

**2025** **ES**

# ENTREVISTA DE AÑO NUEVO

Con el Dr. Franz Hölzl, Director General de Auvesta

La entrevista fue realizada por Benedikt Hausler





999.9  
FINE  
GOITLD

# CONTENIDO

---

Simplemente haga clic en el tema que desee.

## REVISIÓN 2024

- A1** Año récord 2024 para el oro
- A2** Éxito de la plata en 2024
- A3** Éxito de los clientes 2024 – Auvesta Switch
- A4** Innovación 2024: „Switch-Pilot para todos“

## AUVESTA ENTRE BASTIDORES

- B1** El „Switch-Pilot“ de Auvesta – Los retos para un minorista
- B2** La fijación de precios de Auvesta Edelmetalle AG
- B3** Las diferencias poco conocidas entre Auvesta y las plataformas de compraventa de oro

## PERSPECTIVAS 2025

- C1** Evaluación de un posible registro de activos de la UE
- C2** Evaluación de una posible supresión de la franquicia arancelaria
- C3** Mercados de metales preciosos 2025

”

*Esta evolución confirma nuestra opinión de que el oro es el mejor dinero. Si incluso los bancos nacionales lo respaldan, nuestros clientes también pueden estar seguros de que el oro es una opción fiable.*

*A menudo digo en broma que los departamentos de marketing de Washington, Bonn y Moscú trabajan directamente para nosotros cuando se trata de promover el precio del oro.*

*Con este telón de fondo, creo que es totalmente posible que el año que viene se alcancen los 3.000 dólares por onza troy de oro. Por supuesto, no puedo garantizarlo -no tengo una bola de cristal-, pero esta es mi valoración personal.*

#### **Dr. Franz Hölzl en la entrevista de Año Nuevo 2025**

## FUENTES Y ENLACES

Interview Auvesta (Portugal 2024)



Auvesta image film (EN)



Auvesta Alexander Riavez (EN)



- [revisión de google](#)
- [Facebook](#)
- [Youtube](#)

## SALUDOS

**Benedikt Hausler:**

Bienvenido, Dr. Hölzl, a nuestra Entrevista de Año Nuevo 2025, y me complace que una vez más esté dispuesto a darnos una visión de los avances y tendencias actuales en el campo de los metales preciosos.

**Dr. Franz Hölzl:**

Muchas gracias, señor Hausler, estoy encantado de estar aquí de nuevo. Echemos juntos un vistazo al año 2025 y a sus apasionantes retos.



## REVISIÓN 2024 A1 – AÑO RÉCORD 2024 PARA EL ORO

**#Mercados dinámicos de metales preciosos 2024: bancos centrales, tipos de interés clave e incertidumbres políticas**

**Benedikt Hausler:**

2024 marcó nuevos máximos para el oro y un año exitoso para la plata. ¿Qué factores clave contribuyeron a esta evolución dinámica de los precios?

**Dr. Franz Hölzl:**

El creciente interés de los bancos centrales es un factor decisivo. El telón de fondo son los países BRICS, que desean abiertamente reducir su dependencia del dólar estadounidense como principal moneda de reserva. En consecuencia, los bancos centrales diversifican cada vez más sus reservas de divisas. El oro, que no está asignado a ninguna moneda nacional, desempeña un papel fundamental en este sentido y se utiliza cada vez más para cubrir las reservas.

Esta evolución confirma nuestra opinión de que el oro es el mejor dinero. Si incluso los bancos nacionales lo respaldan, nuestros clientes también pueden estar seguros de que el oro es una opción fiable.

Otro factor clave es la caída de los tipos de interés, sobre todo en Estados Unidos. Como consecuencia, se está canalizando menos capital hacia inversiones basadas en los intereses. Al mismo tiempo, la incertidumbre política intensifica la búsqueda de inversiones estables. Y el oro es un refugio seguro que puede convertirse en cualquier divisa en cualquier momento.

## A2 - ÉXITO DE LA PLATA EN 2024

**#Plata en alza: la demanda industrial y las tendencias mundiales como motores de los precios en 2024**

### **Benedikt Hausler:**

¿En qué se diferencian las tendencias de los precios del oro y la plata en 2024? ¿Existen razones particulares que hayan influido especialmente en el mercado de la plata?

