

# THE REAL MONEY

## EL MODELO QUE ESTÁ LLAMANDO LA ATENCIÓN DEL GRAN PATRIMONIO

**El oro lleva años consolidado como refugio patrimonial frente a la inflación y la incertidumbre. Pero entre grandes patrimonios emerge una cuestión cada vez más relevante: no todo lo que se considera invertir en oro implica tener oro.**

**T**he Real Money, firma con sede operativa en Málaga y presencia en España, Italia y Reino Unido, ha construido su propuesta alrededor de una idea que, lejos de ser novedosa en teoría, resulta disruptiva en la práctica: el acceso al oro físico en propiedad directa del cliente, no como exposición ni como producto financiero, sino como activo real integrado dentro del patrimonio bajo una lógica clara de independencia financiera.

### DEL ORO COMO PRODUCTO AL ORO COMO PROPIEDAD

No todo el oro es igual. Mientras gran parte del mercado se articula sobre vehículos que replican el precio del metal, The Real Money plantea un enfoque distinto: el valor no depende únicamente de la cotización, sino de cómo se adquiere, quién lo custodia y bajo qué estructura jurídica se posee.

### CONECTAR CON EL ORIGEN DEL METAL

Detrás de esta lógica se encuentra Víctor Campos, quien tras años de experiencia en el sector identificó en el modelo italiano un estándar más exigente en términos de regulación, trazabilidad y operativa. A diferencia del contexto español, Italia ha desarrollado un ecosistema en el que el oro monetario se integra dentro de una lógica más cercana a la de un activo financiero, con mayores niveles de control.

La ambición de The Real Money no fue replicar ese modelo, sino adaptarlo. Y, sobre todo, hacerlo operativo. Para ello, la compañía articuló una estructura que conecta directamente con el origen del metal a través de MyGold SpA, lo que le permite acceder a refinerías certificadas bajo estándares internacionales de máxima exigencia y garantizar así la calidad, la trazabilidad y el reconocimiento del oro. Sobre esa base, The Real Money ha incorporado además el apoyo tecnológico de YourADN para registrar y certificar digitalmente cada operación, de modo que el cliente puede consultar en todo



Víctor Campos, fundador y CEO de The Real Money



Equipo directivo de The Real Money: Marco Pedrazzoli, Michele Giacomel, Víctor Campos y Sebastián Maspons

momento su posición y la documentación asociada.

### LIQUIDEZ, CONTROL Y CAMBIO DE PARADIGMA

El resultado es un modelo en el que el oro no forma parte del balance de la compañía, sino que pertenece directamente al cliente, con custodia en cámaras acorazadas, auditorías periódicas y posibilidad de entrega física. A ello se suma un elemento que suele pasar desapercibido, pero que resulta determinante: la recompra directa del metal por parte de la refinería, lo que introduce un marco de liquidez dentro de la propia estructura.

A partir de esta arquitectura, The Real Money ha desarrollado distintas soluciones adaptadas a perfiles patrimoniales diversos, desde estrategias de acumulación progresiva hasta estructuras diseñadas para grandes patrimonios que buscan proteger parte de su liquidez. En todos los casos, la lógica es la misma: oro físico en propiedad, con trazabilidad completa y control directo.

### MÁS DE 1.500 CLIENTES

Este planteamiento, aparentemente técnico, está empezando a generar un efecto más profundo: cambiar la conversación. Porque obliga a replantear

una idea asumida durante años. ¿Es lo mismo tener exposición al oro que tener oro?

La tracción del modelo sugiere que, para determinados perfiles, la respuesta empieza a ser no. The Real Money gestiona ya más de 1.500 clientes, un crecimiento que ha venido acompañado de reconocimiento institucional, como el Premio La Razón a la Excelencia Empresarial en Soluciones de Ahorro e Inversión.

Sin embargo, el interés que está despertando la compañía no se limita a su presente, sino a su evolución.

La firma ha iniciado su expansión internacional con Italia como primer mercado, un movimiento que refuerza su conexión con la infraestructura de origen del metal y que apunta a la construcción de un modelo transnacional. En paralelo, trabaja en el desarrollo de su ecosistema digital junto a YourADN, con el objetivo de dotar de mayor funcionalidad al patrimonio en oro sin alterar su naturaleza.

### UNA RED PROFESIONAL

En este proceso, tanto Víctor Campos como Sebastián Maspons, socio y director comercial de The Real Money, junto al resto de responsables de las distintas áreas de la compañía, insisten en un aspecto que consideran clave: el crecimiento del proyecto se apoya en una red de consultores y profesionales alineados bajo una misma lógica de trabajo, basada en la confianza, el control y la coherencia operativa. Una cultura interna que, sostienen, acaba reflejándose de forma directa en la calidad del servicio al cliente.

**The Real Money se apoya en una red de consultores y profesionales alineados bajo una misma lógica de trabajo, basada en la confianza, el control y la coherencia operativa**

En un entorno marcado por la incertidumbre macroeconómica, la inflación estructural y la creciente desconfianza hacia determinados activos financieros, el interés por los activos reales parece consolidarse. Pero, más allá del oro como activo, lo que empieza a cambiar es la forma de integrarlo dentro del patrimonio.

The Real Money no propone simplemente acceder al oro. Propone entenderlo como una herramienta de protección patrimonial bajo una lógica clara: la propiedad real como base de la independencia financiera. Y esa diferencia, cada vez más, está dejando de ser un matiz técnico para convertirse en una decisión estratégica.