

BIFURCACIONES

1hv.co

by 1hv

EDICIÓN N° 005 — MONEY, MONEY

Uno de nuestros colaboradores ha escrito en este número que estamos como en la internet de los noventa, cuando se anunciable que algún día habría tiendas online. Hoy que asistimos a la explosión y consolidación del comercio electrónico vivimos una situación parecida, con las fintech, las criptomonedas, o los neobancos. Todo cuanto nos rodea en nuestra relación con el dinero y el mundo financiero ha comenzado una radical transformación y ya nos guía a un futuro distinto. Abordamos todos estos aspectos en este Money, money, para entender cómo la tecnología ha cambiado las inversiones a través de la indexación y la automatización. El porqué de la historia detrás de GameStop, unos foreros desbancando en su papel a Wall Street y los Hedge Funds. También contado en nuestro primer cómic didáctico. La pregunta de si desaparecerá el dinero en efectivo. Qué son y qué futuro tienen las criptomonedas. Y el dinero en efectivo. Más tres entrevistas a emprendedores fundamentales en el mercado fintech español. *It's our money!*

Encontrarás contenidos adicionales y números pasados en nuestra edición online bifurcaciones.io •

Editorial Bifurcaciones



- | | |
|--|--|
| <p>01. EL DINERO Y LA SOCIEDAD
Rafael Hurtado Coll / pág. 2</p> <p>02. LOS FOREROS (PARTE 1)
EL ESCÁNDALO DE ROBIN HOOD
Cómic / pág. 2</p> <p>03. LOS FOREROS COMO NUEVOS ACTORES DE LAS BOLSAS
Manuel Romera Robles / pág. 4</p> <p>04. ENTREVISTA A PHILIPPE GELIS (PARTE 1)
Martín Sacristán / pág. 5</p> <p>05. ENTREVISTA A PHILIPPE GELIS (PARTE 2)
Martín Sacristán / pág. 6</p> <p>06. FINTECH: DEMOCRATIZANDO LA GESTIÓN FINANCIERA GRACIAS A LA TECNOLOGÍA
Juan Jesús Velasco / pág. 7</p> | <p>07. CUANDO LA REALIDAD SUPERA LA FICCIÓN...BLOCKCHAIN
Juan Luis Gelado / pág. 8</p> <p>08. EL FUTURO DEL DINERO EN EL ENTORNO DIGITAL
Víctor Rodríguez / pág. 8</p> <p>09. INVERSIÓN, INDEXACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN
Unai Asenjo Barra / pág. 10</p> <p>10. BANKING IS NECESSARY, BANKS ARE NOT
Gustavo Vinacua / pág. 11</p> <p>11. DESAPARICIÓN DEL DINERO EN EFECTIVO: LA IMPOSICIÓN DE UNA ELECCIÓN INNECESARIA
Beatriz Cerrolaza / pág. 11</p> |
|--|--|

EL DINERO, UN INVENTO SOCIAL Y SOCIALIZADOR



Rafael
Hurtado Coll

Director de
Inversiones y
Estrategia de
Allianz Asset
Management en
España.

Escanea este QR

Profesor asociado en el Instituto de Empresa y profesor y coordinador académico de la especialidad de Bolsa y Gestión de Inversiones del Máster de Finanzas de CUNEF.

Rafael Hurtado

Me gustaría, en primer lugar, destacar algo que no muy frecuentemente se recuerda, y no es otra cosa que el gran avance para la humanidad que ha supuesto la creación del dinero allá por el 1.500 a. C. El dinero, junto a otros avances sociales como el derecho, ha significado, sin lugar a dudas, un hecho excepcional y, gracias a él, hoy existe una economía con niveles de producción que no se podría soñar sin el citado invento.

Lo que han hecho los bancos centrales en dos ocasiones (2008-2009 y 2020) ha sido una especie de “salvamento monetario” de la economía, el cual no ha estado exento de cierta polémica.

El dinero posibilitó que la economía no fuese una economía de trueque y, por tanto, facilitó que alguien trabajase sin necesidad de una recompensa de algún bien o servicio inmediato. Esto permitió a su vez que las economías y los individuos fuesen menos autárquicos y se especializaran en producir aquello donde son mejores o más competitivos. Actualmente que se habla mucho de “economía colaborativa”, tal vez el dinero sea el invento que más ha favorecido que unos humanos colaboremos con otros ya que, cuando se basa en el trueque, la actividad económica se hace mucho más compleja.

La historia del dinero es muy amplia -unos 3.500 años- y creo que no merece la pena repasarla de forma completa, sino más bien dar un gran salto desde el origen a la actualidad.

En las últimas dos décadas, el manejo de la cantidad de dinero y el precio del dinero, que es el tipo de interés, han sido absolutamente claves en el devenir económico. Los bancos centrales, que hoy por hoy son los monopolistas del dinero -con permiso de las nuevas criptomonedas- a partir del 11-S comenzaron una política monetaria expansiva -aumentar la cantidad dinero-. En algunos momentos han dado marcha atrás, como en los años 2005 o 2006 en Estados Unidos, pero esa contramarcha ha tenido que ser corregida, volviéndose a las políticas monetarias expansivas.

Las consecuencias de la enorme cantidad de dinero que hay hoy en el sistema financiero son varias. En primer lugar, la financiación de empresas, gobiernos y también particulares es muy barata. Por ejemplo, España paga de intereses por su deuda pública la mitad en términos de PIB que hace 25 años. Incluso el Tesoro Español ha logrado colocar

deuda con tipos negativos, donde el inversor debe “pagar” por comprar un bono español. Las altas tasas de endeudamiento de los gobiernos, que vienen desde la crisis de 2008-2009 y que se han agudizado en la pandemia del Covid-19 sólo son soportables debido a los bajos tipos de interés, y los citados tipos de interés bajos son producidos por las actuaciones de los bancos centrales.

En segundo lugar, las políticas monetarias expansivas han posibilitado que la recesión de 2008-2009, dentro de la gravedad, fuese más liviana. Adicionalmente, en 2020, con la pandemia de la Covid-19 las políticas monetarias -junto las fiscales- han logrado que lo que parecía un desastre económico, con la información que tenemos actualmente, se convierta en una crisis muy profunda, pero de corta duración y salida casi en V. En 2020, los bancos centrales actuaron con celeridad nunca vista -comenzaron sus políticas monetarias expansivas en marzo de 2020- y con una cantidad de dinero inyectado de la cual no existen precedentes. En 2020, los cuatro mayores bancos centrales, el de Estados Unidos, Eurozona, Japón y China, inyectaron 8 billones de dólares de liquidez -casi seis veces el PIB español-. Estas inyecciones se han hecho fundamentalmente mediante la compra de bonos, lo cual a su vez ha provocado que los tipos de interés bajen y en algunos casos que llegan a terreno negativo. Por ejemplo, el Euribor 12 meses, referencia de muchas hipotecas en España está al -0,48%.

Los bancos centrales, y por consecuencia el dinero, sin lugar a dudas han estado en el centro de la política económica, y por tanto de la economía, en las últimas dos décadas. Lo que han hecho los bancos centrales en dos ocasiones, 2008-2009 y 2020, ha sido una especie de «salvamento monetario» de la econo-

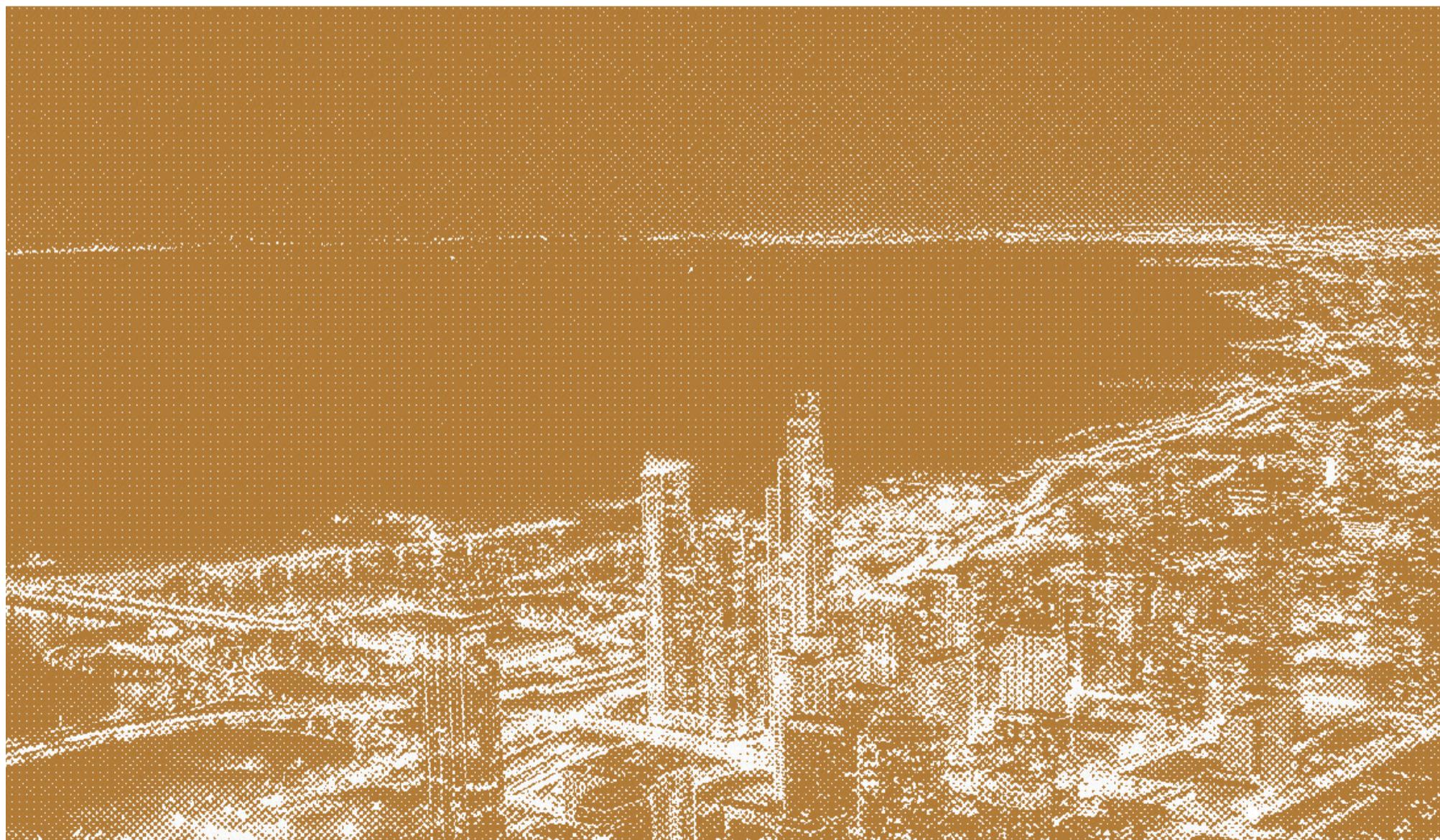
mía, el cual no ha estado exento de cierta polémica.

El inyectar dinero y mantener tipos de interés muy bajos reactiva la economía, pero perjudica gravemente al ahorrador. Este fenómeno provoca una especie de transferencia de rentas del ahorrador -básicamente familias, y en muchos casos jubilados- al endeudado -en buena parte gobiernos-. El ahorrador recibe menos, o nada, por su capital y el endeudado paga poco, o incluso gana por endeudarse -caso de los tipos negativos-.

Adicionalmente, el inyectar mucho dinero, junto con políticas fiscales expansivas, como es el caso actual, puede llevar a unas mayores tasas de interés, con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo de amplios colectivos. El debate sobre si en el futuro inmediato habrá más inflación está actualmente produciéndose.

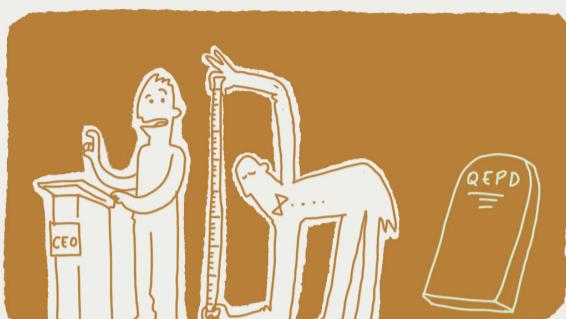
Por último, unos tipos de interés muy reducidos animan a la asunción de mayores riesgos y mayor utilización de la deuda (aumento del apalancamiento) lo que puede provocar en el futuro inestabilidad.