### **Dr. Franz Hölzl:**

La plata es tanto una materia prima como un metal industrial y se necesita en grandes cantidades, sobre todo en electrónica, fotovoltaica y automoción. No podemos centrarnos sólo en Alemania, sino que tenemos que verlo globalmente. China, por ejemplo, avanza en su abandono del motor de combustión, lo que también impulsa la demanda de plata. Y si hay demanda en el mercado, también subirá el precio.

**#Oro y plata 2024: El verdadero significado de la subida de precios**

### **Benedikt Hausler:**

¿Significa esto que el entorno para la plata y el oro sigue siendo favorable?

### **Dr. Franz Hölzl:**

No hay que olvidar que la evolución del precio de los metales suele reflejar no tanto el aumento del valor del metal en sí, sino más bien la pérdida de valor del papel moneda.

Si el papel moneda se infla, entonces sólo tengo que poner un montón más grande de papel por la misma cantidad de material. Esta es una de las principales razones por las que el precio de los metales preciosos debe subir a largo plazo. Y este es precisamente el principal concepto erróneo que sigo escuchando

„Ahora han subido los precios, por ejemplo, del oro. Ahora que tengo beneficios, me los llevo“.

El aumento de los precios del oro y la plata no significa que el cliente obtenga un beneficio en el sentido tradicional. La ventaja real reside en que los metales preciosos conservan su poder adquisitivo.



# A3 - ÉXITO DE LOS CLIENTES 2024 - AUVESTA SWITCH

**#Relación oro-plata 2024: una estrategia para inversores en mercados cambiantes**

## **Benedikt Hausler:**

¿Cuál era la importancia de la relación oro-plata en 2024 y qué ventajas ofrecía a los inversores?

## **Dr. Franz Hölzl:**

La relación oro-plata no tiene nada que ver con la evolución general de los precios de ambos metales. Sólo describe la relación entre sus precios. Es irrelevante que los mercados suban, bajen o se muevan lateralmente.

El mecanismo funciona de la siguiente manera: Si el valor comparativo (el ratio) es alto, superior a 85, entonces es rentable cambiar oro por plata, ya que la plata es barata en comparación. Si el ratio vuelve a caer, por ejemplo por debajo de 80, entonces es rentable vender plata y comprar oro en su lugar.

Esta estrategia sólo tiene sentido si no hay IVA sobre la plata y el margen de negociación se mantiene bajo. Si los metales se almacenan físicamente en casa, los costes de transporte y negociación son más elevados, lo que puede anular la ventaja de la estrategia de ratio. Por tanto, este modelo funciona mejor si los metales se almacenan en un depósito y la negociación está automatizada. Para ello utilizamos nuestra herramienta interna „Switch-Pilot“.

**Estrategia #Switch 2024: Cómo podrían beneficiarse los inversores de un mayor volumen de metales**

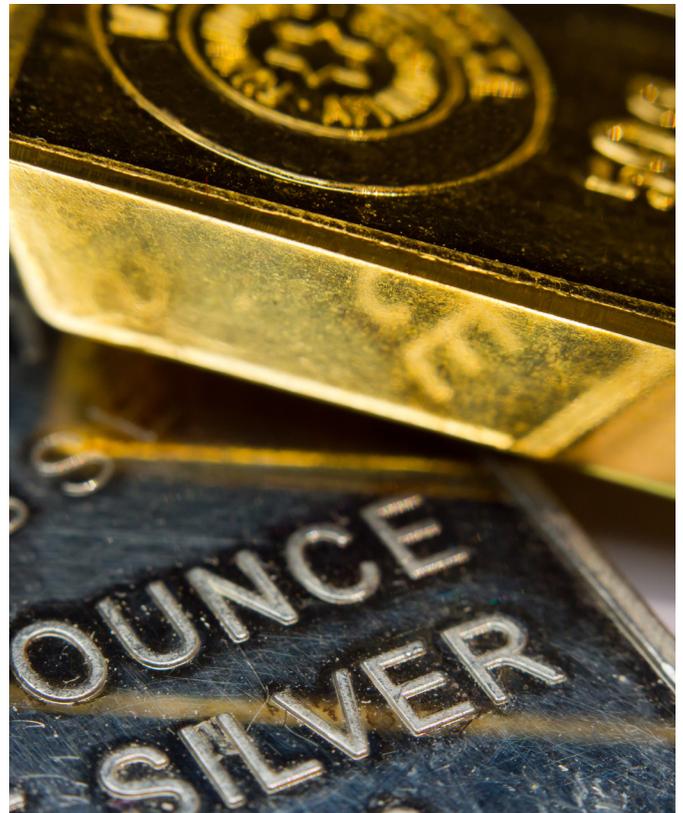
## **Benedikt Hausler:**

¿Podría dar un ejemplo concreto de cómo se beneficiaron los clientes de Auvesta de la estrategia de cambio en 2024?

