

# DIGITAL ORO

---

Argumentos a favor de una infraestructura compartida



# Tabla de contenido

---

## 00 Propósito y alcance

Resumen ejecutivo

---

## 01

Introducción:  
El mercado del oro en la actualidad y el surgimiento del oro digital.

- 1.1 El papel perdurable del oro
  - 1.2 Cómo funciona el mercado del oro en la actualidad
  - 1.3 El surgimiento del oro digital
- 

## 02 Contexto:

Por qué el oro digital importa ahora y qué está frenando el mercado.

- 2.1 Oportunidades para el mercado del oro digital
  - 2.2 Desafíos para el mercado del oro digital
- 

## 03 Visión:

El futuro del oro digital y lo que se necesita para lograrlo.

- 3.1 Cómo podría ser un mercado de oro digital maduro
  - 3.2 Qué se necesita para hacer realidad esta visión.
- 

## 04

Oro como servicio:  
Una propuesta para la industria

- 4.1 ¿Qué es el oro como servicio?
  - 4.2 ¿Quiénes pueden beneficiarse del Oro como Servicio y cómo?
  - 4.3 ¿Qué productos de oro podría admitir Oro como Servicio y cómo?
  - 4.4 ¿Cuáles son las implicaciones de un mercado impulsado por el oro como servicio?
- 

## 05

Conclusión:  
El camino a seguir

- 5.1 Resumen: El caso del oro digital
  - 5.2 Un llamamiento a la colaboración
- 

Glosario

# 00

## Propósito y alcance

### [Acerca de este documento](#)

Este artículo analiza las formas en que el acceso a infraestructuras compartidas podría ayudar a que el oro desempeñe un papel más importante en la economía digital. Introduce el concepto de Oro como Servicio, una plataforma propiedad del Consejo Mundial del Oro y gestionada por este. Se basa en una infraestructura compartida a la que cualquier participante del mercado puede acceder para crear productos de oro digital sin necesidad de desarrollar sus propios sistemas integrales. Conecta la cadena de suministro de oro físico y a los proveedores con herramientas de emisión de productos digitales. En la práctica, esto significa que los posibles emisores tendrán acceso a soporte para la custodia, emisión, conciliación, cumplimiento normativo y reembolso, lo que les permitirá centrarse en los clientes, la distribución y la innovación de productos.

El documento expone las oportunidades que ofrece la infraestructura e invita a la participación y a los organismos reguladores a compartir sus opiniones. Su objetivo es impulsar el crecimiento de un ecosistema digital de oro más escalable e interoperable.

### [Acerca del Consejo Mundial del Oro](#)

Fundado en 1987, el Consejo Mundial del Oro (WGC) es la organización de desarrollo de mercado para la industria del oro. Promueve el papel del oro como activo estratégico, dando forma al futuro de una cadena de suministro de oro responsable y accesible. Trabajando en los sectores de inversión, joyería y tecnología, y colaborando estrechamente con gobiernos, reguladores y bancos centrales, el Consejo Mundial del Oro desarrolla soluciones, servicios y mercados respaldados por oro, basados en un conocimiento experto. A través de su labor, el Consejo Mundial del Oro busca crear fuentes de demanda de oro duraderas y estructurales, y fortalecer su papel como activo estratégico. Como parte de su mandato de desarrollo de mercado, ha seguido de cerca la tendencia de la digitalización y se ha involucrado activamente en ella.

El Consejo Mundial del Oro actúa como un organismo neutral que reúne a los participantes de la industria y como garante del mercado del oro.



# Prefacio

Por David Tait, Director Ejecutivo,  
Consejo Mundial del Oro

El oro ha sido una piedra angular del sistema financiero durante milenios. Su función ha cambiado, pero su valor ha perdurado. Hoy nos encontramos en una encrucijada: el oro debe adaptarse para operar con confianza dentro de un sistema financiero digital en constante expansión, sin dejar de ser fiel a sus fundamentos físicos.

Generar y mantener la confianza requiere más que preservar la tradición. También se necesita oro para operar con seguridad en el sistema financiero digital moderno.

En las últimas décadas, la innovación digital ha ampliado el acceso al oro. Sin embargo, la innovación por sí sola no garantiza la coherencia. Hoy en día, el oro digital está fragmentado. A medida que surgen nuevos formatos y plataformas, la resiliencia a largo plazo del mercado del oro dependerá de prácticas compartidas, una gobernanza clara y una infraestructura sólida para los productos de oro digital, lo que reforzará la confianza del consumidor.

El Consejo Mundial del Oro se creó para fortalecer y salvaguardar el papel del oro en el sistema financiero global. Este mandato nos exige anticiparnos a los cambios estructurales y actuar en consecuencia. Ahora lo haremos impulsando la creación y gestión de la infraestructura necesaria para un oro digital confiable.

Para lograr ese objetivo, planeamos trabajar en estrecha colaboración con los participantes del mercado, los reguladores y los proveedores de tecnología.