En definitiva, podemos concluir que, a pesar de la larguísima historia del dinero, este instrumento está de plena vigencia, como así lo demuestra el uso de políticas monetarias para el manejo de ciclo económico. Además, lejos de ser algo obsoleto o poco cambiante, los medios de pago digitales se han multiplicado en los últimos años, donde además hemos tenido la irrupción de nuevas monedas no controladas por los bancos centrales como el Bitcoin. El dinero, sus usos, su representación, etc. seguirá adaptándose al servicio de una economía que necesita desde hace 4.500 años de este magnífico invento social. •



LOS FOREROS PARTE 1

EL ESCÁNDALO DE ROBIN HOOD



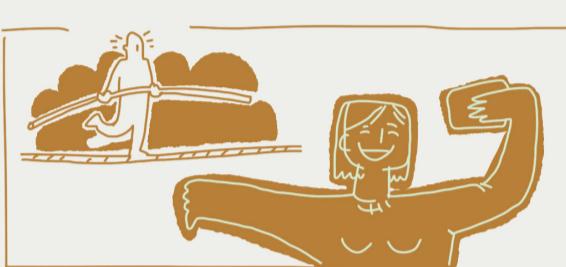
Hay algunas compañías, a las que los analistas de Wall Street no les ven futuro.



Por ser obsoletas como ha pasado con GameStop, una empresa que vende juegos de manera física.



La bolsa está basada en la oferta y la demanda, se puede invertir pensando que el precio acción irá al alza, pero también puedes invertir pensando que irá a la baja de la acción y hacer dinero en caso de acierto.



Este último proceso se llama shorting: si pagué a 10€/Acción y efectivamente el precio bajó a 3€/Acción tal y como había predecido, los que pensaban que iba a subir, me pagan 7€. Si hubiese subido de 10 a 15, yo pago 5.



Desde hace poco, aplicaciones como RobinHood, permiten invertir directamente, sin intermediarios y sin coste alguno.



Esto está provocando que el mercado de a pie, cualificado y no, se vea incentivado a invertir.



Por otra parte, en la red hay muchos foreros que comparten información de la bolsa. Tendencias, información general. Una de ellas es Reddit.



Algunos de estos grupos se dieron cuenta que grandes inversores estaban apostando a la baja de nuestros amigos de Game Stop.



Y decidieron organizarse para comprar acciones de GameStop en masa, provocando una subida del precio de cotización, y de paso haciendo perder la inversión a esos grandes inversores.



La idea era darle una lección a grandes inversores de Wall Street, o bien simplemente lucrarse.



El resultado: La acción de GameStop se disparó (de \$4 pasaron a \$350). Esto quiere decir que grandes inversores que habían apostado a la baja de GameStop, empezaron a tener pérdidas multimillonarias para sus clientes (desde multimillonarios a pensionistas).



RobinHood decidió no permitir invertir más en GameStop a través de su plataforma. ¿Presiones?



Se han producido tres dilemas. Uno: La manipulación del mercado es evidente cuando dispones de gran capital. Ya sean unos pocos con capacidad de invertir mucho, o bien de muchos pequeños inversores juntos.



Dos: Este tipo de sucesos excepcionales, elimina los ahorros no sólo de los ricos, sino también de inversores pequeños, que tenían depositados sus pensiones en esos fondos.



Tres: Hay quienes aseguran que algunas plataformas de compra y venta actuales, como RobinHood son en realidad un banco de datos de grandes fondos de inversión.



Y de esa manera, observan los movimientos de los usuarios para obtener información privilegiada del mercado.



RobinHood se enfrenta ahora a una demanda multitudinaria de miles de usuarios que no pudieron comprar acciones de GameStop cuando estaban al alza y reclaman daños y perjuicios.



"Textos gracias a los tweets de @Guillermofesser y del artículo "Quién es quién en el bosque de GameStop" de @eleconomista, excelente para ampliar información."

@animache

LOS FOREROS COMO NUEVOS ACTORES DE LAS BOLSAS



Manuel Romera Robles

Director del Sector Financiero del IE Business School.

Escanea este QR

Colaborador habitual de los principales medios de comunicación europeos, como Financial Times, Private Banker, European Banker, Handelsblatt, El País y Expansión.

Manuel Romera Robles

La irrupción de los foreros de la red social “Reddit”, ha generado un cambio de paradigma en las bolsas de todo el mundo y en su modo de funcionar, y se han convertido en un actor de enorme influencia en la evolución de las cotizaciones de los activos negociados en los mismos. Son realmente capaces de derrocar el poder de los todopoderosos Hedge Funds o fondos de gestión alternativa, que antes eran los grandes especuladores de los mercados. Y todo esto está generando una auténtica revolución en el funcionamiento de las bolsas de valores.

Las redes sociales han barrido literalmente el gran poder de Wall Street y sus Hedge Funds, provocando pérdidas importantes en quienes hasta ahora se habían considerado los fuertes en generación de tendencias de venta sobre los valores que ellos seleccionan.

La realidad que tenemos que comprender es que el mundo bursátil es cada vez más volátil, y esa volatilidad genera un gran miedo antropológico de los seres humanos a las grandes ganancias o grandes pérdidas generadas por ese gran cambio de precios. En su caso los Hedge Funds suelen invertir en lo que se llaman operaciones cortas, con instrumentos muy agresivos, llamados derivados financieros. Consisten en ganar mucho dinero con gran apalancamiento cuando bajan las acciones de los títulos que eligen como víctimas de su consideración de estar sobrevalorados, y que por tanto merecen las bajas. Con ello ganan grandes rentabilidades en muy poco tiempo, mayores cuanto más bajen en bolsa los títulos seleccionados por ellos.

Las redes sociales de internet les han complicado la vida, generando un gran oponente, ya que cuando cientos de inversores de una red social como Reddit

deciden comprar un valor considerado por ellos infravalorado, hacen subir el valor a la velocidad del rayo. Barriendo literalmente el gran poder de Wall Street y sus Hedge Funds, y provocando pérdidas importantes en estos fondos, que se consideraban los fuertes a la hora de generar tendencias de venta en los valores que ellos seleccionan.

Casos como el de los títulos de la empresa **Gamestop, AMC Entertainment, Blackberry, Nokia** o el propio **Bitcoin**, han generado volatilidades bestiales, siendo capaces de, en el caso de Gamestop, subir hasta un 1.500% en dos semanas o bajar un 80% su cotización. Pero antes de rasgarnos las vestiduras y empezar a decir que si la volatilidad es apropiada o no, hay que pensar que las bolsas existen para transaccionar la propiedad de acciones y activos financieros. Esto se hace por lo que piensan que valen los compradores y vendedores de esas acciones que se negocian en los mercados, y en este mundo de internet y de la información tan a mano y tan generalizada, no hay nada más fuerte que una corriente de opinión en una red social. Son como una auténtica marabunta de hormigas siguiendo a los llamados “influencers”, que con más o menos razón técnica financiera deciden tomar decisiones de compra o venta.

Para que una acción suba o baje no hace falta nada más salvo que haya más compras que ventas, o más ventas que compras, sin que necesariamente haya detrás un conciencioso análisis de las valoraciones de las acciones en cuestión. Esto vale para las redes sociales y para los brokers de Wall Street, son tendencias por lo que parece y no por lo que es, eso es el mundo y esos son los mercados. De hecho la volatilidad no es mala, genera oportunidades para los formados y los analistas de verdad, que por fundamentales, es decir, por conocimiento profundo de los negocios y números de las compañías, son capaces de comprar barato o vender caro. El mercado a largo plazo les dará la razón, ya que a corto plazo los mercados se comportan como auténticos ciclotípicos en subidas y bajas rápidas, y solo como expresión de la oferta y demanda de valores. Mientras que a largo plazo, se comportan de manera racional, poniendo los precios en su justa valoración, atendiendo a lo que producen de beneficios y cash-flows esas acciones. Esa es la base de los grandes gurús de la inversión, como el todopoderoso y archimillonario **Warren Buffett**.

Con todo esto, lo único que quiero destacar es que sin volatilidad no habría buenos y malos, listos y tontos, y eso es la sal y pimienta de la vida, lo que hace a esta existencia vibrante y motivadora. Pensar que si eres comprador tienes razón, porque el vendedor no la tiene, y al revés, ya que opinar de manera opuesta es la mejor de las sensaciones. La única diferencia es el plazo que cada uno tiene en la cabeza, el inversor a largo plazo está pensando en los fundamentales y a años vista en su ganancia, mientras que el especulador a corto plazo se sube en la ola de la tendencia rabiosa diaria, e intenta acompañar a los compradores o vendedores que más fuerza tienen en compra o venta. Y en ese escenario las redes sociales son algo que todo el mundo considera como el todopoderoso nuevo actor en el corto plazo.

En mis inicios en los mercados financieros, existían los llamados “barandilleros”, que eran mirones en la bolsa de Madrid de la plaza de la Lealtad. Dedicaban su tiempo a intentar mezclarse con los brokers, desde la barandilla del parqué del recinto de negociación para intentar especular con los llamados

“chicharros”, que eran valores parecidos a los que son considerados hoy día para este tipo de especulaciones. Es decir, valores no muy seguidos por los analistas, de no mucha capitalización y negociación, que debido a que eran de menor tamaño, con poco dinero en compra o en venta, podían generar movimientos muy acusados y con ello grandes ganancias en un solo día si adivinabas lo que los brokers iban a hacer en comentario de corillo de negociación.

Hoy día, lo único que ha cambiado es que se hace en mercados de negociación online y los “barandilleros” son los usuarios de redes sociales, que comparten opiniones, comentarios y en cierta medida análisis sobre acciones de empresas que siguen. Por poner algunos ejemplos de compañías seguidas por foreros, podríamos destacar a **Tubacex, PharmaMar, Zeltia, Banco Sabadell, IAG, Duro Felguera, Urbas, Berkeley, Nyesa, Facephí, Airficial, Pesacanova, OHL, Soltac, Audax, Oryzon, Ezentis** o inclusive la plata. Algunos de los foros de internet específicos de estos valores tienen 3.000 o 4.000 mensajes al día, con comentarios en exclusiva de un valor, pero viéndolos, sinceramente, yo echo de menos un poco más de análisis de la información contable-financiera de las compañías. Es decir, del sentido común numérico y real del funcionamiento de las compañías, y menos especulación sobre la propia especulación del mercado sobre esos valores. Creo que instrumentos como los **“SPAC”** (Special Purpose Acquisition Company), gestándose en España y de un éxito fulgurante en EEUU, tanto este año, como el pasado, dedicados a adquirir compañías, pero abierto a todo tipo de inversores, van a dar más liquidez y profundidad a los mercados bursátiles y financieros, evaluando de nuevo qué compañías están baratas en los mercados. De hecho, hay tantas ganas de inversión, que ninguna de las últimas 140 salidas a bolsa de SPAC ha empezado con caídas en su primera sesión de cotización en EEUU.

SPAC ha empezado con caídas en su primera sesión de cotización en EEUU.

Por último, creo que cuando el supervisor norteamericano de los mercados, la SEC, decidió restringir a algunas plataformas de bolsa sin comisiones, como Robinhood, utilizada por foreros inversores minoristas, las transacciones sobre GameStop y otros valores, se equivocó claramente. Y aunque posteriormente dio marcha atrás de manera limitada, no se le pueden poner puertas al campo, en el mercado hay que perseguir la falsedad de información o la información privilegiada y no el hecho de que los compradores puedan comprar y los vendedores puedan vender, esa es la libertad que hace a los seres humanos evolucionados y que es la base de nuestra civilización. ☺

**SIGUE
NUESTRO
GRUPO DE
LINKEDIN**



Entrevista a Philippe Gelis

CEO Y CONFUNDADOR DE KANTOX CURRENCY MANAGEMENT AUTOMATION



Philippe Gelis

Entrevistado por: **Martín Sacristán**.
Periodista y escritor, editor de Bifurcaciones.

[Martín Sacristán](#)

Philippe Gelis, de Kantox: «La experiencia del cliente financiero ha cambiado drásticamente»

Kantox es la fintech pionera en el mercado español, hoy con mayor experiencia, gran proyección internacional y el apoyo de dos grandes bancos, BNP Paribas y Silicon Valley Bank. Presta servicios a empresas con compraventas internacionales, y es una de las pioneras en el mercado fintech de nuestro país. Hemos hecho una doble entrevista a su fundador y CEO, Phillippe Gelis. En esta primera hablamos del sector fintech, sus perspectivas de futuro y los consejos a quienes quieran emprender en este sector.

**Bienvenido, Philippe, gracias por participar.
Nos gustaría que presentases Kantox a los lectores de Bifurcaciones.**

Tratando de simplificar, somos un software que permite a las empresas gestionar de manera automatizada su exposición en divisas. Lo que quiere decir que pueden controlar su exposición al riesgo por la volatilidad del mercado de divisas, algo bastante complejo de gestionar. En lugar de tener a personas tomando decisiones el software lo hace de manera automática, basándose en la evolución del mercado en tiempo real. En suma es reemplazar gestión humana por gestión automatizada mediante software.

Siendo una fintech que arrancó en 2012, ¿se os puede considerar aún una startup?