## **Dr. Franz Hölzl:**

En el pasado año 2024, pudimos observar dos ciclos de conmutación completos. Si el switch-pilot se configura correctamente, se puede conseguir un metal adicional de alrededor del 5% por ciclo. Esto significa que después de vender el metal original, comprar otro y volver al metal original, el cliente posee alrededor de un 5% más de metal del metal original. Sin embargo, que esto suponga también mayores ingresos por ventas depende del tipo de cambio respectivo.

Y sí, nadie puede decir cuándo se completará un ciclo; para eso se necesitaría una bola de cristal. Pero es tan cierto como el Amén en la iglesia que ocurrirá en algún momento.



Es una herramienta poderosa, aunque la idea subyacente es muy sencilla y se conoce desde hace siglos. Sin embargo, los costes de transacción fueron tan elevados durante mucho tiempo que esta estrategia no resultaba rentable para los activos normales. Aunque los grandes gestores de activos o los bancos nacionales podían aplicar este tipo de estrategias, a menudo se enfrentaban a obstáculos reglamentarios. Por ello, este instrumento es especialmente adecuado para dar acceso a los activos más pequeños a esta estrategia de eficacia probada.

### **#Éxito automatizado: Por qué Switch-Pilot ahorra tiempo y dinero a los inversores**

#### **Benedikt Hausler:**

¿Por qué el Switch-Pilot es más eficaz que el cambio manual entre oro y plata?

#### **Dr. Franz Hölzl:**

Nuestra herramienta Switch Pilot ofrece ventajas considerables, en particular gracias a la reducción de los costes de transacción y a la ejecución automatizada de las reasignaciones. Mientras que los cambios manuales son caros y requieren mucho tiempo, ya que hay que supervisar continuamente el mercado, el Switch Pilot funciona sobre la base de datos en tiempo real. Como resultado, los cambios se ejecutan con precisión (y hasta dos veces al día) de acuerdo con las órdenes especificadas por el cliente, maximizando la eficiencia y los beneficios para los inversores.

### **#Estrategia e impuestos: Qué deben tener en cuenta los inversores**

#### **Benedikt Hausler:**

¿Qué aspectos fiscales deben tener en cuenta los inversores al utilizar la estrategia del cambio?

#### **Dr. Franz Hölzl:**

No puedo ni debo ofrecer asesoramiento fiscal. Sin embargo, una transacción sólo es relevante a efectos fiscales cuando se obtienen beneficios de



la venta.

Tomemos el ejemplo de un cliente que compra oro a un precio de compra determinado el 1 de enero. Este precio de compra se compone del precio de compra y de los gastos accesorios de compra. Si el cliente realiza un cambio dentro del año, es decir, vende el oro para comprar plata, los ingresos no superarán en la mayoría de los casos el coste de adquisición original. De este modo, la operación no se ve afectada fiscalmente.

Mi consejo: Las cuestiones fiscales sólo pueden considerarse caso por caso, dependiendo también de las leyes nacionales. En caso de duda, el cliente debe consultar siempre a un asesor fiscal.

En Alemania, por ejemplo, el impuesto de especulación se paga en cuanto el beneficio acumulado de todas las „especulaciones“ en un año natural alcanza los 1.000 euros. Es bastante inusual que un cliente normal obtenga un beneficio de 1.000 euros o más de las ventas subyacentes a un cambio. Por supuesto, esto es diferente para los clientes con cuentas de custodia de seis o siete cifras, pero estos clientes suelen tener también

un asesor fiscal que comprueba los recibos correspondientes y aclara los detalles fiscales.

Aunque el cliente obtenga un beneficio de las ventas con el cambio, por ejemplo un 5% más de metal, y tenga que pagar impuestos sobre el euro de beneficio, es posible que no conserve todo el 5% de aumento de activos. Pero incluso si sólo queda un 2,5% de crecimiento después de deducir los impuestos, sigue siendo un 2,5% que el cliente no tendría sin el cambio.