Este documento traza una dirección clara sobre cómo la industria debe avanzar colectivamente en materia de infraestructura y diseño a largo plazo para el oro digital. No presenta un plan definitivo, sino un llamado a la acción y un compromiso, fundamentado en los principios perdurables del oro e informado por las realidades de las finanzas digitales. Utilizaremos este trabajo como plataforma para interactuar con el mercado y acelerar el desarrollo de infraestructuras confiables para el oro digital.

El oro ha perdurado porque el mercado se ha adaptado de forma reflexiva y deliberada en momentos clave de cambio. Creemos que este es otro de esos momentos, que exige colaboración, urgencia y acción.

Te invitamos a trabajar con nosotros para construir la próxima era del oro digital sobre la base más sólida posible: la confianza.

# 00 Resumen ejecutivo

El oro ha sido durante mucho tiempo un activo estratégico y una reserva de valor. A medida que la infraestructura financiera se digitaliza cada vez más, el desafío para el oro radica en operar en los sistemas financieros modernos sin menoscabar los atributos que sustentan la confianza en él.

En las últimas décadas, el oro se ha digitalizado parcialmente. La negociación, la compensación y el registro de datos son en gran medida electrónicos, y han surgido productos de oro digitales, incluidos los ETF de oro, las cuentas de oro digital protegidas, los certificados y el oro tokenizado. Además, existen iniciativas mayoristas destinadas a mejorar la eficiencia de la liquidación y las garantías.

A pesar de este progreso, algunas aplicaciones de oro digital siguen teniendo una escala limitada en comparación con el mercado financiero digital en general. Esto refleja las dificultades de la estructura actual del mercado, más que las deficiencias de las soluciones existentes. El lanzamiento y la operación de productos de oro digital son complejos y costosos. Requiere que los emisores coordinen la custodia, el almacenamiento, la logística, los seguros, el cumplimiento normativo, la tecnología, la liquidez, la auditoría y los servicios de reembolso. Además, los emisores deben gestionar la integridad del producto en un entorno de proveedores fragmentado, lo que genera altos costos fijos y un tiempo de comercialización prolongado.

El panorama fragmentado actual da como resultado una baja fungibilidad de los productos de oro digital, lo que a su vez limita la confianza del consumidor y frena el mercado. Sin coherencia ni estándares en los términos de respaldo, custodia, auditoría y reembolso,

Los consumidores no pueden dar por sentado que los productos de oro digital son intercambiables. Por lo tanto, deben reconsiderar su confianza en cada producto, su emisor y sus activos subyacentes. Paralelamente, la baja fungibilidad limita la movilidad dentro de la categoría: productos como los tokens de oro no pueden transferirse fácilmente entre plataformas y contrapartes, la liquidez se fragmenta y la utilidad digital del producto se ve restringida. Esto limita el desarrollo de mercados secundarios y de canje más fluidos y frena extensiones como préstamos, empréstitos o pagos, más allá de su función como reserva de valor.

En general, estas fricciones en materia de confianza y movilidad se acumulan y dan lugar a una menor adecuación del producto al mercado, como lo demuestra la limitada penetración y el bajo conocimiento de muchos productos de oro digital entre los inversores comunes en comparación con los productos de oro tradicionales.

Si el sector no logra superar estos desafíos, es probable que el oro digital siga siendo un conjunto de productos aislados. La innovación a nivel de producto persistiría, y el oro corre el riesgo de volverse menos integrado y más difícil de usar en los sistemas financieros digitales que los activos respaldados por una infraestructura que opera con estándares y procesos consistentes.

En este contexto, el Consejo Mundial del Oro se compromete a crear y coordinar una infraestructura de mercado compartida para respaldar la emisión y operación de productos de oro digital escalables e interoperables. Este documento explora cómo se podría diseñar una infraestructura conocida como Oro como Servicio para conectar la custodia de oro físico con la emisión digital y la gestión del ciclo de vida, permitiendo a los emisores crear y operar productos de oro digital sobre una base consistente y confiable, en lugar de recrear la misma infraestructura compleja de forma independiente.

El servicio de oro no se dirigiría directamente al consumidor. Su objetivo es brindar apoyo a los proveedores y vendedores que sustentan la creación de productos de oro. Los emisores tendrían plena propiedad de sus productos, propuestas de valor, marcas y relaciones con los clientes. La infraestructura proporcionaría la capa operativa subyacente, integrando funciones clave como la custodia, el almacenamiento, la emisión, la conciliación, el cumplimiento normativo, el acceso a la liquidez y el reembolso. Al coordinar estos elementos, el servicio de oro busca reducir la complejidad operativa y las barreras de entrada.



## Cómo funciona el oro como servicio funcionaría

### capa física

Coordina el movimiento y la custodia del oro en el mundo real.

### Capa digital

Permite la configuración del producto y la gestión del ciclo de vida digital.