Esta es una pregunta difícil. Yo me acuerdo siempre de quien ha sido uno de nuestros inversores desde el principio, Luis Martín Cabiedes, el cual dice que el día que empiezas el negocio la startup se acaba porque tienes que generar ingresos. Pero yo siempre digo que quiero seguir considerándome una startup siempre, porque eso te genera una inquietud constante, y una necesidad de evolucionar. Por tanto para mí es más un tema de filosofía interna y de cómo ves la evolución interna de la empresa, que de cualquier otra cosa. Yo tengo la misma inquietud que tenía el día 1, y no quiero que cambie.

En tu opinión, qué marca la diferencia entre una fintech y una empresa clásica del sector financiero.

(Philippe coge aire). Si miras el mercado español, por ejemplo, que se parece a casi cualquier otro mercado europeo, con referencia en el alemán, históricamente el mundo de las finanzas era un oligopolio donde unos pocos bancos se repartían el pastel. Con la llegada de una nueva regulación europea en 2007 este mercado se abrió. Lo que quiero decir es que la UE quería crear competencia en el sector financiero, porque al fin y al cabo, como sabes, un oligopolio lo único que quiere es vivir bien en el statu quo. Gracias a eso el mercado se abrió a muchas empresas de nueva creación o startups muy enfocadas en la distribución digital de servicios, a través de una app como ahora es la norma, o de servicios online.

Y esa es la gran diferencia entre un mundo en el que hay un oligopolio que tiene décadas de antigüedad, a veces más, y del otro lado empresas que van a tener como mucho diez, quince años de antigüedad. En cierta manera son dos extremos, es como si comparases Amazon con una cadena de supermercados de toda la vida. La gran diferencia es más de filosofía que de cualquier otra cosa. Esto ha ocurrido porque la UE decidió abrir el mercado, a la que se critica habitualmente, pero sin cuya regulación este mundo fintech no hubiera despegado. En ese sentido tenemos que estar agradecidos, porque ha permitido cambiar drásticamente la experiencia del usuario. Independientemente de que el sector fintech tenga una cuota de mercado todavía relativamente pequeña, ha forzado a la banca a evolucionar muchísimo. A nivel de transparencia, a nivel de coste, a nivel de tecnología, yo creo que al final eso ha sido bueno para el consumidor.

Ha sido bueno para el consumidor pero algunos os señalan como una amenaza para el sector bancario. Tú crees que las fintech habéis llegado para sustituirles o para colaborar. Cómo ves el futuro.

La respuesta es algo en el medio, ni blanco ni negro sino un matiz de gris. Quiero decir que lo que no podrá funcionar a largo plazo es que los bancos ofrezcan servicios de calidad baja a precio alto. Ahí es donde el sector fintech aporta mucho valor. La banca no va a desaparecer, y es porque cuando decimos la banca hablamos de mil cosas diferentes. Hay la banca para particulares que te da una hipoteca, una cuenta corriente; la de PYMES que te da créditos para construir plantas, fábricas, lo que sea; y hay la banca para grandes corporaciones, lo que llamamos capital markets. Así que la banca es algo muy complejo y muy diverso. No me gusta mucho decir fintech contra banca porque es simplificar la realidad.

Lo que está claro es que el sector de la banca enfocada a particulares va a sufrir mucho. La banca enfocada a PYMES también va a sufrir porque la diferencia entre ella y la de particulares no es tan grande. En la parte de grandes corporaciones y capital markets yo creo que la banca seguirá claramente desempeñando un papel clave. Así que al final nos vamos a encontrar a medio plazo, diez, veinte años, con un mercado mucho más atomizado, con un ecosistema mucho más complejo, donde al final tendrás unas

fintech gigantescas que serán mucho más potentes que algunos bancos; tendrás otras fintech mucho más especializadas y pequeñas; algunas competirán con la banca, otras colaborarán, otras harán ambas cosas. Así que finalmente será un matiz de gris.

Has elogiado la regulación de la UE como favorable a las fintech. ¿También es así en el mercado español?

Nosotros estamos desde el principio con oficina con sede en Londres y sede en Barcelona. Con el Brexit acabamos separando las dos entidades, y tenemos regulación inglesa por una parte y regulación española por la otra. Está claro que los últimos diez años el regulador inglés tenía mucha ventaja porque arrancó mucho antes, era mucho más abierto a la innovación, así que al final le era, entre comillas, más fácil, rápido y sencillo regularse. Con el tiempo Europa continental ha evolucionado, España, Francia, Alemania, y está claro que a nivel de agilidad UK sigue teniendo ventaja por una razón simple, es la mayor plaza financiera de Europa y una de las mayores del mundo, y hace décadas que están acostumbrados a regular empresas financieras pequeñas y medianas, no solo grandes bancos. Cuando en un mercado como España, básicamente el regulador financiero estaba limitado a regular veinte, treinta, cincuenta bancos que eran siempre los mismos. Así que el know-how que generó era siempre el mismo, limitado a un tipo de actor que era el banco de toda la vida.

En España hemos evolucionado, en el Banco de España hay interlocutores que saben de fintech, hay que mejorar la agilidad, pero el país es un buen mercado y no hay barrera regulatoria. Cuando oigo decir que en España es difícil el fintech por el regulador yo digo no, hay otras muchas barreras. Por ejemplo, que la población no tiene muchos conocimientos financieros. Una cosa que ayudó mucho al mercado fintech de UK a arrancar es que gracias a la plaza financiera de Londres tienes unos cuantos cientos de miles de personas en el país con grandes conocimientos financieros. Que al final son early adopters que adquieren servicios fintech rápidamente. Cuando en Francia, en Alemania, en España la gente, que tiene muchos menos conocimientos financieros, le cuesta mucho más ponerse con servicios y productos financieros nuevos. Hay un tema de desconfianza pero sobre todo porque faltan conocimientos. Y yo creo que el punto más importante y fuerte del mercado de UK es porque tenían esta enorme población de early adopters que se sentían muy cómodos con servicios financieros disruptivos. Eso les ha hecho ganar ventaja, el fintech en UK es diez veces más grande que cualquier mercado europeo, y no es solo por la regulación. Simplificarlo y reducirlo solo a eso es un error.

Entonces la digitalización acelerada que ha provocado el covid, ¿influirá positivamente en esa adopción del fintech por el público en general?

Yo creo que hemos pasado del año 2020 al 2025. Si lo piensas de manera súper pragmática hay mucha gente que no ha tenido otra opción el año pasado que descargar la app del banco en lugar de ir a la sucursal. Y hablo concretamente de la gente de más de cincuenta-sesenta. Algunos de ellos ya tenía apps, pero la mayoría de ellos iba a la sucursal, se manejaba con el cash... esta gente ha sido obligada a moverse a lo digital. Y cuando en paralelo están cerrando sucursales de manera extremadamente agresiva, el cambio al mundo online ha sido drástico. Por eso hemos pasado del 2020 al 2025. Y lo mismo con el e-commerce. El e-commerce ha ganado cinco años. La pandemia ha sido muy positiva para el sector fintech en general.

¿También para vosotros?

Sí, todo el sector online se ha beneficiado mucho de este cambio en las costumbres.

Para cerrar la entrevista, y teniendo en cuenta que Bifurcaciones la leen muchos emprendedores, me gustaría que les transmitieses algún consejo para emprender en fintech.

Más que un consejo, si miras la repartición del PIB en general el sector financiero es el mayor de lejos, el 15-16% (te lo digo de memoria). Por tanto hemos entrado en una época en que el mayor sector del mundo está en fase de disruptión. Y yo creo que hemos tocado el 5-10% de lo que se puede hacer. Se ha tocado un poco del mundo de seguros y banca a particulares, pero estamos muy lejos de haberlo acotado. Si piensas en servicios fintech a particulares, tienes la banca del día a día, pero la pieza más importante que es la hipoteca ni está tocada por casi nadie. Tú quieras una hipoteca de manera super ágil de una fintech, pues casi no existe. Cuando es una pieza fundamental de la banca a particulares.

Hemos tocado un poquito de la parte PYME. Casi no hemos tocado la parte de gran empresa. Casi no hemos tocado la banca de inversión. Así que como yo digo siempre en el sector fintech hay oportunidades de crear, de innovar, y de ser disruptivo probablemente para los próximos quince o veinte años. Es un sector bastante extraordinario para crear empresas, porque como la regulación crea una barrera de entrada, una vez que la traspasas también te protege de los nuevos que entran. Yo digo siempre que es un sector particular, las finanzas no gustan a todo el mundo. Pero para crear empresas e innovar hay oportunidades infinitas probablemente para dos o tres décadas. Así que si hay gente que se siente emprendedora, y quiere montar empresas en el sector tech, si no sabe muy bien dónde ir, fintech es claramente uno de los mejores verticales, sin duda ninguna. o

Entrevista a Philippe Gelis

CEO Y CONFUNDADOR DE KANTOX CURRENCY MANAGEMENT AUTOMATION

Entrevistado por: **Martín Sacristán**.
Periodista y escritor, editor de Bifurcaciones.

 Martín Sacristán

Phillip Gelis sobre criptomonedas: «Me cuesta creer que el bitcoin se llegue a usar para hacer compras en la vida real».

Nuestra segunda parte de la entrevista con Phillip Gelis, Ceo de Kantox y uno de sus fundadores, está centrada en el fenómeno de las criptomonedas. Phillip no solo nos da su visión, sino que responde a las grandes preguntas que hay planteadas. ¿Son o no un medio de pago? ¿Pueden servir a las empresas? ¿Serán adoptadas por los estados? ¿Acelerarán el sector fintech?

Vuestra fintech atiende a la compraventa en divisas, y ahora que las criptomonedas están en auge, quería preguntarte si este tipo de moneda puede ser una divisa más, e integrarse en un servicio como el de Kantox.

Diría que esa es la gran pregunta del momento. Mi visión de las criptomonedas es que existen desde hace poco más de diez años, siendo la más antigua el bitcoin. Yo creo que hasta la fecha como monedas o divisas no han encontrado su hueco. Si lo miras, están muy de moda, mucha gente invierte, pero nadie las usa como medio de pago. El único lugar donde son un buen medio de pago es en países o mercados donde el sistema financiero tradicional se ha hundido o no funciona. Venezuela, Argentina, Grecia hace siete u ocho años cuando el país estaba en quiebra. Pero en mercados donde el sistema financiero funciona me cuesta ver el encaje. Lo que sí funciona de cierta manera es la parte de activo especulativo. Una especie de reserva de valor que permite invertir como invertirías en cualquier otra cosa.

Es muy difícil decir dónde acabará esto. Yo creo que hay un ángulo que mucha gente no entiende, y es que al fin y al cabo cuando una cripto como bitcoin u otras pretende montar un sistema alternativo, que no depende de ningún país o de ningún banco central, lo que están haciendo es poner en jaque al dólar americano y al banco central americano que es el más potente del mundo. Y sobre el cual se sustenta la mayor parte del comercio internacional. El problema con eso es que yo creo que nadie tiene la talla para competir con ellos. El día en que el sistema monetario dolarizado se sienta amenazado van a cortar todo. De la misma manera que hoy China, que al nivel de potencia económica está al nivel de EE.UU., aunque su divisa es diferente porque es muy local, ya lo ha prohibido. Y esa es una cuestión clave.

La gente no entiende que querer montar un sistema alternativo que no depende de nadie es tratar de poner en jaque a los más potentes, que no van a aceptar eso en el momento en que se vean en peligro. Eso no quita para que haya un hueco grande para lo que llamaríamos las divisas digitales de bancos centrales. Un dólar digitalizado, un euro digitalizado... Ya se hizo una prueba a gran escala en Suecia con la corona los últimos dos años, los chinos están empujando mucho en ese sentido, pero al fin y al cabo eso no es más que una divisa como las que conocemos. Con la diferencia de que es puramente digital en vez de ser más tradicional, como el cash o el dinero que al final está gestionado por bancos comerciales. Así que es muy difícil predecir lo que va a pasar con las cripto, yo creo que solo un oráculo podría contestar, y los oráculos solo existen en las películas, yo no soy uno de ellos. Pero sí que hay preguntas fundamentales que nadie es capaz de contestar, y a mí eso me genera cierta incomodidad.

Qué opinión te merecen estas dos noticias recientes relativas a las criptos. El Banco Europeo de Inversiones, BEI, ha emitido un bono de deuda en la blockchain de Ethereum por 100 millones de euros. Y Alemania ha aprobado una ley para que sus fondos de inversión institucional puedan invertir en criptomonedas. Tú crees que este respaldo institucional es un camino a afianzar las criptomonedas y a avanzar en ese euro o dólar digital al que te referías.