## A4 - INNOVACIÓN 2024: „SWITCH-PILOT PARA TODOS“

**#De grandes clientes a uso generalizado: por qué el Switch-Pilot ya está disponible a partir de 2.000 euros**

### **Benedikt Hausler:**

¿Por qué se ha reducido el importe mínimo para utilizar el programa Switch Pilot a 2.000 euros por metal precioso?

### **Dr. Franz Hölzl:**

La introducción del sistema fue inicialmente una cuestión de programa puramente técnico. Se trataba del esfuerzo de programación e informático necesario. Inicialmente, se decidió poner el sistema a disposición únicamente de los clientes que generaban un determinado volumen de negocios mínimo. Esta era la fase en la que cualquier problema podía tratarse

manualmente debido al escaso número de transacciones. Una vez que el sistema cumplió nuestras expectativas y era estable y funcionaba sin problemas, decidimos hacerlo accesible a un grupo de clientes más amplio. Se sigue exigiendo una facturación mínima de 2.000 euros por metal conmutado.

La decisión no se basó inicialmente en razones ideológicas u otras más profundas, sino que fue puramente pragmática. Algunas cosas son más banales de lo que podría pensarse a primera vista.

La idea básica de este desarrollo era ofrecer al

mayor número posible de personas la seguridad de una inversión en metales preciosos. Esta es una parte fundamental de la filosofía de Auvesta. Una vez que un sistema como este había demostrado su estabilidad, era lógico ponerlo al alcance del mayor número posible de clientes, en consonancia con nuestra misión fundamental.



## AUVESTA ENTRE BASTIDORES

# B1 - EL „SWITCH-PILOT“ DE AUVESTA - LOS RETOS PARA UN MINORISTA

**#Fuerza de capital y logística: las claves para aplicar con éxito la estrategia oro-plata**

### **Benedikt Hausler:**

¿Qué criterios debe tener en cuenta un cliente a la hora de elegir un comerciante de metales preciosos para aplicar con éxito la estrategia oro-plata? ¿Qué retos específicos debe superar el comerciante?

### **Dr. Franz Hölzl:**

Para que el comercio de metales preciosos se desarrolle sin problemas, éstos deben mantenerse de forma segura en una cuenta de custodia en una institución y el comerciante debe disponer de capital suficiente para comprar metales y vender el otro metal al mismo tiempo.

Ningún minorista mantiene en stock de forma permanente cantidades tan grandes de metal, ya que ello le supondría enormes costes. En su lugar, vende a las refinerías las existencias sobrantes que no puede pasar inmediatamente a los clientes. El dinero tarda una semana y media en llegar a su cuenta.

Al mismo tiempo, sin embargo, debe ser capaz de conseguir el metal deseado para sus clientes. El minorista tampoco suele tener grandes cantidades de este metal en stock, sino que lo compra en línea a las refinerías. La factura se emite inmediatamente.

Esto significa que el minorista tiene que seguir enviando el dinero el mismo día. Y este desfase entre los pagos salientes y entrantes debe financiarse ahora de alguna manera. Ese es el verdadero reto empresarial.

**#Switch-Pilot: Por qué los obstáculos tecnológicos y financieros aseguran el liderazgo del mercado**

**Benedikt Hausler:**

¿Le preocupa que la competencia descubra el sistema Switch Pilot en el futuro e intente copiarlo?

**Dr. Franz Hölzl:**

Estoy muy tranquilo por el hecho de que alguien pueda reproducir esto (piloto de conmutación) tan rápidamente. En primer lugar, ese proveedor debe ser capaz de programar la tecnología y la infraestructura, y después debe tener excelentes contactos con refinerías con las que pueda negociar cantidades tan grandes de metal.

Alternativamente, tendría que mantener considerables reservas de metal, que habría que cubrir frente a las fluctuaciones de los precios, circunstancia que acarrearía costes adicionales y, en última instancia, también afectaría a los precios para los clientes.

Y, por supuesto, también tiene que disponer de liquidez para poder gestionar todo el asunto como lo hacemos nosotros. En este sentido, creo que Avesta aún tiene algunos años de ventaja en el mercado.

## B2 - LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE AUVESTA EDELMETALLE AG

**#Del precio al contado al precio final: así organiza Avesta la compraventa en función del mercado**

**Benedikt Hausler:**

¿Por qué no es posible comprar metales preciosos al precio de cambio (también conocido como precio al contado) en Avesta y cómo se produce la diferencia entre el precio de compra y el de venta en Avesta?