### Capa de conexión

Mantiene registros físicos y digitales. en sintonía con los discos de oro

La nueva infraestructura no cambiaría la naturaleza del oro, sino su participación en un sistema financiero cada vez más digital. Permitiría que el oro estuviera siempre accesible, que fuera cada vez más fungible entre sistemas de confianza y que fuera interoperable tanto con la infraestructura financiera tradicional como con las nuevas plataformas digitales.

Con la intención de brindar confianza, seguridad jurídica y simplicidad desde el primer día, muchos de los beneficios fundamentales de la infraestructura tienen el potencial de multiplicarse a medida que esta crece.

La liquidez del mercado podría profundizarse y volverse más eficiente a medida que los productos se agrupan bajo una infraestructura compartida. La agregación de plataformas para canjear oro físico podría impulsar una red de canje de confianza global. La escala también podría reducir los costos unitarios, ya que el almacenamiento, el seguro, la auditoría y la logística se abaratarían a medida que los volúmenes se consolidan en plataformas compartidas. Finalmente, con una mayor fungibilidad, el oro digital podría convertirse en una base más atractiva para que terceros desarrollen soluciones. Esto daría a los desarrolladores de aplicaciones la confianza de que pueden acceder a una liquidez amplia y portátil en todo el mercado. Con una infraestructura dedicada, los participantes del mercado y los emprendedores estarían mejor posicionados para desarrollar nuevos productos y casos de uso. Estos ampliarían la forma en que se accede al oro y se utiliza con el tiempo, dentro de marcos regulatorios y de mercado en constante evolución. Los clientes minoristas podrían acceder al oro en denominaciones más pequeñas, transferirlo fácilmente entre billeteras y plataformas, y extender su función más allá de la reserva de valor a usos cotidianos como pagos, ahorros, préstamos y empréstitos, sin sacrificar la integridad ni el respaldo del oro físico.

Este documento explora cómo los participantes del mercado pueden contribuir al futuro del oro digital. No propone un único diseño final, sino que ofrece la oportunidad a los participantes de toda la cadena de valor del oro y el ecosistema de activos digitales de contribuir a una solución de infraestructura compartida, interoperable y confiable, junto con el Consejo Mundial del Oro. Para ello, el Consejo Mundial del Oro trabajaría con actores de la cadena de valor, como las mineras, y con socios de la cadena de valor intermedia, como bancos de metales preciosos y otros proveedores de liquidez, para armonizar los estándares de abastecimiento responsable y las mejores prácticas en materia de integridad, informes y reembolsos. También colaboraría con instituciones de la cadena de valor, como las plataformas de inversión minorista, para ofrecer productos y casos de uso diferenciados. Los proveedores de tecnología, las empresas de infraestructura de mercado y los reguladores también desempeñarían un papel fundamental en la configuración de marcos resilientes que equilibren la innovación con la gobernanza y la protección del consumidor. El papel del Consejo Mundial del Oro sería el de coordinador neutral y orquestador del sistema, asesorando a los participantes del mercado, facilitando la participación y mitigando los riesgos del progreso a medida que la industria se involucra en el análisis y la mejora de este futuro.

INTRO

## 01

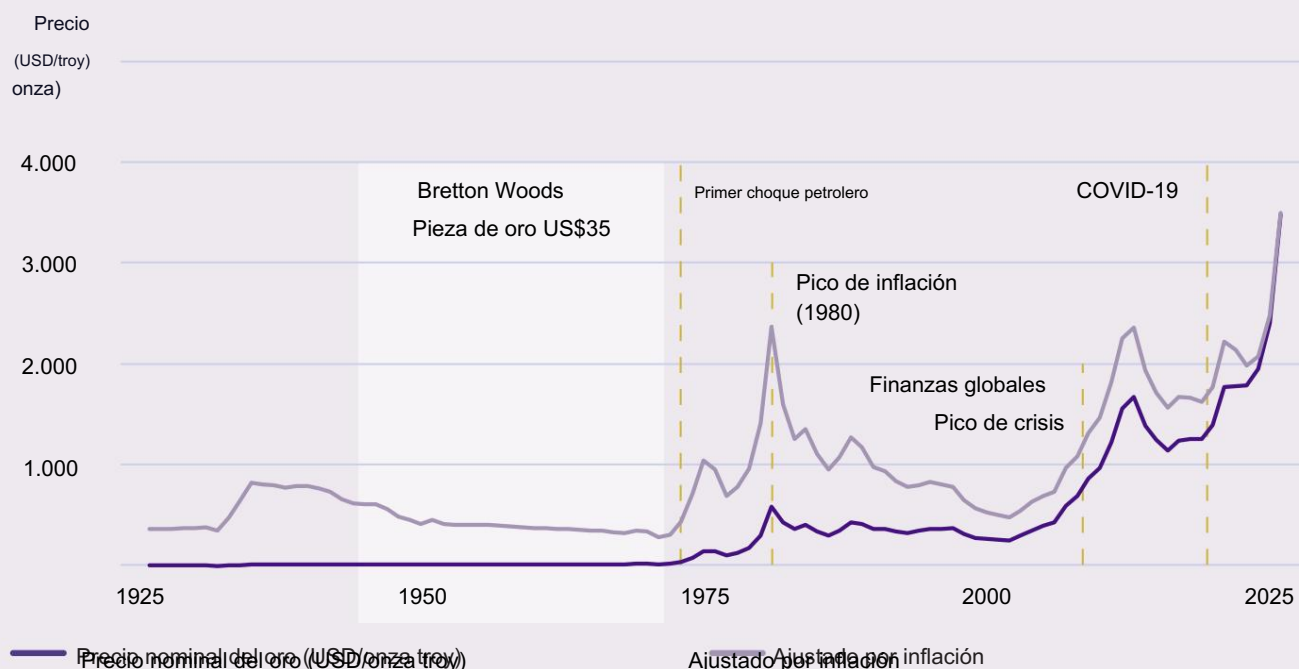
# El mercado del oro en la actualidad y el surgimiento del oro digital.