No tengo información sobre ninguna de estas noticias, así que me cuesta contestar. Sobre el bono Ethereum te diría que porqué no, eso no significa que el banco central europeo pierda el control. En cambio me cuesta muchísimo creer que los lander puedan invertir en criptomonedas. Porque Alemania, que es uno de los actores fundamentales detrás del banco central europeo, empieza a respaldar que sus regiones especulen con cripto me suena a fakenew. Puede ser que me equivoque, pero me cuesta mucho verlo, la verdad.

Nota: Esta entrevista fue realizada el 30 de abril. El 21 de abril el Bundestag había aprobado una ley que permite a sus «Spezialfonds», que gestionan las inversiones de clientes institucionales en el país, invertir el 20% de su capital en criptomonedas. Eso supone 350.000 millones de euros de inversión potencial para las criptos y podría ser un respaldo o aumento de valor en el mercado de cotizaciones. Pero la respuesta de Phillip era la acertada: la BAI, Asociación Federal de Inversiones Alternativas, ha criticado que esta legislación no permite que los «Spezialfonds» puedan emitirse en criptomonedas. Por tanto lo único que hace es permitir la inversión en un valor específico, no respaldar institucionalmente las criptos.



 Philippe Gelis

Y qué ocurre cuando contemplamos la cripto como una forma de revalorizar el valor de la empresa. Otra noticia reciente ha sido la crítica a Tesla porque su cotización no ha subido por fabricar coches, sino por tener muchos bitcoins. Eso es un respaldo a la criptomonedas o solo una estrategia de inversión.

Otra vez me cuesta tener una opinión muy clara sobre esto. Te diría que Elon Musk, que es alguien muy peculiar tanto en el sentido positivo como en el negativo, es alguien a quien a veces se le va un poco la olla -lo digo de manera seria-. He leído su biografía y me pareció interesante. Para mi Elon Musk es la versión moderna del personaje de Leonardo Di Caprio en El aviador. Es el mismo tipo de loco, pero en el buen sentido. Y cuando miras las cosas que ha hecho en el pasado, como tuitear cosas que no eran aceptables para el CEO de una empresa cotizada, y que generó mucha tensión con el regulador. Cuando tuitea sobre dodgecoin, bitcoin, cosas así, yo creo que realmente se le va la olla. Yo te diría que su inversión en bitcoin es parte de una estrategia de marketing y posicionamiento, de querer parecer todo el tiempo que está en la punta de la innovación. Al final tiene poca importancia sobre si Tesla compra o no bitcoin. Creo que muchos inversores de Tesla no estarán contentos con esto, porque si inviertes en una empresa que ya es altamente especulativa, y le añades otra capa especulativa con bitcoin en la cartera, eso es una potencial bomba de relojería. Que puede ir al alza o a la baja, pero que es algo bastante peligroso y difícil de justificar. Hagan lo que quieran, es una empresa privada, pero crea confusión de manera totalmente innecesaria. Si valen 700 billones, que compren 1 billón de bitcoin es casi irrelevante.

¿Incluso si aceptan, como han dicho, que se les paguen sus coches en bitcoin?

En cuanto a aceptar pagos en bitcoin, qué quiere decir. Creo que es PayPal quien hace poco ha dicho que aceptaba que la gente hiciera compras en bitcoin. Cuando lo lees en detalle y no te quedas en el titular populista, lo que en realidad hace PayPal es vender tus bitcoins, paga en dólares, y con los dólares abona la mercancía. Así que lo que hace, de manera super ágil es una conversión, pero eso no es permitir hacer compras en bitcoin. Es mucho marketing y mucho bullshit (mierda). Me siento bastante incómodo con todo este tema por ver gente que empuja cosas que no son para todo el mundo, con el fin de potenciar su core business. Estamos en un momento interesante, porque la incertidumbre lleva un poco de gracia al mercado. Tengo curiosidad por ver cómo acabará esto, pero a mí me cuesta creer que el bitcoin se llegue a usar para hacer compras en la vida real.

Pero quizás sí se llegue a usar el euro digital o el dólar digital.

Sobre el euro digital nosotros escribimos un artículo hace cuatro o cinco años, diciendo que claramente habría un euro digital, un dólar digital, un yuán digital. Que las divisas de los bancos centrales serán un día digitales es evidente desde hace mucho tiempo. Pero esto para anticiparlo no hay que ser ningún tipo de oráculo. Hoy en día el cash es un 3-5% de lo que se usa para hacer compras en la vida diaria. El cash en realidad ya ha desaparecido, el dinero es casi 100% digital hoy en día. Que mañana tengas un euro digital en tu teléfono y que se pase de un teléfono a otro es una evolución bastante natural de la tecnología. Pero sigue siendo una divisa, llevada por un banco central, con un país detrás, y totalmente regulada. La forma de tenerlo e intercambiarlo evoluciona, pero no hay que equivocarse. Un euro digital, un euro digital no es una cripto en la blockchain que no está gestionada por nadie. Es la misma divisa de siempre, con el mismo banco central de siempre, simplemente con una forma diferente.

¿Y esa forma diferente acelera la necesidad de servicios como los que dais la fintech? ¿Influye en que ese futuro de coexistencia con lo financiero clásico, del que nos hablabas al principio, se acerque más deprisa?

Yo te diría que sí, y no. Porque al final si acaba habiendo un euro digital vale que creará necesidades a nivel de uso en el día a día diferentes, y eso creará oportunidades para fintech. Pero el día en que eso realmente arranque arrancará para todo el mundo. Se pondrán tanto los bancos como las fintech. Por tanto creará oportunidades porque habrá formas de usar el dinero de forma diferente, pero será un cambio de paradigma para todos. Bancos y fintech nos vamos a aprovechar de ello.

La gran diferencia cuando tienes un euro digital es que el banco central tiene realmente influencia directa sobre cualquier dinero que esté en circulación. Cuando hoy en día, y eso la gente lo entiende poco, un banco central no puede emitir dinero. Lo que hace es empujar de manera indirecta a los bancos a emitir dinero e inyectarlo en el mercado, que es algo que él no puede hacer directamente. Imagínate que hoy en día hubiéramos tenido el euro digital con el covid. El banco central europeo hubiera podido dar un botón e ingresar mil euros en el bolsillo de cada europeo. Hoy eso no lo puede hacer, por lo que crea masa monetaria que entrega a los bancos para empujarla a la economía. Ahora tienes una capa intermedia con la población que son los bancos comerciales. Con una moneda digital el banco central podrá crear dinero o hacer desaparecer dinero. Te podrá decir ahora mismo, también, que cada euro digital que tienes pasa a valer ochenta céntimos. Puede hacer desaparecer masa monetaria, y eso es un cambio de paradigma fundamental. Pero, otra vez, impactará a todo el mundo, banca tradicional y fintech. ●

FINTECH: DEMOCRATIZANDO LA GESTIÓN FINANCIERA GRACIAS A LA TECNOLOGÍA



Juan Jesús
Velasco

Ingeniero de
telecomunicación
y MBA.

Escanea este QR

Dirige una aceleradora de startups en Sevilla. Colabora como docente en escuelas de negocio y programas de innovación. Escribe en Xataka sobre startups y, anteriormente, ha colaborado con eldiario.es, ThinkBig, TecnoXplora e Hipertextual.

Juan Jesús Velasco Rivera

Creo que han pasado unos 10 años desde la última vez que pisé una oficina bancaria para realizar una gestión. Desde entonces, mi relación con el banco se basa en el autoservicio, en una web, una app y, por supuesto, la red de cajeros automáticos; es decir, gestionar mis finanzas y mi dinero sin interacción humana.

Esta relación digital ha ido asentándose entre nosotros, casi sin darnos cuenta, y ha provocado un gran impacto en el modelo de negocio de la banca y, por supuesto, en su forma de relacionarse y tratar con los clientes.

Ahora nos encontramos ante todo lo contrario: cierre de oficinas, horarios restringidos y, a veces, comisiones o normas que nos empujan hacia los medios electrónicos y penalizan, precisamente, la atención personal.

La transformación del negocio bancario, de lo presencial a lo digital

Hace 20 o 30 años la banca era un servicio de cercanía que se basaba en la capilaridad con una oficina por cada barrio, atención personal y horarios en fines de semana para poder atender a los clientes que no podían realizar sus gestiones en horario laboral. Ahora nos encontramos ante todo lo contrario: cierre de oficinas, horarios restringidos y, a veces, comisiones o normas que nos empujan hacia los medios electrónicos y penalizan, precisamente, la atención personal.

Casi sin darnos cuenta, en los últimos 12 años se han cerrado más oficinas bancarias que las que quedan abiertas; es decir, quedan 22.271 oficinas banca-

rias abiertas en España y se han cerrado 23.391 y esta tendencia a cerrar sucursales se va a seguir manteniendo. El modelo ha cambiado hacia la búsqueda de la eficiencia y la rentabilidad a través de la concentración y reducción de estructura.

Según JP Morgan, para 2025 se habrán cerrado alrededor de 14.000 oficinas más en España que, por cierto, es el segundo país de la UE que más sucursales bancarias tenía por cada millón de habitantes (483).

¿Y por qué esta transformación? Porque el cliente ha cambiado de hábitos y el sector también ha cambiado radicalmente.

Por un lado, el cliente está cambiando y bancos como BBVA, Santander y CaixaBank ya tienen al 65% de sus clientes operando a través de sus canales digitales y según JP Morgan, por cada punto que crezca el porcentaje de operaciones digitales se puede reducir un 2,8% de las oficinas bancarias.

Si a esto le sumamos que los propios bancos nos han empujado al canal digital (y a usar cada vez menos los servicios presenciales) y que han llegado las fintech con propuestas de valor alternativas e innovadoras y con enfoques distintos al de la banca tradicional; queda muy claro que la gestión financiera personal (y también la de las empresas) va a estar basada en servicios online y cada vez menos en la interacción con otras personas.

La revolución fintech: startups e innovadores que empujan a los bancos a cambiar y transformarse

¿Y qué son las empresas fintech? Se engloba dentro de la etiqueta fintech a empresas se base tecnológica que llevan al mercado soluciones innovadoras en el ámbito de la gestión financiera; es decir, empresas que desarrollan soluciones y servicios orientados a la transformación digital de los servicios bancarios y financieros.

Esta es una de las claves de las fintech, empoderar al usuario con mayor control de lo que pasa y sin necesidad de convertirse en un experto en finanzas o en banca. Los algoritmos son los que guían y ayudan en pos de conseguir un mejor control del dinero y, si es posible, ofrecer mejores condiciones o rentabilidades a los usuarios e, incluso, pensar en su jubilación.

Quizás, definido así, pueda sonar como algo muy etéreo pero el paraguas de las fintech engloba a empresas que ofrecen nuevos servicios financieros apoyán-

do en la tecnología; aportan valor a los servicios financieros actuales; ofrecen mecanismos de desintermediación; permiten una gestión a menor coste (ahorros en estructura, por ejemplo); aportan transparencia, ahorros o acceso a productos financieros que, hasta el momento, no estaban al alcance del gran público; e incluso pueden aportar a las empresas servicios y mecanismos de financiación que antes no estaban al alcance de la pequeña y mediana empresa.

Seguramente, a estas alturas y con estas pequeñas definiciones, te vengan a la mente servicios digitales y startups que están trabajando en este sector ofreciendo wallets de criptomonedas, plataformas para comprar y vender acciones en la bolsa, robo-advisors de inversión, fondos de inversión gestionados por robots, servicios de transferencia y pagos entre particulares (sí, hablamos de Bizum), servicios de asesoramiento financiero, neo-bancos, marketplaces de servicios...

Aunque hay bancos tradicionales que empiezan a ofrecer cierto análisis a partir de nuestras transacciones financieras, una de las startups clave para millones de personas es **Fintonic**; una compañía nacida en el año 2012. Permite a los usuarios gestionar de manera unificada sus cuentas y tarjetas y aportarles esa "visión de conjunto" de lo que ocurre con su dinero y con sus gastos para ofrecerles consejo, medidas para ahorrar dinero, evitar comisiones e, incluso, a través de su marketplace ofertas alternativas (y más baratas) para sus gastos corrientes como los seguros y alarmas.

Esta es una de las claves de las fintech, empoderar al usuario con mayor control de lo que pasa y sin necesidad de convertirse en un experto en finanzas o en banca. Los algoritmos son los que guían y ayudan en pos de conseguir un mejor control del dinero y, si es posible, ofrecer mejores condiciones o rentabilidades a los usuarios e, incluso, pensar en su jubilación.

Pues sí, hay que pensar en la jubilación y en el futuro y ahorrar. Esto es lo que nos propone **Inveert**, una startup fundada por un equipo que conoce muy bien el sector bancario y financiero y que ha desarrollado una plataforma que ayuda a los clientes de los bancos a fijar objetivos financieros de ahorro personalizado.