**Dr. Franz Hölzl:**

El precio al contado refleja el precio de mercado en la Bolsa de Londres. Quien desee operar en ella debe acreditarse en la Bolsa, lo que conlleva gastos de acreditación. Al comprar o vender también hay que pagar el impuesto sobre el volumen de negocios en bolsa. El metal que se procesa en una refinería, por ejemplo, genera otros costes: transporte, energía para fundirlo y darle forma de barra, envasado y adquisición y funcionamiento de maquinaria. A esto hay que añadir los salarios de los empleados que realizan este trabajo y la contabilidad.

En Auvesta, el precio de coste del metal obtenido de la refinería es la base. A este precio añadimos nuestros gastos generales, como la limpieza de la oficina, la calefacción en invierno, la electricidad de los ordenadores con los que trabajamos y los salarios de nuestros empleados. Por último, está la remuneración por las ventas. Y, por supuesto, nuestro accionista también espera un pequeño dividendo, es decir, un rendimiento adecuado a su inversión.

Todo este bloque de costes (compuesto por la refinería, la distribución y Auvesta) explica la diferencia entre el precio spot y nuestro precio de venta. Si se comparan nuestros precios de

compra con otros del mercado, desde luego no lo hacemos mal. Nuestros precios de compra están absolutamente en línea con el mercado, lo que no debe pasarse por alto.

Esto se debe a que tenemos un número suficiente de clientes a los que podemos vender directamente los metales preciosos que compramos (aparte de los grandes volúmenes de operaciones provocados por las permutas). Estos clientes nos permiten calcular nuestros precios de compra de forma diferente a muchos otros intermediarios, ya que no tenemos que tener en cuenta ningún coste de transacción adicional.

## B3 - LAS DIFERENCIAS POCO CONOCIDAS ENTRE AUVESTA Y LAS PLATAFORMAS DE COMPRAVENTA DE ORO

**#El comercio de metales preciosos al detalle: las diferencias ocultas entre Auvesta y las plataformas de comparación**

### **Benedikt Hausler:**

¿Qué deben tener en cuenta los compradores de metales preciosos al comparar los servicios y condiciones de Auvesta con los de los distribuidores de las plataformas de comparación en línea?

### **Dr. Franz Hölzl:**

Algunos distribuidores de estas plataformas de comparación operan de forma diferente, a menudo diferente a Auvesta, ya que tienen estructuras de costes y cálculos diferentes. La cuestión crucial es: si compro allí y digo que quiero el metal inmediatamente, ¿está disponible o el distribuidor tiene que procurárselo primero? Algunos lo tienen en stock, otros no.

Recuerdo una situación durante el periodo del coronavirus, cuando el mercado estaba prácticamente vacío. Un cliente nos compró 1,6 kilos de oro físico y luego quiso negociar el precio. Dijo que podía conseguirlo más barato

en otro sitio. No hay problema, le dije, cómprelo allí. Pero el otro distribuidor no podía entregarlo hasta dentro de un trimestre. Mi respuesta fue: „Verá, si no tuviera que entregar hasta dentro de un trimestre, podría ofrecerle otros precios. Pero si necesita el metal ahora, puede comprarlo hoy. O paga nuestro precio o no lo paga“.

Se trata de mecanismos de mercado que también dependen de la respectiva estructura de costes. Como Auvesta, por ejemplo, asumimos los costes de todo el depósito en línea, la programación, la infraestructura informática y la arquitectura del servidor. Un comerciante que sólo compra y vende lingotes de oro no tiene que soportar estos costes. Sin embargo, nuestros clientes esperan tener un depósito totalmente funcional, en el 99 % de los casos. Luego están los sueldos de nuestros empleados y, en última instancia, yo también tengo que ganarme la vida. No puedo vivir sólo del aire, del amor y de un título.

## PERSPECTIVAS 2025

# C1 - EVALUACIÓN DE UN POSIBLE REGISTRO DE ACTIVOS DE LA UE

**#Activos transparentes: qué repercusiones podría tener el registro de activos previsto en la UE**

### **Benedikt Hausler:**

El año pasado hablamos del proyecto de registro de activos de la UE, y desde entonces se han producido varios avances, entre ellos la preparación de un estudio de viabilidad. ¿Qué riesgos entraña este proyecto para los clientes de Auvesta? ¿Ha aumentado la probabilidad de que los gobiernos accedan a los activos?