## 1.1 El papel perdurable del oro

El oro ha desempeñado durante mucho tiempo un papel fundamental como activo estratégico para los inversores, sirviendo tanto de reserva de valor como de inversión a largo plazo que ayuda a proteger e incrementar el patrimonio. Su comportamiento refleja una combinación singular de demanda de inversión contracíclica y demanda de consumo procíclica, factores que, en conjunto, sustentan la resiliencia del oro a lo largo de los ciclos económicos. Durante períodos de mayor incertidumbre o de menor confianza en las divisas, las políticas o los mercados financieros, la demanda de inversión en oro ha aumentado históricamente y su precio ha subido (Gráfico A).

Prueba A: El papel perdurable del oro  
Prueba A: El papel perdurable del oro

El oro ha superado la inflación y ha seguido la evolución de las crisis y los cambios de política, y su repunte en 2025 marca el mayor aumento en décadas, mientras que su salto en 2025 marcó el mayor aumento en décadas.



Fuentes: Timothy Green (a través del Consejo Mundial del Oro); FMI; Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU.; Datos Económicos de la Reserva Federal; Banco Mundial  
Fuentes: Timothy Green (a través del Consejo Mundial del Oro); FMI; Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU.; Datos Económicos de la Reserva Federal; Banco Mundial

La demanda de oro se basa en sus propiedades físicas y fundamentos económicos. El oro es escaso y duradero: la oferta anual extraída solo añade alrededor del 1,8 % a las reservas existentes en superficie, y casi todo el oro extraído (aproximadamente 220 000 toneladas) permanece en circulación en forma utilizable.<sup>1</sup>

Esta oferta limitada y constante, combinada con diversas fuentes de demanda, refuerza el papel del oro como reserva de valor a largo plazo y como componente fundamental de una cartera de inversión bien diversificada.

El oro también se beneficia de una confianza generalizada y de larga data, reforzada por la forma en que las instituciones y los hogares lo utilizan en la práctica. En la Encuesta de Reservas de Oro de Bancos Centrales de 2025 del Consejo Mundial del Oro, el 85 % de las organizaciones afirmó que el comportamiento del oro en tiempos de crisis era relevante para su decisión de mantenerlo, el 81 % citó la diversificación como otro factor relevante y el 80 % mencionó su función como reserva de valor.<sup>2</sup> La encuesta Gold Retail Market Insights, realizada a 18.000 inversores minoristas, reveló percepciones consistentes del oro como un activo seguro, duradero y una reserva de valor tradicional; los inversores minoristas suelen mantener oro para proteger su patrimonio y obtener rentabilidades a largo plazo.<sup>3</sup>

## 1.2 Cómo funciona hoy el mercado del oro

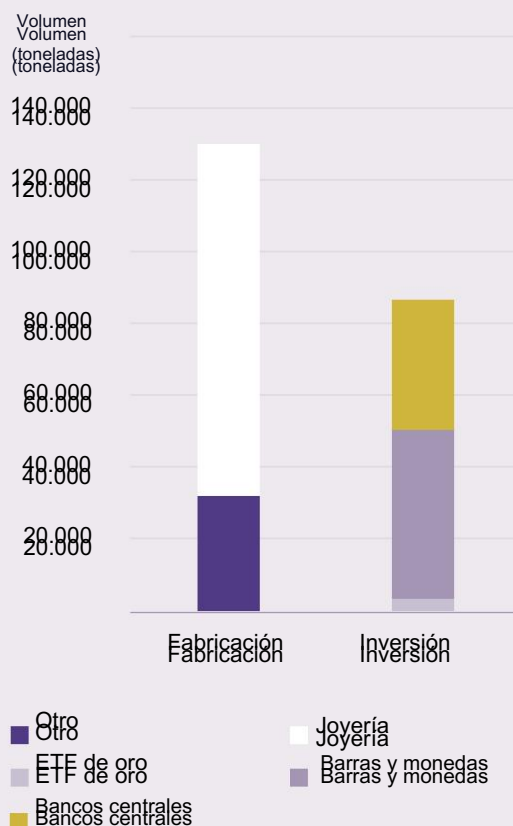
El mercado del oro actual es grande, global y altamente líquido. Está respaldado por una gran reserva de metal en superficie, estimada en 220 000 toneladas. Esto equivale a más de 30 billones de dólares estadounidenses a precios actuales, mantenidos en forma de joyas, lingotes, monedas y reservas oficiales (Anexo B).