Si una persona quiere plantearse un año sabático, una segunda vivienda, que sus hijos puedan cursar un máster o tener un complemento a su pensión de jubilación; la plataforma diseñará una hoja de ruta de ahorro e inversiones a realizar para alcanzar dicho objetivo y, a partir de ahí, contratará los productos financieros de su banco que le permitan cumplir dicho plan.

¿Y cómo ahorrar e invertir de la mano de la tecnología? Una respuesta a esta pregunta es la propuesta de **Indexa Capital**, una plataforma con más de 30.000 clientes y más de 900 millones de euros en gestión que, tras un cuestionario sobre la tolerancia o aversión al riesgo en la inversión, moverá el dinero que le transfiramos en inversiones gestionadas automáticamente por un algoritmo. Si, un algoritmo es el que se encargará de mover el dinero y buscar la máxima rentabilidad y minimizar comisiones, todo ello sin que tengamos que ser expertos en finanzas o estar pendientes de las fluctuaciones de los mercados.

Aunque si no nos queremos perder la adrenalina de los mercados, quizás el trading y la compra-venta de acciones

pueda ser de nuestro interés y, para operar en bolsa, tampoco tenemos que estar en plataformas complejas o recurrir a gestores de valores; también es algo que podemos hacer cómodamente desde una aplicación móvil.

Ninety Nine es una aplicación española que nos permite operar en bolsa sin demasiadas complicaciones y, sobre todo, sin comisiones excesivas. Desde esta aplicación podremos comprar y vender acciones en los principales mercados de valores y solo pagaremos comisiones en la venta de acciones y en los cambios de divisas. La bolsa también puede ser accesible y asequible gracias a la tecnología.

Pero las fintech no solo complementan a los bancos tradicionales, también hay compañías que están compitiendo de manera directa con los bancos con propuestas de valor diferentes y basadas 100% en soluciones digitales: **los neobancos**.

N26, Revolut o BNex son tres ejemplos de bancos 100% nativos digitales que nos ofrecen cuenta corriente, tarjetas de pago y todo un abanico de servicios complementarios (compra-venta de acciones, criptomonedas...). Y todo ello sin comisiones de gestión, es decir, compiten con los bancos tradicionales en servicios y en precio desde un enfoque distinto que atrae cada vez a más clientes, sobre todo, a millennials y a la generación Z.

Las fintech también están cambiando el mundo de las empresas

Además del cambio en las relaciones y los servicios entre particulares y bancos, las empresas también están accediendo un abanico interesante de servicios que les aportan valor a ellas pero también a sus clientes y a sus propios empleados.

Si los empleados de una empresa trabajan todos los días, ¿por qué cobran a final de mes? ¿Y si pudiesen cobrar cada día tras finalizar la jornada? ¿Y si pudiesen pedir un adelanto sin tener que lidiar con el departamento de recursos humanos? ¿Es posible flexibilizar la nómina y los cobros?

Esta casuística es la que están cubriendo **Loonfy**, **Devengo** o **Typs**, ofreciendo a las empresas una solución que permite que los empleados cobrar de manera flexible su nómina o acceder a adelantos. Gracias a la tecnología, los departamentos de recursos humanos evitan la rigidez y, de paso, ofrecen ventajas sociales a sus empleados con un mayor control de sus finanzas y sus nóminas (sin tener que esperar hasta final de mes para cobrar).

En el ámbito de la financiación, las empresas de consumo siempre han ofrecido facilidades de pago a los clientes a través de pagos a plazos. Tradicionalmente, los comercios que ofrecían pagos a plazos concertaban un producto financiero a un banco determinado y era el que ofrecían, independientemente de la compra o el período de pago.

Lendismart plantea un enfoque distinto y ofrece a los comercios un panel con múltiples financiadores bancarios para que estos le puedan ofrecer a sus clientes las mejores condiciones para su compra. ¿Por qué depender de un banco cuando puedes comparar en tiempo real y cuidar a tu cliente con las mejores condiciones del mercado? Poner al cliente en el centro siempre acaba dando mejores resultados y fideliza las relaciones.

¿Y solo las tiendas físicas ofrecen financiación? Por supuesto que no, las tiendas

online también permiten pagar a plazos y con Lendismart es posible y, por supuesto, también con Aplazame, startup fintech española que fue adquirida por WiZink Bank para dotarse así de un producto financiero al consumo 100% nativo digital.

La brecha digital y la banca

Y aunque la tecnología irremediablemente ha cambiado nuestra relación con los bancos y nuestra gestión financiera, al final sigue existiendo una brecha digital y generacional que se está quedando fuera y no es capaz de subirse a esta ola porque nadie les ha ayudado a surfearla.

Con el cierre acelerado de sucursales y cambios de condiciones, nuestros mayores han tenido que adaptarse por obligación a tratar con un cajero automático sin formación y apoyo y, en poco tiempo, tendrán que realizar más trámites de manera autónoma.

Para que la transformación sea efectiva, nadie puede quedarse atrás ni tampoco desatendido y esto, a veces, es algo que el sector bancario y financiero olvida.

Sin formación, no hay transformación real pero la ola ya está aquí y lo está cambiando todo por completo, así que más nos vale aprender y, por supuesto, más le vale al sector ayudar a formar y así conservar a sus clientes. ●

CUANDO LA REALIDAD SUPERA LA FICCIÓN... BLOCKCHAIN



Juan Luis Gelado

Fundador de GeoDB.

Escanea este QR

GeoDB es el primer ecosistema de datos descentralizado. Emprendedor con más de 10 años de experiencia en la industria digital.

[Luis Gelado Crespo](#)

Toda nueva industria que se crea experimenta la lógica evolución de algo nuevo, de algo desconocido. Pasamos de las locas promesas, a las falsas esperanzas y a las decepciones de una primera fase. Más aún cuando hablamos de una tecnología disruptiva que casi nadie conoce y cuya complejidad hace que la conceptualización de la misma hacia modelos de negocio sostenibles y que creen valor se convierte en un reto de dimensiones poco abarcables.

Las promesas que no se hicieron realidad, una elevada cantidad de “scams” y el intento de regulación por parte del “establishment” que no quería que le quitaran una parte del pastel, generó desconfianza y ruido.

Es lo que sucedió con eso que llamamos Blockchain y el mundo crypto. Tras la creación de Bitcoin hace más de 10 años, hemos visto numerosas olas de información. Grandes subidas y terribles bajas. Volatilidad en estado puro, algo no apto para los convencionalismos tradicionales de la industria financiera, y en menor medida, aunque también, de la industria digital y tecnológica.

En una primera iteración hacia la aplicación de la tecnología, vimos un impulso inicial grande entre 2016 y 2017, y una caída hacia lo que se conoció como el “crypto Winter” que duró más de dos años y medio.

Las promesas que no se hicieron realidad, una elevada cantidad de “scams” y el intento de regulación por parte del “establishment” que no quería que le quitaran una parte del pastel, generó desconfianza y ruido. Demasiado ruido desde mi punto de vista, para un mercado que apenas movía unos cuantos de cientos de millones de euros, con un market cap ridículo en comparación a cualquier otra industria asentada en el mundo.

En unos años, no será el qué, sino el cuándo y el por qué no lo hicimos antes. Y llegarán las prisas, como nos pasa siempre.

En aquel momento, la comparación con los flujos de dinero invertidos a través de la industria del venture capital hacia nuevos proyectos tecnológicos, versus lo que estaba sucediendo en la industria blockchain, resultaba ridícula. Sin embargo, esas apuestas masivas hacia startups tradicionales, que en muchos casos no sobrevivían, no generaban ni un 1% del ruido que el mundo crypto estaba creando. ¿La razón? Sigue siendo un misterio. Probablemente, un tema de posicionamiento. Los grandes players financieros no iban a dejar en ningún caso que la industria creciera hasta que ellos mismos no estuvieran posicionados.

CONTINÚA CON LA EXPERIENCIA ESCANEANDO ESTE QR



De la definición de los proyectos crypto como esquemas ponzi hemos pasado a la recomendación masiva a todos los niveles. Lo que antes era un mundo vacío, sin contenido y una burbuja de dimensiones incontrolables, se ha convertido en la nueva gallina de los huevos de oro. Ese cambio de discurso, en apenas 3 años, es digno de estudio, y será estudiado cuando dentro de unas décadas blockchain y la web 3.0 sea considerada como la 3^a o la 4^a -no sé en cuál estamos- revolución industrial en todas las escuelas de negocio del mundo.

Si nos abstraemos de todo ese ruido, todo lo sucedido no es más que el lógico proceso del asentamiento y de maduración de algo nuevo que ha venido para quedarse. Y de igual manera que hablamos de la digitalización de las empresas como algo ahora lógico e indispensable, lo mismo pasará con la adopción de las DLTs. En unos años, no será el qué, sino el cuándo y el por qué no lo hicimos antes. Y llegarán las prisas, como nos pasa siempre.

Y si bien una década de desarrollo parece mucho, blockchain está todavía en los albores de lo que puede llegar a ser. Internet en 1990. Ahí estamos. Cuando nos empezaban a hablar de que comprar por internet a través de webs un día sería el motor del consumo mundial. Queda mucho por recorrer. Pero, como decía al principio, la realidad ha superado la ficción. Desde finales de 2020 y hasta hoy, las promesas empiezan a ser realidad. El efecto red, el uso, la adopción de muchas de estas redes empieza a ser masiva. Redes como ETH han encontrado en casos de uso como la industria DeFi, el empujón definitivo que necesitaban para demostrar que existe otra forma de hacer las cosas. Devolviendo la libertad a las personas. Con herramientas necesarias, eficientes y seguras que nos permiten operar de forma independiente y sin la necesidad de depositar en entes centrales la sostenibilidad de los sistemas. La famosa descentralización y la búsqueda de la confianza en modelos de consenso distribuidos.

A pesar de todo lo vivido, de lo bueno y de también lo malo, es una industria que está aunando a las mentes más talentosas y brillantes del planeta. Se generan tendencias cada día, se pivota cada semana, y se crea cada mes a una velocidad sencillamente alucinante. Es algo que desde mi punto de vista no se había visto nunca antes en ningún momento de la historia de la humanidad.

Sigo echando en falta un entendimiento real de lo que se está construyendo. La mayor parte de los entes reguladores siguen conectando los crypto activos con los conceptos tradicionales de divisas y de medios de pago. Nada más lejos de la realidad. Muchas de las grandes crypto del mundo son todo menos eso. Y un análisis tan limitado de la industria deja de lado el 99% del valor subyacente de muchas de estas redes. Como ejemplo Ethereum, que no pretende ni compite por ser una divisa o un medio de pago que haga frente al Euro o al Dólar. Mientras no entendamos esto, cualquier análisis estará completamente desenfocado.

En 5 años, TODOS operaremos en este entorno. No hay vuelta atrás. El virus está en la calle y nos esperan unas décadas de tremenda diversión para los que disfrutamos observando lo que el ser humano es capaz de llegar a construir.

Si todavía no lo has hecho, que estas pequeñas y cortas palabras sean el empujón definitivo para dar el salto. Blockchain te espera. ●

EL FUTURO DEL DINERO EN EL ENTORNO DIGITAL



Victor Rodríguez
Director General de Política Estratégica y Asuntos Internacionales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)

Escanea este QR

Secretario técnico del Comité Consultivo de la institución, y miembro del Consejo Académico de la Fundación para la Investigación del Derecho Empresarial (FIDE).

[Victor Rodríguez](#)

En los últimos años han adquirido gran relevancia un tipo de activos que surgen como consecuencia de la aparición de una nueva tecnología conocida como de “registro distribuido” o, más bien, por su denominación en inglés, “distributed ledger technology” o DLT. La manifestación principal de esta tecnología es la “cadena de bloques” o blockchain, aunque es muy habitual que ambos términos DLT y blockchain se utilicen indistintamente para hacer referencia a este fenómeno.

Las criptomonedas nacen con el propósito de constituir una alternativa a las monedas fiduciarias de curso legal: se proponen crear un sistema financiero abierto, sin autoridades o instituciones centrales, capaz de garantizar el anonimato, ejercer un control estricto sobre la oferta monetaria y ser totalmente transparente respecto de su flujo de transacciones.

La tecnología de registro distribuido consiste básicamente en una base de datos distribuida entre los participantes, con un mecanismo de protección criptográfico y que se organiza en bloques de transacciones relacionados entre sí matemáticamente. Esta base de datos descentralizada tiene dos características esenciales: por una parte, no puede alterarse retroactivamente y, por otra, el registro de nuevas transacciones requiere de un mecanismo que asegure el consenso entre los participantes.