### **Dr. Franz Hölzl:**

Permítanme decirlo así: el registro de activos de la UE todavía no existe. Para quienes trabajan con „dinero blanco“, es decir, cuya fuente de fondos es clara y transparente, no importa de todos modos. La Agencia Tributaria conoce de todos modos sus ingresos, ya procedan de salarios, pensiones o herencias. El uso que se haga de esos fondos, ya sea en propiedades, coches, oro o acciones, es entonces una mera cuestión de elección personal. Sin embargo, el origen del dinero sigue siendo claramente rastreable.

La Agencia Tributaria ya tiene la posibilidad de inspeccionar las cuentas bancarias si existen sospechas fundadas. No se trata de una normativa nueva, sino que está en vigor desde hace más de diez años.

Sin embargo. Sí, un registro de activos de la UE hace que la gente sea transparente. Sí, dificulta las transferencias de activos. Sí, el Estado quiere utilizarlo para cerrar lagunas fiscales.

Si el sistema político se derrumbara y la Ley Fundamental perdiera su validez, dicho registro podría, por supuesto, ser utilizado indebidamente. Entonces, por supuesto, dicho registro de la

propiedad sería una puerta de entrada para que el Estado confiscara los bienes de sus ciudadanos. Pero mientras esté en vigor esta Ley Fundamental con su garantía de propiedad, servirá sobre todo para rastrear fuentes de riqueza dudosas o transferencias poco claras.



## C2 - EVALUACIÓN DE UNA POSIBLE SUPRESIÓN DE LA FRANQUICIA ARANCELARIA

**#Capital fugitivo: por qué la supresión del aplazamiento del IVA sería un riesgo para Alemania**

### **Benedikt Hausler:**

¿Hasta qué punto es realista que se suprima el aplazamiento del IVA para los clientes de los depósitos aduaneros alemanes?

### **Dr. Franz Hölzl:**

Tal evolución es teóricamente posible, pero creo que es poco probable, ya que tendría poco sentido desde el punto de vista económico. Hubo un ejemplo similar en Suiza hace unos 50 años, cuando se introdujo un impuesto sobre las ventas de oro. La reacción del mercado fue un drástico descenso del comercio, por lo que la medida se retiró al poco tiempo.

Sin embargo, la supresión de las zonas francas tendría considerables consecuencias económicas. Un ejemplo de ello son las grandes cantidades de café que se almacenan en depósitos libres de impuestos en Hamburgo. Si el Estado suprimiera esta normativa, el comercio se desplazaría rápidamente a puertos alternativos como Rotterdam o Le Havre.

Y si el Estado quiere intervenir para controlar esto, entonces se controlará a sí mismo.

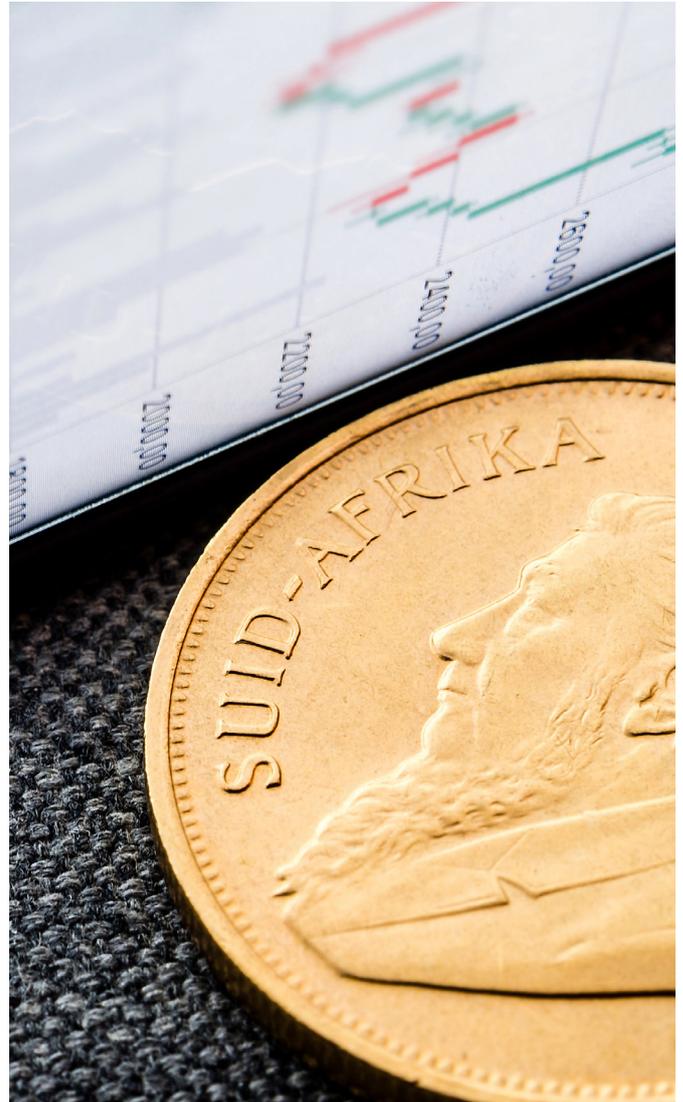
**#Metales preciosos libres de impuestos: por qué una prohibición gubernamental difícilmente sería jurídicamente exigible**