Es útil dividir el mercado en minorista y mayorista. En el mercado minorista, la posesión de oro sigue siendo predominantemente física, concentrada en joyas, lingotes y monedas, a menudo como ahorro a largo plazo o para la protección del patrimonio.

Como se muestra en el Anexo B, la joyería representa la mayor parte de las reservas de oro en superficie, mientras que los lingotes y las monedas constituyen la principal forma de inversión directa.

Anexo B: Distribución del oro en superficie

La mayor parte del oro se utiliza para joyería.



Fuente: Consejo Mundial del Oro<sup>1</sup>

1. Consejo Mundial del Oro, [Reservas en superficie](#) (a diciembre de 2025)

2. Consejo Mundial del Oro, [Encuesta sobre las reservas de oro de los bancos centrales 2025](#)

3. Consejo Mundial del Oro, [Perspectivas del Mercado Minorista del Oro](#)

\*Datos actualizados al 31 de diciembre de 2024

\*Datos actualizados al 31 de diciembre de 2024

Si bien la propiedad minorista es muy visible, la mayor parte de la actividad comercial diaria se desarrolla en el mercado mayorista, liderado por bancos, distribuidores, bancos centrales e inversores institucionales. Gran parte de esta actividad se centra en el mercado extrabursátil (OTC) de metales preciosos de Londres (Loco London), donde el oro negociado debe cumplir con los estándares de buena entrega de Londres y la propiedad cambia mediante transferencias de cuentas en lugar de mediante el traslado físico de lingotes en cada transacción. La Asociación del Mercado de Lingotes de Londres (LBMA) informa que más del 90 % de las operaciones mayoristas OTC de metales preciosos se liquidan a través de cuentas Loco London no asignadas, lo que refleja la amplia utilización de este modelo.

Por ejemplo, en 2025, el volumen de operaciones con oro superó los 160.000 millones de dólares diarios solo en el mercado Loco London.

# >90%

Las operaciones mayoristas extrabursátiles se liquidan a través de cuentas Loco London no asignadas.

## 1.3 El surgimiento del oro digital

En las últimas tres décadas, el oro ha evolucionado progresivamente, pasando de ser un activo que se almacena y transporta principalmente de forma física a uno al que se puede acceder, negociar y gestionar digitalmente (Anexo C). A medida que las operaciones y el registro de datos se han trasladado a sistemas electrónicos y los mercados se han vuelto más interconectados, los inversores han comenzado a esperar que el oro se comporte como otros activos modernos: fácil de comprar y vender, accesible en diferentes zonas horarias y que se pueda almacenar y transferir sin las complejidades logísticas, de custodia y de liquidación tradicionalmente asociadas al oro físico.

De esta evolución ha surgido el oro digital: un término que engloba formatos de productos que ofrecen exposición al oro (y en algunos casos, derechos de propiedad) mediante infraestructura digital.

Hoy en día, los productos de oro digital para usuarios minoristas abarcan todo el mercado, incluyendo:

- Cuentas de oro digital, incluidas las asignadas y oro digital almacenado en bóveda (por ejemplo, BullionVault, lanzado en 2005) y oro digital asignado a un fondo común (por ejemplo, Paytm Digital Gold, lanzado en 2017)
- Oro tokenizado (por ejemplo, PAXG, lanzado en 2019 y Tether Gold XAU , lanzado en 2020)
- Certificados o créditos contables (por ejemplo, certificados de oro de RBC)
- ETF respaldados por oro<sup>3</sup> (por ejemplo, el primer ETF de oro, lanzado en 2003 y GLD, lanzado en 2004)