Es el surgimiento de esta tecnología la que da lugar a la aparición de las cripto-

monedas, la primera y más conocida de las cuales es el **bitcoin**. Las criptomonedas nacen con el propósito de constituir una alternativa a las monedas fiduciarias de curso legal que se utilizan habitualmente como pueden ser el dólar o el euro. Su origen se remonta a la década de los noventa del siglo pasado, cuando un grupo de personas decide procurar aprovechar el potencial que ofrece la infraestructura de Internet y, apoyándose en técnicas criptográficas, se propone crear un sistema financiero abierto, sin autoridades o instituciones centrales, que fuera capaz de garantizar el anonimato, que ejerciera un control estricto sobre la oferta monetaria y que fuera totalmente transparente respecto de su flujo de transacciones. Estas ideas son las que generan la creación del bitcoin en 2008.

El **bitcoin** supone, de esta forma, el comienzo de la materialización de las teóricas ventajas que la nueva tecnología de registros distribuidos puede ofrecer. Básicamente simplificar procesos como los pagos, especialmente los internacionales, favoreciendo una nueva ola de desintermediación y una reducción de costes operativos y de transacción.

Y, obviamente, tras su impulso subyace, de forma más o menos implícita, una crítica al sistema financiero en general y al monetario en particular, que lleva siglos basado en el control de la masa monetaria por una institución central, el banco central. Y décadas emitiendo dinero sin más respaldo que la fe del público -de ahí la denominación de dinero fiduciario- en la capacidad de los bancos centrales por mantener la oferta monetaria en unos niveles razonables que no den lugar a una pérdida de valor de la moneda, lo que se manifiesta habitualmente en el fenómeno de la inflación o subida generalizada de los precios. Es una realidad que en numerosas ocasiones los bancos centrales correspondientes no han podido lograr sus objetivos de inflación por diversas causas: presiones políticas relacionadas con los tipos de interés o con la financiación del gasto público; circunstancias de mercado derivadas de déficits comerciales o financieros persistentes; combinaciones de los factores mencionados; etc. Lo que ha dado lugar a tasas de inflación más o menos elevadas, con la consiguiente pérdida de poder adquisitivo de los ciudadanos usuarios de la moneda afectada. Este fenómeno se ha producido históricamente casi en cualquier parte del mundo pero en los últimos tiempos se ha centrado en países en vías de desarrollo con monedas percibidas como más o menos débiles¹.

Otra característica del sistema monetario actual, presente también desde hace siglos, es el papel esencial de los bancos privados comerciales. Estas entidades son las únicas que pueden tener cuenta los bancos centrales y son a través de las que estas instituciones aumentan o reducen la masa monetaria, al obligar a los bancos privados a mantener, sin prestarlo, solo una determinada fracción del dinero depositado por los clientes en ellos.

Por lo tanto, la idea de una moneda cuya oferta total no dependa de las decisiones de una institución -banco central o gobierno- y que, garantizando seguridad en las transacciones y preservación de la identidad, no dependa de los bancos comerciales para poder operar con ella, es susceptible de presentar cierto atractivo. Este atractivo es probable que creciera con la experiencia de la crisis financiera, que se inicia precisamente en 2008 y que pudo generar la percepción general de una excesiva dependencia de la estabilidad del sistema financiero en los bancos. Un hecho que pudo hacer inevitable la asistencia financiera pública en determinadas aunque llamativas ocasiones. A todo esto se une que la política monetaria de las principales economías, Estados Unidos, Zona Euro, Reino Unido o Japón, lleva años basándose en una expansión muy intensa de la masa monetaria. Aunque no ha generado una inflación significativa, puede hacer emerger susceptibilidades al respecto, el mantenimiento de unos tipos de interés ultra reducidos hacen más atractiva cualquier alternativa de inversión.

Este es el contexto en el que se ha producido el crecimiento exponencial de los precios de mercado de las principales criptomonedas y, como consecuencia, de su notoriedad pública. Y, de forma paralela, también del inicio de su aceptación entre las principales instituciones financieras y de una parte del público. En todo caso, no hay que menospreciar la posibilidad de que, en determinadas áreas geográficas o países concretos, las criptomonedas puedan ser realmente útiles en términos de inclusión financiera, es decir, que los ciudadanos de esas áreas o países tengan por fin acceso a servicios financieros a pesar de no contar con un sistema financiero capaz de proporcionárselos.

Sin embargo, existen una serie de riesgos relacionados con estos activos que deben ser conocidos por quien esté pensando en operar con ellos, ya sea como medio de pago o como alternativa de inversión.

Se trata de inversiones de alto riesgo ya que sus precios varían muy fuertemente y se forman en ausencia de mecanismos eficaces que puedan garantizar que no existe manipulación. Además, la información sobre ellos no siempre es deseable y, por lo general, no existe ningún fundamento económico subyacente, como puede ser la marcha del negocio de una empresa, que justifique su demanda. Todo esto también puede afectar a su liquidez, es decir, a la capacidad de convertir en efectivo una inversión sin sufrir pérdidas significativas. Si bien es defendible que las principales criptomonedas como el **bitcoin** o el **ethereum** no es probable que padecan problemas severos de liquidez, hay que tener en cuenta que existen más de 7000 criptomonedas, muchas de las cuales no tienen mucha difusión. Por otra parte, su uso como medio de pago no está garantizado. De hecho, actualmente estos activos no cumplen con las tres características esenciales para ser considerados una moneda: servir de unidad de cuenta, de depósito de valor y de medio de pago. Es habitual que los actores implicados en su emisión, custodia y comercialización se encuentren en diferentes países, lo que puede hacer más complejos los procesos de reclamaciones en caso de ser necesarios. La complejidad de su funcionamiento, que no es conocida con carácter general, incrementa la probabilidad de estafas o pérdidas sobrevenidas.

En definitiva, no existe una regulación general al respecto, cuando de lo descrito anteriormente parece deducirse que sería necesaria. No se trata de regular estableciendo normas que vayan en contra de la naturaleza de estos activos, sino que el objetivo debe ser proporcionar un marco de transparencia que evite el uso de las criptomonedas para actividades ilícitas aprovechando el anonimato que son capaces de proporcionar. Que deje claro a los usuarios cuál es la información disponible y que se les informe adecuadamente de la naturaleza y riesgos de los activos que están pensando adquirir. Igualmente, que establezca mecanismos que impidan la manipulación de precios, que regule y garantice la custodia de las tenencias de los clientes y, en general, que establezca las normas que se deben seguir a la hora de proporcionar servicios relacionados con los criptoactivos.

Es en este sentido en el que se está avanzando en la Unión Europea y en España.

Muy recientemente se ha transpuesto al ordenamiento jurídico español la

quinta directiva europea de blanqueo de capitales, lo que ha implicado que los proveedores de servicios de cambio de criptomonedas en moneda fiduciaria así como los proveedores de servicios de custodia de monederos electrónicos, formen parte del listado de sujetos obligados al cumplimiento de la normativa de blanqueo de capitales. Así se procura que estos operadores reporten operaciones sospechosas, además de restringir parcialmente el anonimato asociado a la operativa con criptomonedas. Además estos nuevos sujetos obligados se deberán inscribir en un registro en el Banco de España.

También de forma muy reciente se ha modificado la Ley del Mercado de Valores en España para dotar de capacidad regulatoria a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, CNMV, sobre la publicidad de los criptoactivos que se ofrezcan como alternativa de inversión. Esta actuación se debe a la aparente proliferación de publicidad masiva y, en ocasiones, calificable como agresiva, de este tipo de productos, obviamente aprovechando el incremento en su popularidad y la intensa racha alcista respecto de sus precios. La CNMV ya ha realizado la preceptiva consulta pública previa para elaborar la circular que establecerá los ámbitos objetivo y subjetivo de la regulación, así como los procedimientos de autorización y supervisión y, especialmente, qué información deberá incluir necesariamente la publicidad de los criptoactivos.

Y con carácter más general y un alcance más amplio, en estos momentos está en fase de negociación un reglamento europeo que es la norma que está llamada a establecer el marco regulador y estable de este tipo de activos, abarcando su emisión, comercialización, negociación en mercados, custodia, etc. Es deseable que esta norma se aplique lo antes posible en toda la Unión Europea, lo cual no debe hacer olvidar que es relevante conseguir una mínima armonización regulatoria a nivel global, dada la naturaleza esencialmente virtual e internacional del fenómeno a regular, insistiendo en que la regulación debe tener como objetivo que las ventajas que este nuevo tipo de activos puede proporcionar lleguen a las personas, a todas por igual, a la vez que se les protege de los posibles riesgos que puedan surgir. ●

1. También los bancos centrales de los principales países desarrollados, entre otros, están analizando la posibilidad de establecer una versión digital de sus monedas.



INVERSIÓN, INDEXACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN



Unai
Asenjo Barra

Emprendedor
Fintech.

Escanea este QR

Co-fundador y CEO de Indexa donde trabajo para mejorar la rentabilidad de los inversores a través de la indexación, bajos costes y mayor diversificación. Co-fundador de Bewater donde inversores profesionales pueden encontrar excelentes compañías privadas para invertir.

[In Unai Asenjo Barra](#)

El sector de las empresas de inversión está viviendo una revolución tecnológica sin precedentes. Tradicionalmente este sector ha ofrecido un servicio análogo, opaco, caro y poco rentable para el cliente. Por suerte para los inversores, desde hace 30 años este servicio está transformándose hacia la digitalización, la transparencia y la reducción de costes, lo que se acaba trasladando en una mayor rentabilidad para el cliente.

En este artículo quiero contaros la disruptora historia de cómo las dos mayores innovaciones financieras del último siglo, la indexación y la automatización, han conseguido este cambio incorporando la tecnología en el día a día de la inversión.

La inversión ha sido siempre un negocio extremadamente rentable para el gestor pero no tanto para el inversor. Se suele contar una historia, en la que dos personas pasean por el puerto de Nueva York y una le dice a la otra: «¿Has visto que grandes son los yates de los banqueros y corredores de bolsa?» Y el otro le responde, «¿y dónde están los yates de los clientes?».

El servicio de la inversión tradicionalmente ha ocurrido en una oficina muy elegante, con un banquero muy bien pagado y con ciertas dotes de clarividencia, ya que sabía las inversiones que más rentables iban a ser. A cambio de que el gestor compartiera con el cliente su buen tino sólo le pedía una comisión anual del 2-3%, calculada como porcentaje de su patrimonio. Esto significaba que, independientemente de que el cliente ganase dinero, tras 20 años el banquero se había quedado entre el 40 o 60% de su dinero inicial. No obstante, en caso de que el banquero eligiese inversiones exitosas, se habría ganado con creces esa comisión.

El problema es que los datos indican que no es posible predecir la futura evolu-

ción de las inversiones. Que a un banquero le vaya especialmente bien o mal es cuestión de suerte, no de habilidad.

Hay muchísimos estudios que demuestran que en el pasado la mayoría de los gestores profesionales obtienen para sus clientes una rentabilidad a largo plazo después de comisiones muy inferior a la media del mercado. Como ejemplo, el informe SPIVA de 2020 para Estados Unidos, muestra que a 20 años este dato fue el 86%. Y además, no se puede saber de antemano quiénes serán el 14%.

Ante esta evidencia, John Bogle planteó en 1975 una propuesta rompedora: pagar menos comisiones y replicar el promedio de mercado. Esta forma de gestión se conoce como indexación, ya que se trata de replicar los índices de mercado que representan la inversión promedio. De esta forma te aseguras que estarás en el 14% mejor. Inicialmente obtuvo muchísima contestación. Llegaron a tacharle de «anti-americano» o «comunista» pero eventualmente los resultados acallaron estas críticas y actualmente más del 50% de los fondos de inversión en Estados Unidos son indexados.

La automatización es una pieza clave para llevar a cabo esta réplica con bajo coste de forma sostenible. Mientras que en los fondos tradicionales son los gestores los que envían las órdenes de compra o de venta, en los fondos indexados son procesos automáticos los que generan las órdenes para seguir al índice de mercado. El ahorro que esto supone redonda en una mayor rentabilidad para los clientes.

Pero la automatización no se ha quedado ahí. Desde hace unos años están irrumpiendo empresas de gestión automatizada como Betterment en Estados Unidos, WealthNavi en Japón o Indexa Capital en España, que han extendido los beneficios de esta industrialización al resto de tareas repetitivas que conlleva la gestión de un patrimonio. Por ejemplo, para conocer el perfil de un inversor ya no hace falta ir a una oficina bancaria a hablar con el banquero sino que bastan 2 minutos respondiendo a unas preguntas en internet. La comunicación es mucho más precisa, inmediata y confiable si te la proporciona un programa informático. Un sistema automático podrá tener en cuenta en todo momento tu situación financiera, tu cartera de inversión, y podrás establecer aportaciones o retiradas periódicas con la periodicidad que consideres, algo imposible de hacer manualmente. Y de nuevo, menos costes es más rentabilidad.

Es difícil hacer predicciones, especialmente sobre el futuro. No obstante, tengo pocas dudas de que la importancia de la tecnología no va a dejar de crecer en el mundo de la inversión. Lo veo en primera persona por el exitoso crecimiento de la gestión automatizada en España y a nivel global, y por los comentarios positivos que recibimos de nuestros clientes que recomiendan el servicio proactivamente a sus amigos y familiares.

