

Es poco conocido en España, pero el mercado mundial de créditos en oro puede mover alrededor de 2.000 toneladas anuales, casi el equivalente a un año de producción.

## CREDITOS EN ORO

# Los dorados préstamos de Sindibank

ANTONIO ORTI

**E**L ORO NO ES sólo fuente de riqueza, sino también manantial de quebraderos de cabeza. Al menos esa es la opinión de **Romeo Cella**, director comercial de Sindibank, y, por descontado, del sector joyero, que durante los últimos años ha soportado el baile de cifras de su cotización.

La variación del precio del oro en los mercados internacionales, cuando es a la baja, provoca en las empresas que, como las joyerías, tienen el oro como una de sus materias primas, una depreciación de sus existencias de dicho metal precioso, dañando su balance.



● Romeo Cella, director comercial de Sindibank, y el subdirector general, Genaro Millet.

Para evitar ese problema de fluctuación, Sindibank tiene entre sus productos un analgésico específico: los préstamos en oro. Es decir, en lugar de financiar la compra del oro, presta directamente el metal amarillo.

Hasta el lanzamiento de este producto por parte de Sindibank, en julio del año pasado, sólo 60 de las 5.000 empresas joyeras censadas en España recurrían a esa forma de financiación. Un año después, la cifra se ha duplicado y son ya más de 120 las firmas que utilizan ha-

bitualmente este tipo de préstamo.

La operativa básica es bastante simple: un banco presta oro y la empresa se compromete a devolver la misma cantidad de metal a una fecha determinada, pagando un tipo de interés reducido, entre el 2,5% y el 3,5% anual, según el volumen de la operación.

Pero además de ese reducido coste del préstamo, lo que, como señala **Romeo Cella**, puede hacer atractiva la fórmula incluso a las firmas que se autofinancian, tiene otras ventajas para las empresas. Una es evitar la inmovilización de recursos financieros, que de esta forma pueden destinarse a otros proyectos. Otra, la más importante para **Romeo Cella**, es que permite a la empresa de orfebrería cubrirse del riesgo de fluctuación del precio del oro en el mercado, que en estos momentos está alrededor de los 312 dólares por onza.

En un préstamo en oro, el compromiso es pagar en metal y no en dinero y, por tanto, en el balance de la empresa, a medida que aumente o disminuya el valor del activo en función de las condiciones del mercado, se produce una variación similar del pasivo en la partida correspondiente a la financiación.

La fórmula del préstamo oro es todavía poco conocida en España, pero en países como Italia y Estados Unidos está más extendida. Por ejemplo, muchas empresas mineras de esas zonas, cuando tienen que explotar o modernizar una mina, piden un anticipo en oro con el que financian los gastos y devuelven el préstamo con el metal extraído. ●

## Onzas en euros

**E**l préstamo oro puede suponer una mejora considerable en la competitividad de las empresas de joyería, al permitir, sobre todo, mantener el stock en unas condiciones financieras óptimas. Sin embargo, algunos empresarios, como Joan Oliveras, presidente de Barnajoya y consejero delegado de la joyería Bagués,



sostienen que hasta que la cotización del oro —habitualmente en dólares— no se realice también euros, no se eliminará uno de los

principales factores de riesgo que inciden sobre el sector. No obstante, Joan Oliveras, además de remarcar las ventajas fiscales del préstamo en oro, señala que, como usuario, esta fórmula ha permitido a su empresa afrontar la expansión de sus productos en el exterior con una capacidad de financiación superior.