

“Estamos en el buen camino pero sería precipitado pensar que después de seis meses o un año en números positivos la empresa va ir como en Alemania, uno de los países donde es tradición invertir en oro físico y donde el negocio es muy exitoso, como demuestran las cifras. Degussa a nivel mundial ha superado los 1.400 millones de euros en 2016 y esta cifra la vamos a aumentar este año”, señala

el director de Degussa España, empresa alemana dedicada a la inversión en metales preciosos, y añade que su objetivo en nuestro país es “consolidar el negocio, llegar a ser más conocidos, tener una mayor presencia, para en un próximo futuro poder abrir otra sucursal en una de las grandes ciudades españolas, y sobre todo, ser una referencia en metales preciosos, también para los organismos oficiales”.

Jens Weidenbach, director de Degussa España

“Recomendamos invertir en oro físico entre un 10% y un 20% del valor de la cartera”

■ Mercedes Cobo

— ¿Cómo nace la compañía?, ¿A qué se dedican?

— Degussa nace en 1843, fundada por los hermanos Roessler, primero se dedicó a guardar oro, metales, y valores, y luego a fundirlos y a filtrar el oro de otros metales, lo hicieron con tanta experiencia que fueron los más conocidos y los más demandados por la calidad de su trabajo. Después inventaron otros métodos sobre el tratamiento de los metales preciosos y siguieron desarrollando su actividad hasta que en el siglo XX Degussa se transformó en una empresa de alta tecnología basada en su experiencia en metales preciosos, en el sector automovilístico, en el de medicina, en alta tecnología de ordenadores, que llevan metales sobre todo plata, platino y oro en los que Degussa tenía un gran conocimiento y eran líderes del mercado. Degussa hoy pertenece a un grupo de inversores y nos dedicamos únicamente a lo distribución de metales de inversión y productos como regalos y joyas, hechas de estos metales, sobre todo oro pero también plata y platino. Hemos empezado hace algo más de un año con una serie de relojes, hechos a mano, y en 2016 salimos con la primera colección de relojes de platino, con sólo 25 piezas, son objetos sobre todo para coleccionistas.

— ¿Han tenido algún momento malo?

— Todavía no. Tal como existimos hoy, empezados en 2011 con una tienda en Múnich, y el momento malo que tuvimos es la falta de tiempo para emprender todas las actividades que tenemos pensadas. Ahora tenemos diez sucursales en Alemania, cinco sucursales en el extranjero, en Londres, Madrid, Singapur y Suiza. En 2015 facturamos 1.400 millones de euros, no hay crisis en el oro porque debido a la incertidumbre de los mercados y a la poca confianza en la política monetaria, los inversores tienden a invertir más en oro físico que a las inversiones en papel o a las inversiones ficticias en la pantalla. Si pensamos en la diversificación de la inversión de nuestro patrimonio el oro es una parte imprescindible en la que hay que invertir, me refiero a oro físico, porque la inversión en oro físico refleja una diversificación de la cartera más directa que la formada sólo por fondos de diferentes sectores, nosotros recomendamos invertir en oro físico entre un 10 y un 20 por ciento del valor de la cartera, incluso para los más sofisticados un 30%.

— Llevan dos años en España... ¿Invertimos los españoles en oro?

— La tradición de invertir en oro la han tenido todos los países y algunos la siguen teniendo, si pensa-



F. MORENO

AL TIMÓN

Jens Weidenbach, director de Degussa en Madrid, tiene una amplia trayectoria en el mundo financiero dentro del sector bancario. Su formación en banca, master en “Investment Banking”, el dominio de varios idiomas, y su gran capacidad de comunicación, le han

permitido poder trabajar con diferentes países y mantener una red de contactos por todo el mundo. Ha desempeñado cargos de responsabilidad en tesorería en Frankfurt, Ginebra, Madrid y Tokio. Como especialista en banca de inversión en las áreas de

Divisas, Opciones, Inversión Patrimonial, Refinanciación, Derivados y Metales Preciosos, ha adquirido un amplio conocimiento de temas financieros que comparte en distintas publicaciones. Le gusta la historia y sobre todo, la historia del arte.

mos en Asia, India, y más cerca, Alemania, Austria y Suiza, ahí parte de la inversión es en oro físico. En España esta costumbre se ha diluido por dos factores, durante una época estaba prohibido poseer oro con lo cual no estaba disponible, quien quería invertir en oro físico tenía que salir del país y comprarlo en otros países, y la segunda razón era que el oro llevaba el 33% de impuesto de lujo, con este impuesto para que la inversión sea rentable tienes que tener una plusvalía del 50%, y esto es muy difícil, incluso con una meta de 10 o 15 años, por esto España se olvidó de esa posibilidad de inversión y de guardar, y preservar su patrimonio. Estamos en el buen camino, es un negocio que necesita seguridad, una infraestructura, una confianza por parte de los clientes, de los

“Nuestro plan de pensiones en oro tiene la posibilidad de liquidar en cualquier momento”