1. LBMA, [Cuentas de metales preciosos](#).

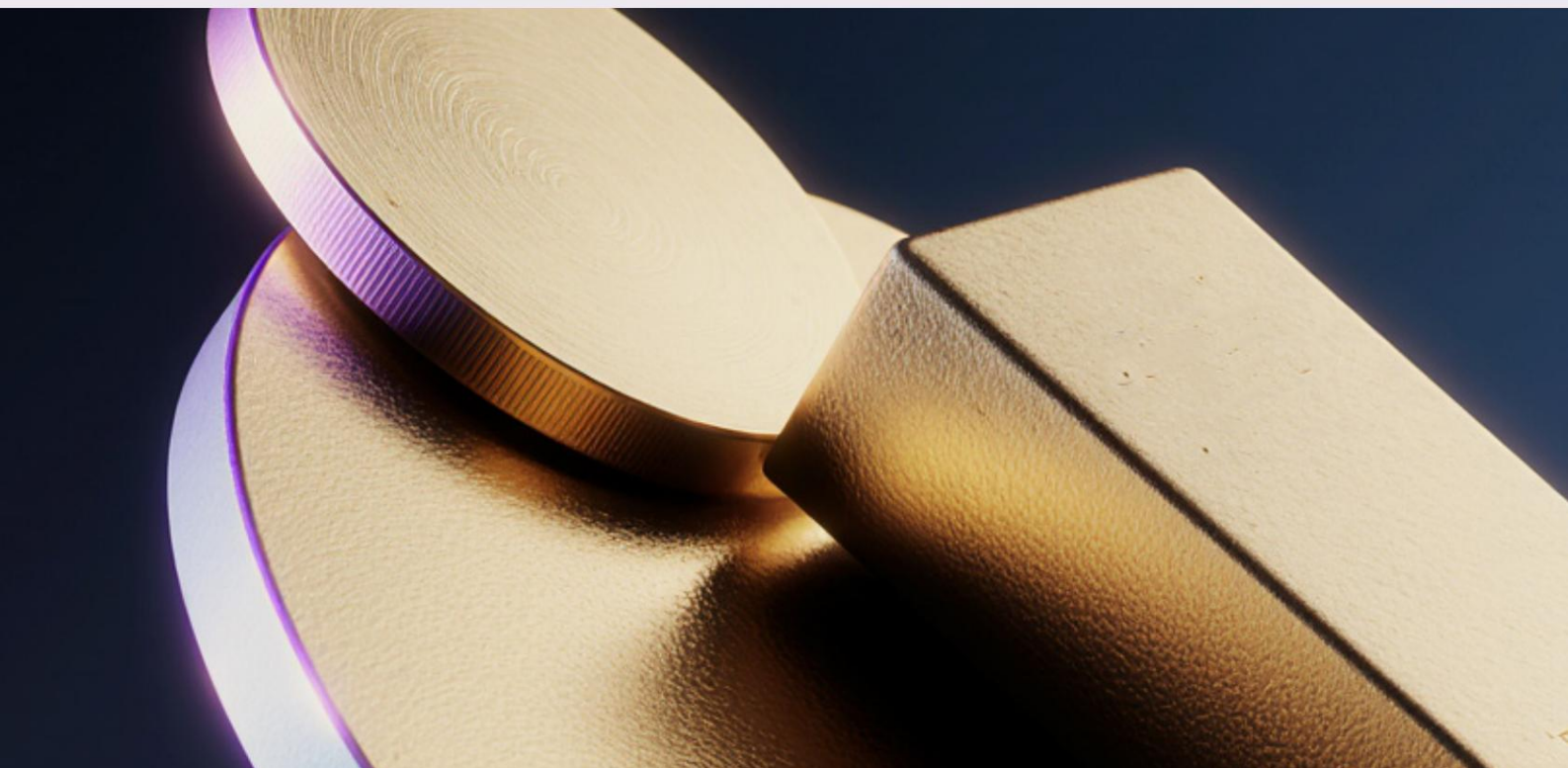
2. Consejo Mundial del Oro, [volúmenes de negociación \(a diciembre de 2025\)](#).

3. Si bien está principalmente integrado en la infraestructura del mercado institucional, también es ampliamente accesible para los inversores minoristas.

Anexo C: Evolución de los productos de oro destinados al comercio minorista.

## Un cambio de la custodia física a la propiedad digital en diferentes productos.

		Lo que posees	Donde está el oro	Cómo comprar y vender
3000 a. C.	Barras y monedas físicas	El metal en sí	En persona o en almacenamiento privado	Comprar a un concesionario; vender de nuevo a un concesionario o en el mercado.
década de 1990	Certificados de oro o créditos contables	Una reclamación o derecho registrado por un proveedor.	Depende del proveedor (asignado, compartido o no está claro).	Comprar a un concesionario; vender de nuevo a un concesionario o en el mercado.
2003	ETF de oro con respaldo físico	Acciones de un fondo que sigue el precio del oro.	Lingotes de oro en una bóveda, custodiados por un fondo (acuerdos de custodia).	Operar en bolsa a través de un corredor de bolsa.
2005	Asignado por el grupo oro digital cuenta	Saldo digital que representa (una fracción de) el oro asignado al fondo común.	En una bóveda administrada por el proveedor o custodio; custodia asegurada	Compra y vende en la plataforma o aplicación, a menudo con operaciones similares a las del mercado.
2019	Oro tokenizado	Ficha digital que representa oro (por ejemplo, 1 ficha = X gramos/oz)	En bóveda o custodia vinculada al emisor.	Intercambia o envía como si fueran criptomonedas (billeteras, exchanges, en la cadena de bloques).