### **Benedikt Hausler:**

¿Podría el Gobierno alemán introducir una prohibición general de que los particulares compren metales preciosos libres de impuestos?

### **Dr. Franz Hölzl:**

Tal prohibición no puede aplicarse legalmente, ya que no hay base para prohibir a un ciudadano comprar un producto legal. Para ello habría que modificar la Constitución alemana, en particular la garantía de



propiedad consagrada en ella. En la actualidad, no veo ninguna mayoría política a favor de tal cambio.

La Ley Fundamental protege la propiedad y el derecho a disponer libremente de ella. Sólo hay excepciones en el caso de bienes ilegales como drogas o bienes robados, ya que o bien son delitos penales o bien constituyen un peligro para el público en general. Mientras no sea así, el derecho de propiedad sigue siendo ilimitado.

## C3 – MERCADOS DE METALES PRECIOSOS

**#Mercados de metales preciosos 2025: Inflación, decisiones sobre los tipos de interés y el papel de los países BRICS**

### **Benedikt Hausler:**

¿Qué evolución espera para los mercados de metales preciosos en 2025 y cómo pueden prepararse para ella los inversores?

### **Dr. Franz Hölzl:**

Los acontecimientos que se avecinan indican claramente que habrá más récords. Una mirada al otro lado del charco, a Estados Unidos, muestra que Trump tiene ciertamente el potencial para poner en práctica gran parte de lo que anunció durante la campaña electoral. Si nos fijamos en las medidas concretas que ha anunciado en relación con los aranceles a México y Canadá, queda claro que no solo está imponiendo aranceles a los productos acabados extranjeros. También se encarecerán los productos semiacabados y las materias primas que no puedan sustituirse en Estados Unidos. Esto tendrá un impacto directo en los precios en EE.UU.: espero que la inflación allí se sitúe entre el 10% y el 15% el próximo año.

EE.UU. difícilmente podrá subir los tipos de interés de forma brusca para frenar la inflación, ya que ello frenaría considerablemente su economía. En su lugar, habrá que mantener unos tipos de interés moderados, lo que –como ya se ha mencionado– constituye un importante motor para los precios de los metales preciosos y los activos tangibles.

Al mismo tiempo, países como los BRICS y otros bancos centrales están diversificando sus reservas, alejándolas del dólar, ya que un dólar inflacionista no es adecuado como depósito de valor. Esto aumenta la demanda de oro, lo que a su vez hace subir los precios.

El entorno internacional también contribuye a ello. La situación en Oriente Próximo sigue siendo tensa: Israel, Líbano, la Franja de Gaza y Siria siguen causando incertidumbre.

Todos estos factores crean un entorno que debería repercutir positivamente en la cotización del oro. A menudo digo en broma que los departamentos de marketing de Washington, Bonn y Moscú trabajan directamente para nosotros cuando se trata de promover el precio del oro. Teniendo esto en cuenta, creo que es muy posible que el año que viene se alcancen los 3.000 dólares por onza troy de oro. Por supuesto, no puedo garantizarlo –no tengo una bola de cristal–, pero es mi valoración personal.

### **Benedikt Hausler:**

Gracias, Dr. Hölzl, por su valoración. Le deseo un próspero y saludable 2025.

### **Dr. Franz Hölzl:**

Encantado, Sr. Hausler. También le deseo lo mejor para el próximo año 2025.



# ¡CALIFICANOS!

En Google o Proven Expert, simplemente haga clic



## MANTÉNGASE ACTUALIZADO.

Síguenos en nuestros canales para obtener información adicional.