“Llevamos dos años en España y de momento el negocio está creciendo mes a mes”

inversores, de proveedores, que nos tenemos que ganar, y esto no es de un día para otro, sería precipitado pensar que después de seis meses o un año, en números positivos, la empresa va ir como en Alemania, uno de los países donde es una tradición invertir en oro físico y donde el negocio es muy exitoso como demuestran las cifras.

tico meterse en un plan de pensiones porque si no tiene la posibilidad de liquidar cuando ve mejores oportunidades está muy atado, y esto va en contra de la filosofía de una inversión flexible, un plan de pensiones en oro es todo lo contrario, nuestro plan de pensiones en oro tiene la posibilidad de liquidar y aumentar en cualquier momento, como inversor tengo absoluta flexibilidad y estoy invirtiendo en algo que siempre ha tenido un valor, que ha sido la divisa del mundo desde hace 5.000 años. Traer este plan a España es complicado por la legislación, los mercados financieros, a pesar de la liberalización, cada mercado tiene sus normas y su individual jurisprudencia, aunque estemos en Europa, el entorno jurídico español es distinto al de otros países. Estamos estudiando traer este plan, empezando en un nivel no tan amplio como en Alemania y en un futuro próximo vamos a tener algo parecido.

— ¿Cuáles son sus planes de expansión? ¿Ven Madrid como un trampolín para el mercado sudamericano?

— Hispanoamérica es un tema que hemos estudiado muchas veces, es un punto donde siempre estamos mirando, de momento no tenemos grandes intenciones de estar presentes por la legislación, por la seguridad y por la distancia, no podemos actuar de forma tan directa como lo estamos haciendo en el resto del mundo, tenemos que emplear intermediarios, pasar varias barreras de instituciones estatales y todo esto no favorece al precio del producto que queremos ofrecer en estos mercados, para una empresa nacional puede ser mucho más atractivo que para una empresa extranjera estar en estos mercados. En Europa, hemos desarrollado una página web en portugués y tenemos ya la infraestructura para mandar pedidos a Portugal, siempre estamos mirando donde sería interesante tener una nueva sucursal dentro y fuera de Alemania, de hecho nuestra próxima expansión va a ser en dos ciudades alemanas.

— ¿Qué balance hace de 2016? ¿Cuáles son sus cifras?

— 2016 ha sido mucho mejor que cuando comenzamos en 2015, debido al comportamiento del precio del oro, a nuestra presencia en el mercado español, a nuestra popularidad, nuestro negocio cada vez está más asentado y más gente acude a nuestra sucursal. Todavía no podemos dar cifras de España pero en 2016 Degussa a nivel mundialmente ha superado los 1.400 millones de euros y esta cifra la vamos a aumentar este año. En 2017 esperamos seguir creciendo, nuestras actividades en diferentes campos nos dan la razón sobre que el abanico de nuestro negocio es mucho más grande que sólo comprar y vender oro u otros metales, en España ya tenemos otros servicios que acompañan a nuestro servicio de compra y venta, y esto es lo que nos distingue.

— ¿Qué planes tiene para los próximos años? ¿Cuáles son sus objetivos?

— Hacer más sólidos nuestros servicios y nuestras ventas para poder seguir expandiéndonos y mirar que otro tipo de servicios podemos ofrecer sobre todo lo que conllevan los metales preciosos. En España, nuestro objetivo es consolidar el negocio llegar a ser más conocidos, tener una mayor presencia, para en un próximo futuro poder abrir otra sucursal en una de las grandes ciudades españolas, y sobre todo ser una referencia en metales preciosos, también para los organismos oficiales, como Hacienda o la Policía, como somos en Alemania.

— ¿Cómo es el mercado español?

— Por parte de las autoridades es más restringido pero es un medio que permite al inversor diversificar su cartera y de hecho ya han acudido muchos inversores patrimoniales que tradicionalmente ofrecían solamente la inversión en fondos, en acciones o en otro negocio pero no en oro físico, y ahora se ha dado a conocer y tenemos incluso retorno por esta parte de los inversores. Llevamos dos años en España y la tendencia nos da la razón, de momento el negocio está creciendo mes a mes, y esto nos indica que estamos en lo cierto en lo que pensábamos con respecto al mercado español, y además España tradicionalmente es un país, si miramos un poco hacia atrás, que siempre ha tenido alguna relación con el oro o con los metales preciosos en general, incluso España ha sido un productor de oro, el entorno jurídico no es tan favorable como en otros países, como por ejemplo en Suiza o en Austria, las cantidades de inversión en dinero en efectivo están muy limitadas y van a estar más limitadas en el futuro y el éxito para un negocio es muy cuestionable, lo más importante en España en este momento es tomar medidas contra todo lo que no se ha podido controlar en los últimos años y ahora hay que tomar medidas muy drásticas desgraciadamente.

— Tienen un plan de pensiones en oro en Alemania. ¿Han pensado traerlo a España?

— Es muy difícil para un inversor crí-