## 02

# Por qué el oro digital importa ahora y qué está frenando el mercado.

## 2.1 Oportunidades para el mercado del oro digital

El año pasado (2025) fue un año decisivo para los ETF de oro y otros productos digitales de oro. Tras tres años de ventas netas de ETF de oro, es decir, se vendieron más participaciones de ETF de las que se compraron, lo que provocó una reducción de las tenencias subyacentes de oro, y un 2024 prácticamente sin cambios, los ETF de oro experimentaron un fuerte repunte en 2025 (Gráfico D). Contribuyeron con el 16% de la demanda anual de oro y atrajeron 89.000 millones de dólares en entradas de capital, elevando el total de activos bajo gestión a 559.000 millones de dólares y las tenencias a 4.025 toneladas.<sup>1</sup> Este aumento se debió principalmente al entorno macroeconómico general, que incluye: (i) la demanda de activos refugio en medio de las disputas comerciales; (ii) las tensiones geopolíticas y la volatilidad del mercado; el impulso generado por el aumento del precio del oro; y (iii) la reducción de los costes de oportunidad debido a la caída de los rendimientos estadounidenses y el dólar se debilitó.

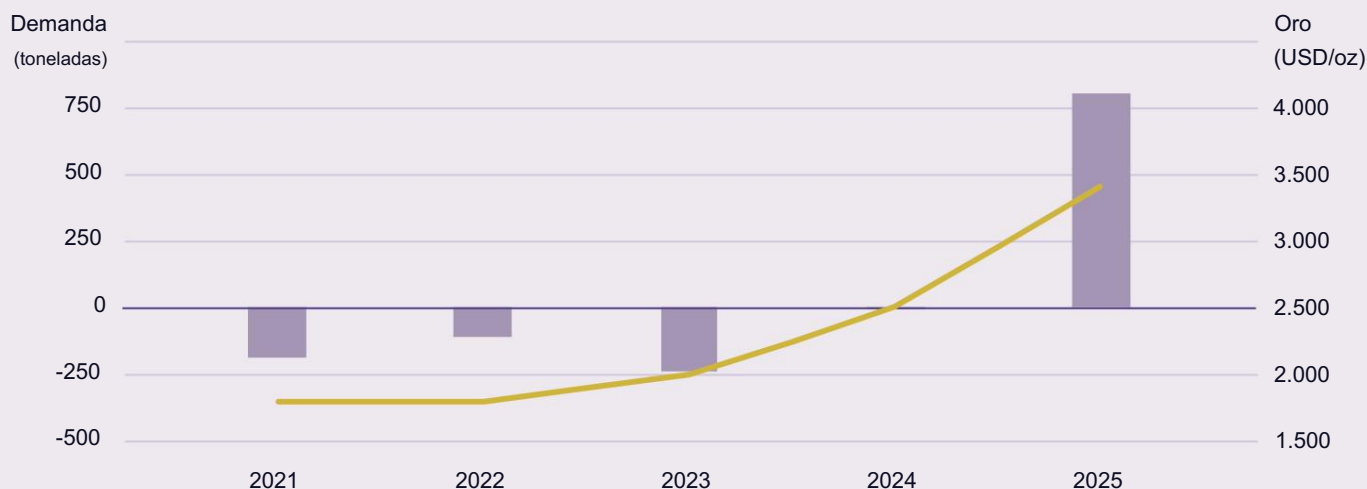
# 16%

de la demanda anual de oro atribuida a los ETF de oro en 2025

### Anexo D: Flujos globales de ETF de oro

Fuente: Consejo Mundial del Oro, Flujos de ETF de oro: diciembre de 2025

Fuente: Consejo Mundial del Oro, Flujos de ETF de oro entre 2021 y 2025.



Fuente: Consejo Mundial del Oro<sup>1</sup>

1. Consejo Mundial del Oro, Flujos de ETF de oro: diciembre de 2025

Es importante destacar que la demanda de oro digital no se ha limitado a los ETF de oro. Los tokens de oro también han experimentado un fuerte crecimiento, alcanzando una capitalización de mercado de más de 4.000 millones de dólares en 2025.<sup>1</sup> Además, las cuentas de oro digital se están convirtiendo en una práctica común entre los inversores minoristas en algunos mercados. Por ejemplo, BullionVault, una de las principales plataformas de cuentas de oro digital, gestiona alrededor de 43 toneladas de oro para sus clientes.<sup>2</sup> El oro tokenizado y las cuentas de oro digital se perfilan como alternativas viables: están ganando terreno y presentan un claro potencial de adopción, impulsados por un acceso sencillo y la perspectiva de una utilidad cotidiana.

