

# De lujo a primera necesidad

## El auge del oro y la plata de inversión

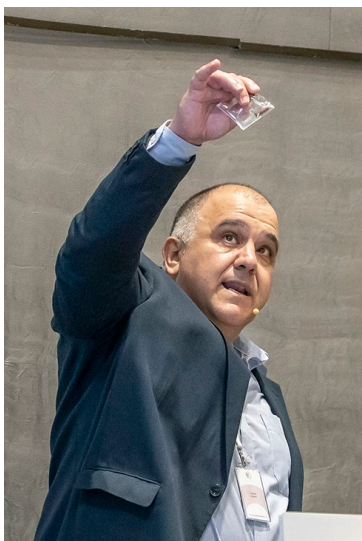
**A**nillos, pendientes, relojes... Antaño era común que nuestros abuelos compraran joyas “por si acaso”, razón que todavía prevalece hoy en día... más presente que nunca. Los metales preciosos de inversión han empezado a ocupar un lugar central en la economía familiar, que recurren a él como un salvavidas en momentos complicados.

SilverGold Patrimonio ha vivido en primera persona esa evolución del sector. Y, en parte, se siente responsable de su transformación. “Nacimos en 2018 con un único propósito: que la ciudadanía dejara de ver el oro y la plata como algo exclusivo de las rentas altas. Queríamos democratizarlo, hacerlo más accesible y llevarlo a aquellos que desconocían sus características”, confiesa Javier López Milán, CEO de la compañía, que cuenta con la confianza de más de 9.000 clientes que disfrutan de servicios de compra flexibles y adaptados a diferentes objetivos y necesidades.

Es innegable que a su constante crecimiento —en 2024 facturaron 112 millones de euros— ha contribuido el buen momento del oro y la plata, que se han revalorizado en los últimos 5 años un 85,52% y 54,81%, respectivamente. “Estas subidas estaban en nuestras previsiones. De hecho, nos ha ayudado mucho a crecer que nuestros pronósticos se cumplieran: a los clientes les ha dado mucha confianza ver que nuestros análisis eran acertados”, explica López, que pone como claro ejemplo a la plata. “En plena pandemia cayó una barbaridad. Muchos nos llamaron alarmados preguntándonos qué había pasado y, lejos de sugerirles que se retiraran, insistimos en que más que un motivo para lamentarse era una oportunidad para seguir creciendo a un precio más suculto”, cuenta.

Estos movimientos han coincidido con un periodo muy convulso. En términos geopolíticos estalló la invasión de Ucrania y los bombardeos en la Franja de Gaza, además de la amenaza de aranceles de Donald Trump al resto del mundo. La economía internacional no ha salido muy bien parada y las perspectivas de futuro no son muy halagüeñas. En ese escenario, los bancos centrales de todo el mundo han hecho un acopio importante de oro, con incremento del volumen de compra que no se había visto

SilverGold Patrimonio ha sido testigo en España de cómo ha cambiado el papel y la percepción de los metales preciosos como garante del ahorro durante la última década



Javier López Milán, CEO de SilverGold Patrimonio

“Nacimos en 2018 con un único propósito: que la ciudadanía dejara de ver el oro y la plata como algo exclusivo de las rentas altas. Queríamos democratizarlo”

en décadas. “Era inevitable que ese movimiento se trasladara también al pequeño ahorrador. La demanda ha crecido a niveles nunca antes vistos y buena parte de ello se debe a que muchos buscan proteger su patrimonio con valor refugio”, expresa.

### PARA TODOS LOS BOLSILLOS

La compañía ofrece planes de compra muy asequibles. Desde compras únicas a partir de 3.000€ a aportaciones mensuales desde 50€ al mes y con la vista puesta también en el largo plazo, algo que permite a los consumidores planificar su futuro sin hacer desembolsos grandes de una tacada, pero también posibilita la consolidación de un patrimonio sólido. “Lo más común es empezar con piezas pequeñas y, con el paso del tiempo, acumular una gran cantidad de metal. Al estar custodiadas en nuestras instalaciones no tienen que preocuparse de su seguridad, un aspecto que suele



desincentivar a muchos”, aclara.

Y al decidir invertir, llega la otra pregunta: ¿Lingotes o monedas? Esa es la gran pregunta que se hacen muchos en su primera toma de contacto con el oro y la plata. Antiguamente, las monedas incluían en su aleación algo de metal precioso, pero en un porcentaje muy bajo y con una pureza insuficiente, de ahí que en la actualidad se vean con cierto recelo. Pero a mediados

del siglo XX nació la moneda bullion, que emula la calidad y pureza de los lingotes, aunque con valor facial y forma redonda. “Podría considerarse una fusión del antiguo coleccionismo de monedas con la inversión: muchos clientes nos piden piezas características de determinados países del mundo... incluso pueden encontrar algunas de su cantante, serie o animal favorito”, relata. Esa unión de dos mundos a prio-

ri distintos es lo que animó a la compañía a lanzar su primera tienda online, Invermoneda.com, en cuyo catálogo pueden encontrarse tanto lingotes como monedas procedentes de todas las casas de la moneda del mundo.

La compañía ofrece planes de compra muy asequibles. Desde compras únicas a partir de 3.000€ a aportaciones mensuales desde 50€ al mes y con la vista puesta también en el largo plazo

### UN FUTURO BRILLANTE

Francisco Javier López Milán no tiene dudas de cuál es la próxima gran meta de la compañía: “El éxito de una cartera de inversión radica en su capacidad para diversificar y reducir al máximo el riesgo. Sin las posibilidades que te da las reservas de valor eso es imposible. Empezamos con oro y plata, les siguieron los metales más industriales y volátiles como el platino y el paladio, incluimos el rodio y alcanzamos un acuerdo para ser el principal comercializador del osmio... a continuación añadimos diamantes... Queremos que nuestros clientes tengan donde elegir y puedan incorporar lo que mejor se adapte a sus objetivos, necesidades y presupuestos. Cuantas más alternativas, mejor para ellos”, asegura.

Los metales preciosos no van de farol. Los análisis más optimistas de cara a 2025 se han quedado cortos. A principios de septiembre, la plata cotizaba a 40 dólares la onza, sus máximos desde finales de 2011; mientras que el oro superaba los 3.600 dólares, un techo que nunca antes había alcanzado. “Dije que el oro superaría los 3.300 dólares a finales de verano y me tacharon de exagerado. Me equivoqué, ha batido con creces esa cifra y podría llegar a los 4.000 para Navidad”, augura López Milán, que insiste en recalcar que los metales preciosos funcionan bien a largo plazo como reserva de valor.