Esta dinámica está propiciando que mucho tiempo malgastado en la inversión tradicional se enfoque en actividades que realmente generen un valor añadido para la sociedad, ya que intentar predecir el futuro y realizar operaciones manuales no hacen un mundo mejor. En cambio, conseguir que la rentabilidad que ofrecen los mercados globales acabe en los bolsillos de los que invierten para que puedan conseguir sus objetivos financieros considero que es uno de los mayores regalos que ha generado la tecnología aplicada a la innovación financiera. ●

Entrevista a Mireia Badia

CEO DE GROW.LY, PLATAFORMA DE CROWDLENDING PARA PYMES, P2P LENDING. AUTORIZADA POR CNMV CON INFORME VINCULANTE DE BDE. + 24M€ PRESTADOS ENTRE MÁS DE 500 OPERACIONES.



[In Mireia Badia](#)

Entrevistada por: **Guillermo de Haro**

Escritor, Profesor, Emprendedor, Padre y Eterno Estudiante. Imparte clases en OBS Online Business School y EAE Business School. Socio en JotDown y co-fundador de AERCO-PSM.

[In Guillermo de Haro Rodríguez](#)

«Creo que no hay un buen momento para emprender, solo tiene que ser algo que te apasione y, obviamente, que sea una idea con sentido y aplicable».

Lo primero que quería preguntarte es cómo se te ocurrió fundar Grow.ly

Yo había estado en Inglaterra trabajando durante unas prácticas, y allí la economía colaborativa era algo que llevaba un tiempo funcionando y había empresas ya establecidas, como Funding Circle o Zopa. A la vez, Carlos Barradés vio lo que ocurría en Estados Unidos con Lending Club, que es la principal plataforma de préstamos entre personas en el mundo, y supongo que a ambos se nos quedó esa idea en la cabeza.

En 2013 yo estaba trabajando en ING Direct, quería hacer algo distinto y fue cuando conocí a Carlos. Durante la crisis, se había cerrado muchísimo el acceso al crédito y además se había mostrado que la altísima dependencia que tenían de la banca las empresas españolas, lo que se estaba convirtiendo en un problema. Había que sacar distintas alternativas y fue así como dijimos vamos a montar algo relacionado con la economía colaborativa y el lending a través de personas y, sin pensarlo mucho, nos lanzamos, no fue una cosa que llevábamos meditando años. Es verdad que de alguna forma lo teníamos en la cabeza, yo por un lado y Barrabés por otro, porque además su empresa en general está alrededor de temas de innovación y finanzas. De una forma no muy meditada ni estudiada

dejó el trabajo en plena crisis, me dijeron que estaba loca, que me habían hecho fija y tenía que quedarme, agarrarme a eso, pero me fui de ING Direct y empezamos a dibujar las ideas. Lo dejé en septiembre y en diciembre constituimos la empresa; en julio de

2014 ya dábamos el primer préstamo, así que fue una cosa relativamente rápida y fuimos descubriendo más y más del sector a medida que lo montábamos. Creo que fue un poco inconsciente porque si lo piensas mucho y haces muchos números ves que hasta que esto

te compensa tiene que pasar mucho tiempo y sacrificarte mucho, así que tiene que ser algo que hagas porque le ves futuro y creas que vas a hacer algo bueno. Otros a lo mejor dicen lo contrario pero en mi caso fue así.

Hace no mucho publicamos con Fundación Telefónica un libro que se llama «Millennials: Generación emprendedora», ¿tú crees que la gente de tu generación es más emprendedora que otras? ¿Has notado a tu alrededor esa sensación?

Supongo que tenemos más facilidades, aunque la palabra emprendedor o startup no la oí hasta que monté Grow.ly. Yo no pensé en que iba a montar una startup, sino en que era un negocio que podía funcionar muy bien y podía ser algo distinto. En la universidad no me enseñaron nada de esto, solo estudiábamos algo sobre plan de negocio pero, aunque soy joven (del 90), en ese momento hablar de emprendimiento no era una cosa generalizada pero creo que ahora en las universidades se empieza a inculcar más. Mis amigos tampoco son emprendedores, pero cuando he entrado en ese mundo he visto que había mucha gente de mi edad que se movía en el emprendimiento.

¿Qué estudiaste?

Empresariales e internacionales en ICADE, durante cuatro años, de los cuales estuve dos años en Dublín y dos aquí en Madrid. Era una carrera muy chula y se aprende mucho porque se ven cosas de las distintas áreas empresariales, que es justo lo que a mí me interesaba y lo que me ha venido bien para ahora. También tenía la enorme ventaja de que vivía fuera y tenía experiencia laboral fuera, hice prácticas en Santander UK, y también aquí en Madrid. Fue una muy buena experiencia, pero sí es verdad que en ese momento no nos formaban en eso. En cambio, ahora he vuelto a mi universidad para explicar a chicos de 20 o 21 años lo que hemos hecho y cómo funciona, porque tienen clases sobre este tipo de cosas. Yo creo que esa diferencia de 5 o 6 años ha cambiado bastante los programas universitarios, o al menos me ha dado esa sensación, pero tú, que estás en la universidad, lo sabrás mejor.

Sigue leyendo la entrevista de manera digital escaneando el código QR de la imagen de Mireia Badia.

BANKING IS NECESSARY, BANKS ARE NOT



Gustavo Vinacua

Global Head of New Business Creation at BBVA.

Escanea este QR

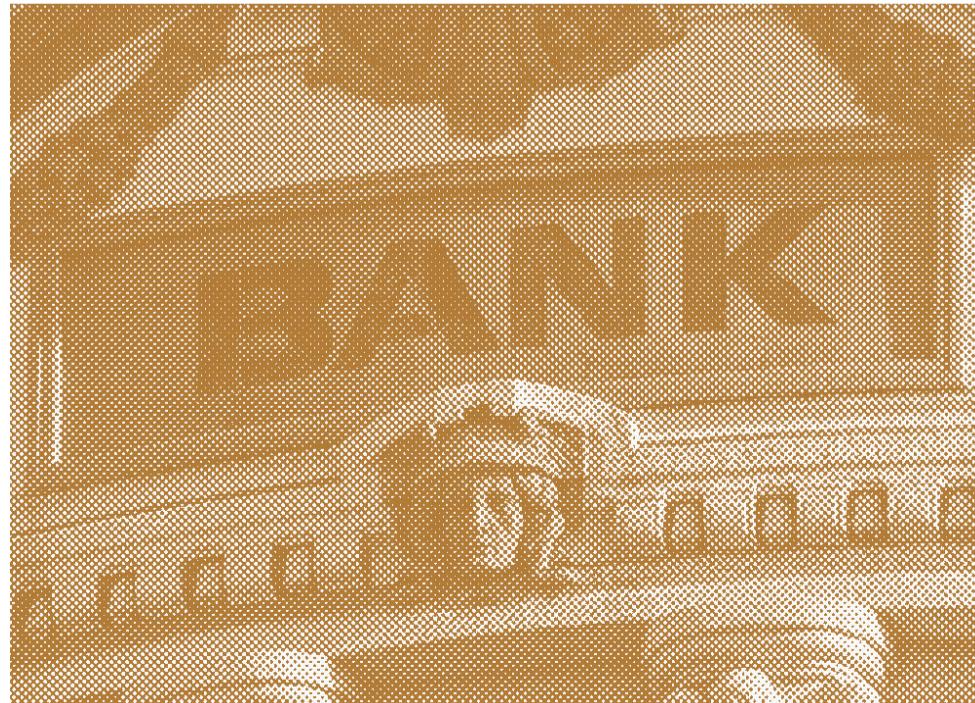
Ejecutivo de innovación y emprendedor con más de 20 años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones, los mercados tecnológicos, la industria financiera y la tecnología financiera.

Gustavo Vinacua

Era 1994 cuando Bill Gates dijo la ya famosa frase “banking is necessary, banks are not”. Puede tomar tiempo para que una predicción tan profunda y disruptiva se haga realidad. Puede incluso que nunca suceda. Lo relevante, como en muchos otros casos, si no en todos, es que el futuro no está predeterminado, lo definimos con nuestras acciones. Pero la industria financiera puede estar hoy en el punto de inflexión entre probar que Bill se excedió con su predicción, u observar cómo se cumplen de forma inexorable sus palabras.

La mayor parte de los bancos están hoy en el segundo grupo, el de los que no se ponen al día, ni pelean por mantenerse relevantes.

La evolución de la tecnología continúa acelerando la velocidad de los cambios. Los consumidores actualizan sus expectativas siempre al nivel de quien más se ajusta a sus necesidades. Al de quien mejor les entiende, aquel que es capaz de personalizar sus productos y servicios al máximo y de hacerles la vida más sencilla, más conveniente, más feliz. Los que no cumplen estas expectativas se ven forzados a ponerse al nivel, o asumir que serán relegados. Y es en este segundo grupo donde están hoy la mayor parte de los bancos. El de quienes no definen las



expectativas de los clientes, ni se ponen al día, ni pelean por mantenerse relevantes.

La digitalización, la preferencia del uso del móvil como compañero de nuestro día a día y la COVID19 han impulsado aún más un cambio en el modelo de relación. Que afecta de forma directa al negocio de los bancos, con estructuras de distribución física que no se ajustan a las necesidades actuales de los clientes. A esto se suma un largo período de tipos de interés bajos; la complejidad de las plataformas tecnológicas de los bancos más tradicionales; y la falta de agilidad en comparación con nuevos jugadores, fintech y grandes empresas tecnológicas. Creando una situación que pone en riesgo a aquellos que no sepan o puedan reaccionar.

Un nueva internet con nuevas reglas para todos los sectores

No es la banca la única industria que nota el impacto de los cambios, muchos otros sectores ven cómo se transforman sus entornos competitivos. La influencia de internet y la tecnología móvil en los últimos años del siglo pasado y los primeros de este siglo XXI fueron la fuerza que modificó y reformó verticales completos, ampliando el acceso a la información, dando herramientas para la creación de valor. Hoy, Internet tiene otra forma y ha vuelto a las estructuras de concentración previas a su creación. Unos pocos jugadores tienen una influencia enorme y extienden su propuesta de valor de forma casi infinita (e.g. Amazon, Facebook, Google,...). Esta búsqueda de escala y de aumentar el tiempo que el usuario está interactuando con la plataforma, ofreciendo casi todo lo que uno puede necesitar en su día a día, es el nuevo maná de los jugadores digitales, puede incrementar las fuentes de ingresos y seguir alimentando los efectos de red, y es una herramienta potente para hacer más eficiente y rentable la captación.

Tanto las propuestas más explícitas, las llamadas ‘Super Apps’ que abundan en Asia (e.g. Wechat, PayTM), como las que traen al mercado Google o Facebook (a través de Google Pay y Whatsapp Pay), son muestra de la tendencia hacia la creación de modelos de negocio de tipo ecosistema, donde el usuario puede cubrir un amplio espectro de necesidades del día a día. Integrado en una experiencia única, con la conveniencia de tener que gestionar una única identidad, la facilidad de tener experiencias end to end que permiten elegir, comprar, pagar y consumir, y la seguridad de no tener que exponer sus datos con múltiples apps. Algunos bancos ya intentan emular estas propuestas, con ejemplos claros como Sber o Tinkoff, y otros jugadores

también están trabajando ya para desarrollar soluciones similares en su región, Rappi es un ejemplo en Latinoamérica.

Fintech Vs. Bancos

Las grandes empresas tecnológicas no son las únicas que han entrado en el sector financiero, startups especializadas en la industria - las Fintech - también son parte de esta lucha por capturar la atención de los consumidores. La dinámica entre las Fintech, los bancos y los consumidores ha ido cambiando con el tiempo, hoy se puede ver un espacio Fintech más maduro donde coexisten jugadores que compiten con las entidades financieras, otros que tienen una naturaleza distinta y pueden formar parte de la cadena de valor colaborando con los incumbentes, jugadores pequeños y algunos que ya han mostrado ser capaces de captar millones de usuarios a la vez que generan un negocio rentable.

La prosperidad y capacidad de creación de valor ha estado muy ligada al rol de los bancos. Los niveles de bancarización y acceso al sistema están claramente relacionados con las oportunidades de los individuos para mejorar su vida. Décadas de trabajo en inclusión financiera han dado frutos aunque el reto persiste y los cambios en el entorno deberían también reflejarse en la evolución de los modelos actuales. El crédito que ha impulsado e impulsa el esfuerzo de micro emprendedores, pequeños empresarios, pymes y grandes empresas y que apoya el consumo también encuentra en los datos y nuevas capacidades tecnológicas una oportunidad para revisar sus normas y convenciones.

