

“El servicio 360 de compraventa de oro y plata diferencia a Hispánica”

Miguel Ángel Izquierdo Director de Hispánica

El Grupo Hispánica es un referente en la compra, reciclaje y conversión de oro y plata en productos de inversión. Hablamos con su director, Miguel Ángel Izquierdo.

¿Cuándo nació el grupo Hispánica?

Hispánica nace en el año 1992, como fabricante de productos de platería que comercializaba tanto en España como en Europa. Actualmente el grupo lo componen varias sociedades dedicadas a la distribución y comercialización de artículos de platería, la compra de metales preciosos (oro y plata) a particulares y profesionales del sector y la venta de oro y plata de inversión, tanto en lingotes como en monedas, a particulares, profesionales e industria.

¿Cuál es la propuesta de valor que ofrecen en el mercado de metales?

En Hispánica ofrecemos un servicio integral para el tratamiento de metales preciosos. Se trata de un sistema 360 en que ponemos a disposición del cliente

el servicio de compra de oro y plata, que desarrollamos en nuestras instalaciones de Madrid con una atención personalizada y con total discreción. También afinamos estos metales para su posterior venta ya convertidos en productos de inversión (en colaboración con SEMP-SA JP, la más importante refinería a nivel nacional) y, finalmente, vendemos

parte de este material a industrias dedicadas a la tecnología y las energías renovables.

¿A qué perfil de cliente se dirige cada actividad?

Nuestro ciclo de metales preciosos se inicia en la compra de artículos que vemos en cualquier casa de España. El oro de joyería en desuso, heredado o en lingotes comprados como inversión es nuestra principal fuente de suministro de oro, mientras la plata es más común en cuberterías antiguas compradas a través de bancos o joyerías, piezas de menaje y decoración, trofeos y otros enseres. Por eso nuestro segmento de clientes tiene un rango de mediana-

avanzada edad, aunque atendemos a personas de todas las edades.

Por otro lado, en Hispánica también compramos la plata a profesionales del sector de todo el país, que a su vez la compran a particulares.

¿Esa filosofía 360 es la que les diferencia de sus principales competidores?

Poder ofrecer un servicio íntegro de compra y venta en metales preciosos es nuestro principal elemento diferenciador frente a otras casas de compraventa. Además, contamos con más de 30 años de experiencia en el sector y ofrecemos un asesoramiento especializado a nuestros clientes para que puedan tomar la mejor decisión en base a su situación particular.

¿Por qué es una buena opción la inversión en metales preciosos?

El oro siempre ha sido una forma de

salvaguardar el importe deseado mientras éste le aporta un beneficio debido a su tendencia alcista. Además, tiene varias ventajas: es una buena forma de diversifi-



car el patrimonio y es un valor refugio que minimiza los riesgos de inversión gracias a su estabilidad; el oro de Inversión está exento de IVA en España y, además, no se necesita experiencia previa para invertir en él; es tan sencillo como adquirir lingotes o monedas de oro.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Tenemos muy claro, que el crecimiento del Grupo Hispánica pasa por potenciar el reciclaje de metales preciosos ofreciendo nuestros servicios en toda España, de ahí que hayamos proyectado la expansión con otras oficinas en el resto del país. Por otro lado, próximamente lanzaremos un servicio de asesoramiento personalizado con diferentes planes de inversión en metales preciosos y otros tipos de activos.

