox no es solo el ahorro", explica Ernesto Giralt, director en España, "es la transparencia en el precio del cambio y en la comisión, que pueda ver en tiempo real los precios y programar alertas para comprar o vender en la cifra marcada, 24 horas al día". Tres años después de su nacimiento, trabajan 44 personas de 15 nacionalidades en sus oficinas de Barcelona y Londres.

Cualquiera pensará que iniciativas como la de Kantox han provocado en la banca una reacción, una rebaja en sus comisiones. No hay tal. "Prefieren callar, que se les vaya algún cliente bien informado", dice Gelis; "que no haya ruido y así seguir manteniendo sus precios altos con los que se quedan. Les compensa, de momento".

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

PIENSA EN GRANDE

Amuda Goueli, que en 2001 fundó Destinia.com, se autodefine como "emprendedor empedernido y viajero incansable". Esta agencia de viajes *online* cuenta con 67 millones de clientes. Y admite pagos en bitcoins. Mi lema es *"think big* [piensa en grande] y actúa en consecuencia".

FINANCIACIÓN COLECTIVA

Ramón Saltor ha tocado los extremos en su vida profesional: de la gran banca a las ONG. Tras unos años en el Londres financiero, cogió la mochila y dio la vuelta al mundo. A su regreso fundó una de las primeras plataformas de financiación colectiva para *startups,* TheCrowdAngel.

EL PRIMER BITCOIN

Alexandre Saiz, nacido hace 37 años en Vic (Barcelona), se considera "un emprendedor en serie". En 2010 creó Telepienso.com, una tienda en Internet de alimentos para mascotas. Un año después aceptó pagos con bitcoins, el primer comercio español que lo hacía.

AL MARGEN DE LOS BANCOS

Philippe Gelis inventó hace ya tres años Kantox, un sitio de cambio de divisas al margen de los bancos. Francés de 35 años, Gelis se licenció en la Toulouse Business School y posee un Máster en Finanzas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

El mundo de la comisión por nada –el eufemismo de "cuota de mantenimiento"– tiende a su fin. Lo dice Genís: "La comisión sobre las transacciones de los particulares es un negocio que se le está agotando a la banca por la tendencia imparable de los mercados a intermediar cada vez de manera más eficiente. Aparecen otros dispuestos a asumir esa transacción a un coste menor. Es algo parecido a la telefonía: los SMS fueron un gran negocio, pero apareció otro dispuesto a regalarlo".

Mientras no haya resistencia se intenta seguir con el sistema. Alberto Segura dijo basta el mes pasado. Propietario de un pequeño hostal de Zaragoza, recibió un aviso de su banco, La Caixa, anunciándole que le iban a cobrar 24 euros mensuales por mirar su saldo en Internet. Segura no fue a protestar a su oficina bancaria. Expuso el caso en Change.org; a los dos días 50.000 firmas respaldaban la frase del autónomo: "No aceptamos sobrecargas por consultar nuestras cuentas bancarias". A los tres días La Caixa las retiraba.

"Los bancos nos van a regalar sus tarjetas de crédito dentro de poco", augura el consultor Roca. "Porque el negocio no será el coste de mantenimiento que nos cobran, sino la explotación de datos sobre el consumo de esa tarjeta. Es un nuevo modelo de ingresos".

En medio del gris panorama que vaticinaba en *Financial Times* el presidente del BBVA, también hay luz: "La buena noticia es que todavía tenemos una ventaja importante: la gran cantidad de datos financieros y no financieros que acumulamos. Esta información revela mucho sobre los hábitos, gustos, necesidades y aspiraciones. Los bancos tienen que convertirlo en conocimiento y utilizar ese conocimiento para ofrecer a los clientes exactamente lo que quieren, cómo y cuándo lo necesiten". No están solos en eso. Y Francisco González lo sabe: "Es casi seguro que algunos grandes nombres en el mundo digital, las empresas con marcas fuertes y millones o miles de millones de usuarios, saltarán a la palestra".

Ya están aquí, no hay banco que ten- →

O.J.D.: 415836
E.G.M.: 1481000
Tarifa: 402780 €
Área: 3628 cm2 - 840%

EL PAÍS SEMANAL

Fecha: 30/03/2014
Sección: REVISTA
Páginas: 1,5,28-34

ga más cuentas registradas que Apple, unos 575 millones a través de iTunes, más los aparatitos: 375 millones de iPhones y 155 millones de tabletas, máquinas de comprar con un solo clic. Y el mayor hipermercado de la galaxia, sin horarios ni fiestas de guardar, Amazon, tiene 230 millones de compradores a un clic de la tentación, y Google otros cientos de millones de cuentas registradas en su tienda GooglePlay y más de mil millones de móviles con su sistema operativo, y Facebook, 1.250 millones de usuarios-clientes, sin olvidar al asentado Paypal.

Es cierto, la mayor parte de las ventas se realizarán en las tiendas físicas. Esa es la realidad y así seguirá siendo, pero se pagará con un móvil o con otro artilugio. Amazon, por ejemplo, ensaya para que su tableta Kindle sea el datáfono de los comerciantes a cambio de ofrecerle análisis de compras y gustos de su clientela.