La realidad de nuestro planeta también tiene una relación directa con la industria financiera. Hoy existe un mayor nivel de consenso alrededor de la necesidad de afrontar cambios relevantes que son vitales para evitar el deterioro que hemos causado con las emisiones de carbono. Este deterioro tiene que ver con lo que hacemos, con la actividad de los habitantes, las empresas, los gobiernos en el día a día y requiere que las inversiones, el consumo, las decisiones individuales y colectivas estén alineadas, algo donde la banca puede jugar un rol muy importante.

El presente, la tormenta perfecta

Consumidores cambiando sus hábitos y exigiendo experiencias que atiendan sus necesidades y problemas reales, un entorno competitivo cada vez más disputado con jugadores que entran en todos los espacios donde la banca ha prevalecido históricamente y condiciones de contexto que hacen todo más complicado forman una tormenta perfecta, una situación llena de oportunidades y de riesgos. Algunos encontrarán su espacio en la trastienda, enrutando las operaciones financieras, gestionando alguno de los pasos, especializándose en procesos que otros necesitan; otros buscarán seguir teniendo una relación directa con los consumidores y añadir valor, ¿quizá evolucionando el rol de asesoramiento que los bancos han tenido hasta hoy? Tal vez estando allí donde están los usuarios, haciendo alianzas, aprovechando la desaparición de las barreras entre industrias. Y muchos no encontrarán su espacio.

La industria financiera está en una etapa clave de su historia, es momento de pensar en grande, es tiempo de mostrar que el rol de la banca en la sociedad sigue siendo clave y que es posible un crecimiento inclusivo, un crecimiento sostenible y rentable que favorezca a la sociedad en su conjunto. ●

DESAPARICIÓN DEL DINERO EN EFECTIVO: LA IMPOSICIÓN DE UNA ELECCIÓN INNECESARIA



Beatriz Cerrolaza

Cofundadora del podcast El cielo está enladrillado.

Escanea este QR

Un francés, un malagueño y una riojana a los que no se les traba la lengua, conversan con personajes de actualidad para presentarte su cara más divertida. El cielo está enladrillado ¿quién lo desenladrillará?

El desenladrillador que lo desenladrilló, buen desenladrillador será.

mypublicinbox.com/BeaCerrolaza

Cualquiera de los billetes de curso de legal en circulación constituye en sí mismo una fascinante combinación de tecnologías únicas producidas a través de sofisticadas técnicas que con frecuencia rozan el límite del conocimiento. Y, sin embargo, estas pequeñas piezas de papel son cada vez más descalificadas en ciertos ambientes, donde por un malintencionado afán de innecesaria imposición o por simple falta de análisis crítico, ignoran el fundamental papel que han jugado, y aún hoy juegan, como base de nuestra sociedad.

«En el hipotético caso de que el dinero en efectivo desapareciera de nuestra sociedad, no tardaríamos ni una década en reinventarlo.»

Pero no todo es culpa de los lobistas enemigos del efectivo y de sus enormes presiones motivadas por los más que evidentes intereses económicos. La elitista y secreta Industria de la Impresión de Alta Seguridad tiene una gran responsabilidad en su futuro y en cómo la sociedad percibe el producto fruto de su actividad. Siendo uno de los pocos sectores que aún hoy en día sigue estando controlado a nivel mundial por un puñado de compañías y tecnologías europeas, resulta ser el principal responsable de la injusta mala reputación que tiene por su pasividad ante la guerra abierta declarada a este método de pago. Se trata de un mercado complejo y hermético en el que el secretismo y la confidencialidad se imponen como cultura institucional mientras que la comunicación y la divulgación dirigidas al usuario final siguen siendo asignaturas pendientes.

Por esta razón, el 90% de los europeos desconoce que los billetes de media y alta denominación incluyen una ventana transparente que debería ser motivo de orgullo, pues ha supuesto un hito tecnológico sin precedentes, convirtiendo nuestro dinero en unos de los más seguros y difíciles de falsificar del mundo.

Tampoco sospechan la mayoría de los ciudadanos las complejas tecnologías que se emplean en la producción de un billete, o la puntera maquinaria que se usa tanto para su inspección y verificación automáticas como para su destrucción cuando agotan su vida útil.

El éxito global del dinero en efectivo radica en dos de sus principales atributos: la simplicidad de un sistema comprensible para todos los usuarios implicados y la universalidad de éste.

El concepto primigenio germinó relativamente pronto en Mesopotamia. En torno al 4.000 a.C. los Sumerios, cansados de medir, pesar y examinar cada artículo una y otra vez, fijaron cantidades concretas de metales como el oro o la plata para facilitar las transacciones. El siguiente gran avance se lo debemos a los chinos que inventaron el papel moneda. Si bien el primer billete documentado data de la Dinastía Tang (618-907 d.C.) en Europa no fue hasta casi 1.000 años después cuando se emitió el primer billete. Este acontecimiento tuvo lugar en Suiza en 1661 y supuso el origen de una industria fascinante y próspera rodeada de tecnología y artesanía a partes iguales.

Resulta muy fácil imaginar el entusiasmo con el que los ciudadanos debieron acoger esta invención, sobre todo teniendo en cuenta que, hasta entonces, para realizar sus compras, debían cargar con placas de cobre "de bolsillo" que pesaban hasta 20 kg. La magia del dinero trajo progreso para la humanidad y dio lugar al mundo que hoy conocemos. Además, todas las virtudes que nos llevaron a abrazar este avance en la lenta transición que tuvo lugar desde el primitivo trueque hasta el libre comercio actual, siguen hoy en día vigentes. Así, el anonimato que proporciona, su universalidad, su disponibilidad y el acceso gratuito al dinero en efectivo resultan incuestionables.

La gratuidad del dinero es algo en lo que los más privilegiados no solemos reparar, y sin embargo se revela como una virtud clave para los más desprotegidos y vulnerables. Porque mientras los bancos nos cobran comisiones por las transferencias, por el mantenimiento de nuestras cuentas o por el uso de las tarjetas de crédito y débito, y al tiempo que caros dispositivos como los Smartphones son imprescindibles para utilizar-

zar nuevos métodos de pago, todos tenemos acceso gratis al dinero en efectivo. Son por lo tanto los Gobiernos y los Bancos Centrales quienes asumen el coste no sólo de la fabricación del dinero sino también de su gestión.

Existen además otros factores importantes, que solemos olvidar en el mundo desarrollado, que harían inviable la desaparición del dinero en efectivo a corto y medio plazo, como el hecho de que más de un tercio de la población mundial adulta no disponga de cuenta corriente o que más del 10% de la población mundial sea analfabeta.

Y es que no existe en la historia reciente ningún precedente de una campaña tan agresiva contra ningún producto o tecnología como la que está sufriendo el dinero en efectivo y aún menos camuflada, como es el caso, de 'tendencia natural'.

Sirva como ejemplo Londres, ciudad que hace ya casi una década se erigió en capital de lo que bautizaron como la 'Cashless Society'. Mediante todo tipo de iniciativas públicas y privadas y a golpe de legislación trataron de acelerar la desaparición del efectivo proclamando que se trataba de una demanda de la sociedad. En 2014 se pusieron en marcha los autobuses sin efectivo, operación con la que MasterCard, proveedor de la tarjeta sin contacto Oyster empleada en el transporte público británico, facturó más de 9.400 millones de libras. Multitud de tiendas pop-up anuncian que no se aceptaba efectivo y los comercios adheridos a la noble causa aplicaban todo tipo de descuentos para promocionar el uso de métodos de pago alternativos. Se celebraron jornadas como 'El día sin efectivo' apoyadas por el gobierno y patrocinadas por MasterCard, PayPal y demás agentes digitales. Autoridades y patrocinadores se felicitaban y anuncianan el fin del efectivo en el Reino Unido para 2018. Como contraste, en 2015 se sacaron de los cajeros automáticos en Londres 188.000 millones de libras, algo más de 3 millones de libras por segundo, superando en un 15% las cifras del año anterior.

Por lo tanto, los verdaderos motivos tras la tan celebrada y anunciada «Sociedad sin Efectivo» son otros que nada tienen que ver con tendencias, con nuestras preferencias o con nuestro bienestar. La realidad es que los gobiernos y todos los

demás agentes implicados en la causa, incluidos los bancos, verían eliminado el coste que tiene mantener el dinero en efectivo en circulación -producción, destrucción, cajeros, almacenamiento y transportes seguros...-, ganando de paso un control total sobre nuestra economía particular e incrementando su influencia a nivel macroeconómico.

Todos nuestros movimientos, por insignificantes que nos parezcan, quedarían registrados para beneficio de operadores digitales y de gobiernos que ante una eventual crisis económica tendrían el control del acceso de la población a su dinero.

Y es que resultan especialmente indignantes y paternalistas algunas de las medidas adoptadas por las administraciones alegando al hacerlo que es por nuestro bien. Pensemos en una persona de cierta edad que se lleva mal con las nuevas tecnologías y que de pronto se ve forzada a instalar una aplicación, tal vez disponiendo de mala cobertura, y a realizar toda una serie de complicados pasos para completar un registro con el único fin de pagar por estacionar su vehículo en un aparcamiento público. ¿De verdad le están facilitando la vida al privarle de la posibilidad de escoger el método de pago que prefiere?

Y como no podía ser de otra manera, también la crisis sanitaria por el COVID-19 ha servido a la causa en esta cruzada contra el efectivo. Porque mientras la mayoría de los estudios científicos rigurosos aseguran que si bien el contagio por contacto con superficies es altamente improbable, y este riesgo se reduce aún más con el intercambio de billetes y monedas, menos peligroso que tocar las teclas de un datáfono, en todos los comercios se promueve el uso de métodos alternativos de pago como parte de los protocolos anti-COVID.

Aún así estamos de enhorabuena, pues por suerte para las principales víctimas de esta pandemia no se ha ido más allá, quedando el 'no uso' del efectivo en una recomendación encarecida y no en una imposición. Porque imaginemos por un momento a todas esas personas mayores que aisladas durante meses esperan asustadas sobrevivir a esta crisis global sin precedentes, que a duras penas se entienden con la tecnología y que en ocasiones por ese mismo motivo llevan mucho tiempo sin ver el rostro de sus

seres queridos... e imaginemos además que a esas personas les prohíben usar dinero en efectivo para comprar sus alimentos. ¿Alguien se atrevería a decir que es por su bien?

El ser humano es pésimo prediciendo el futuro a pesar de su fascinación y su empeño por intentarlo. Y creo que se nos da mal en general por dos motivos contrapuestos, o bien porque carecemos de los conocimientos y de la información necesarios para hacer una predicción rigurosa o por todo lo contrario, es decir, porque somos tan expertos en una pequeña parte que nos volvemos incapaces de ver el todo con la perspectiva necesaria.

Y dicho esto, voy a caer en la tentación de hacer una predicción: «en el hipotético caso de que el dinero en efectivo desapareciera de nuestra sociedad, no tardaríamos ni una década en reinventarlo». Y es algo que ya está sucediendo, porque al tiempo que se demoniza al dinero convencional, asistimos sin inmutarnos a su resurrección en el mundo de las criptodivisas, desde donde claman por la necesidad de llegar al mundo offline con propuestas como 'Tangem': un Smart-banknote que te permite pagar con criptomonedas sin necesidad de conexión a internet ni dispositivos adicionales, como lo venimos haciendo con las divisas tradicionales.

En este mismo sentido, uno de los principales argumentos esgrimidos en contra del efectivo es su papel en el mercado negro, y sin embargo es el anonimato de las criptodivisas -cualidad que proclaman como nueva pero que siempre ha acompañado al dinero en efectivo- lo que las ha convertido en las elegidas por el crimen organizado desbancando al dinero convencional, por su intrazabilidad y su mayor facilidad de almacenamiento y transporte.

Después de todo lo dicho, no desearía que este artículo se interpretara como una defensa a ultranza del efectivo en detrimento del resto de opciones. Es, eso sí, un alegato en pro del derecho a escoger de todos los ciudadanos. El efectivo no es la mejor alternativa, pero es una legítima y absolutamente vigente en la actualidad. Si el dinero en efectivo está abocado a su desaparición inevitablemente sucederá a través de un proceso lento y natural pero jamás debería ser una imposición. ☀

BIFURCACIONES es un espacio de pensamiento y opinión sobre el presente y el futuro digital de la sociedad. Su objetivo: explorar la intersección entre lo tecnológico y lo humano y compartir propuestas, ideas y reflexiones que amplíen los límites de nuestras expectativas.

1hv

Realizado por 1hv.co

Continúa la experiencia digital escaneando este código QR



Papel ecológico
Comprometidos con el medio ambiente.

“Money makes the world go around”.

Cabaret (1972)

Artistas: Liza Minnelli, Joel Grey
Autores de la canción: John Kander | Fred Ebb

Letra de Money Money © Trio Music Company, Times Square Music Publications Company, Trio Music Co., Inc.