Muchos ofrecen ya su propia pasarela de pago y al particular su monedero electrónico, su *wallet*. Ahí coinciden todos. Vodafone lo enseña gráficamente, en una publicidad reciente, con una mujer que va desnuda por la calle, no necesita nada más que su móvil para comprar el pan cada mañana. Y lo mismo los bancos, y las American Express, MasterCards o Visa, con su V-visa, monedero-billetero electrónico.

"La burbuja de Internet se ha trasladado a los medios de pago", explica Matía. "Hay muchísimos, pero todos se basan en una cuenta en el banco y en tarjetas, es decir, que su negocio no consiste en ofrecer menores costes, sino en recopilar la información del consumidor", insiste Matía. "Pero ahí no pueden competir con los bancos. Tenemos una información del cliente superior a la de cualquiera".

"Vamos a ver el choque principal entre los bancos digitales y los nuevos entrantes", dice González en su artículo. Matía relativiza el porvenir. "Para nosotros el futuro es el monedero electrónico, que ya tenemos, y aplicaciones como Recibox, que agrupa recibos y compara hasta cinco años de consumos...; pero para Paypal, es al contrario, su futuro pasa por el mundo real: crear una tarjeta de plástico para comprar en la tiendas. Resulta paradójico".

EL LLAMADO 'CROWDFUNDING' PLANTEA UNA ALTERNATIVA AL CRÉDITO TRADICIONAL

Virtual o real, los actuales bancos no le solucionaron la vida a BrandRain, una empresa de análisis de datos para medir la reputación de empresas, que necesitaba 290.000 euros para echar a andar; tampoco le dieron crédito, ni caro ni barato, a Moincube, una herramienta para realizar aplicaciones. Afortunadamente estas dos *startups* españolas recurrieron a una nueva forma de financiación, el *crowdfunding*, la inversión colectiva; particulares que creen en la rentabilidad de la empresa y se arriesgan a invertir su dinero en ella. "En dos años hemos financiado siete proyectos de este tipo", explica Ramón Saltor, fundador de la barcelonesa TheCrowdangel.com. "Han invertido 84 personas por valor de 1,6 millones de euros con una aportación media de 12.000 euros".

La financiación colectiva en España es una broma ante el líder mundial, Kickstarter.com, que el pasado año recogió 500 millones de dólares. En España, el dinero dedicado a financiar *startups* a través del *crowdfunding* apenas llegó a cinco millones de euros. Una ridiculez que, sin embargo, ha merecido la atención del Gobierno, que ha presentado un anteproyecto de ley para, según asegura, "regularlo", aunque en realidad es para –esto sí– abortarlo. "Está clara la influencia del *lobby* bancario en el Gobierno", dice Gelis.

Según el texto anunciado, un particular no podrá invertir más 3.000 euros en una empresa joven ni más de 6.000 en un mismo año. ¿Se imaginan que se limitara de igual forma la inversión en Bolsa? "Es ridículo", dice Saltor, de TheCrowdangel. "Se cortan las alas a los inversores y a las *startups* españolas que no encuentran financiación en los bancos. Ningún inversor se va a meter si como máximo puede poner 3.000 euros. No les merece la pena". Este sistema naciente en España se había doblado en el último año, pero con este anteproyecto TheCrowdAngel, por ejemplo, ha decidido parar su actividad. Se dedicará a desarrollar las siete *startups,* de las que se lleva una comisión por el dinero recaudado.

Parece que el legislador español no se ha inspirado en las leyes de Reino Unido, Francia o Suecia, donde no hay límite a este tipo de inversión; tampoco ha mirado a Alemania, que pone el límite en 100.000 euros, o en el paraíso de la *startup,* Estados Unidos, donde el límite se marca en función del patrimonio o los ingresos del inversor.

En cualquier caso, las leyes nacionales en Internet son a menudo papel mojado. El inversor español probablemente se vaya a otra parte. De hecho, Kickstarter ha recaudado dinero de 24.800 españoles; tanto como el sector del *crowdfunding* nacional en 2013.

Si ese banco no atiende el crédito que necesita una empresa para echar a andar, menos para un apuro de 500 euros. Ahí entra Kredito24.com, que concede el dinero en 15 minutos. Nacida en Alemania cuenta con sedes en Polonia, Rusia, México, Australia y, desde hace un año, en España. "Concedemos entre el 12% y el 15% de las 100.000 peticiones que hemos tenidos este año", explica David Goday, director de la oficina española. "Estamos creciendo a un ritmo del 10% mensual".

Un negocio puro de cruce de datos, todo *online*. "En un minuto se cruzan 10.000 operaciones y en 15 minutos se obtiene, o no, el crédito. Si se devuelven antes de siete días, no hay intereses. De lo contrario el plazo máximo de devolución es de un mes, al final del cual hay que devolver 650 euros, un 30% más. "A los tres meses de comenzar habíamos reducido los créditos fallidos al mínimo".

Aunque hagan leyes para poner puertas al campo, a Internet, al bitcoin, al *crowdfunding,* a los horarios comerciales o al tráfico de divisas, el futuro es imparable... y diferente. "Las reglas han cambiado y una nueva liga de competidores está emergiendo. En dos décadas el mundo va a pasar de 20.000 bancos analógicos a unas decenas digitales. Los bancos están perdiendo el monopolio de la banca". González *dixit* ●