Los inversores minoristas se digitalizan cada año más, especialmente los más jóvenes, que acceden al mercado a una edad más temprana y principalmente a través de plataformas digitales. Estos usuarios más jóvenes suelen utilizar aplicaciones de inversión móviles de fácil acceso que solo requieren pequeñas aportaciones iniciales para empezar.

En 13 economías, el Foro Económico Mundial (WEF) constata que el 30 % de la Generación Z comienza a invertir al inicio de la edad adulta, frente al 9 % de la Generación X y el 6 % de los Baby Boomers. Cabe destacar que el 86 % de la Generación Z ya conoce las finanzas personales al incorporarse al mercado laboral.<sup>3</sup> Más allá del simple acceso digital, la confianza y la claridad son fundamentales para captar inversores minoristas. En el Reino Unido, la Autoridad de Conducta Financiera (FCA) observa que el 66 % de los inversores de entre 18 y 40 años deciden sobre una inversión en menos de 24 horas y el 14 % lo hace en menos de una hora.

Los formatos digitales pueden superar las barreras tradicionales del oro, como los mínimos más elevados, la compra fuera de línea, las comisiones de cambio y el almacenamiento. Los emisores de productos de oro digital pueden lograrlo mediante:

- Facilitar el inicio y el mantenimiento de la inversión. (p. ej., mínimos pequeños, compras recurrentes, colocación sencilla en cartera).
- Ofrecer el formato adecuado para diferentes necesidades (por ejemplo, exposición similar a la de los ETF, cuentas de custodia, productos tokenizados).
- Generar confianza con precios claros, información clara sobre custodia y auditoría, y reglas sencillas para vender o recibir la mercancía.

Con los productos digitales adecuados, los emisores pueden captar inversores durante eventos de riesgo y ampliar el papel del oro en las carteras cotidianas, especialmente para los inversores más jóvenes.

## 4 mil millones de dólares

Capitalización de mercado del oro tokenizado en 2025

# 86%

La mayoría de la Generación Z ha aprendido sobre inversiones antes de incorporarse al mercado laboral.

# 66%

Los inversores de entre 18 y 40 años deciden una inversión en menos de 24 horas.

1. Coingecko, [las mejores monedas de oro tokenizadas](#)

2. BullionVault, [Sobre nosotros](#)

3. Foro Económico Mundial: [Una nueva investigación revela que la inversión minorista se está desplazando hacia inversores más jóvenes, lo que está reconfigurando las tendencias del mercado.](#)

4. La Autoridad de Conducta Financiera (FCA) [constata que dos tercios de los jóvenes inversores tardan menos de 24 horas en tomar decisiones de inversión.](#)

## 2.2 Desafíos para el mercado del oro digital

A pesar del creciente interés y la mayor variedad de formatos, el mercado del oro digital sigue siendo pequeño en comparación con el mercado general del oro físico. Esto refleja una combinación de desafíos en el desarrollo de productos y la adopción por parte del mercado.



### El desafío de la prueba de respaldo

“En el caso de la tokenización de metales preciosos, los obstáculos residen en la tarea de conectar el mundo físico con el mundo digital en lo que respecta a los procesos. No basta con afirmar que un activo digital está respaldado; hay que demostrar dicho respaldo, lo que implica utilizar procesos optimizados para garantizar que el activo físico subyacente esté siempre protegido de forma segura.

Zac McKenna, Jefe de Activos Digitales, Brinks<sup>1</sup>

#### Desafíos en el desarrollo de productos

El mercado del oro actual se organiza principalmente en torno a la manipulación, el almacenamiento y el movimiento del oro físico. Esto genera cuatro desafíos recurrentes para los emisores que buscan lanzar y operar productos de oro digital:

#### 01 Panorama de proveedores fragmentado y configuración prolongada

El lanzamiento de un producto de oro digital generalmente requiere la coordinación de un gran número de proveedores especializados en operaciones de oro físico, tecnología, cumplimiento normativo y distribución. Como se ilustra en el análisis detallado a continuación, incluso un producto de oro digital básico requiere la colaboración de decenas de proveedores especializados.

Los trámites de concesión de licencias y la interacción con los organismos reguladores, a menudo en múltiples jurisdicciones, prolongan aún más los plazos. El resultado son largos periodos de configuración y un alto riesgo de coordinación, sin que ninguna parte sea responsable de la integridad de principio a fin.

#### 02 Complejidad operativa continua

La carga operativa se extiende mucho más allá del lanzamiento y la expansión de un producto. Los emisores deben conciliar continuamente los saldos de oro digital y físico, supervisar el cumplimiento de las normas KYC y AML, mantener la liquidez y los acuerdos de reembolso, y encargar auditorías periódicas. Todo ello requiere sistemas y supervisión específicos que no pueden reducirse significativamente una vez que el producto está en funcionamiento. Las obligaciones fundamentales en materia de custodia, cumplimiento y garantía permanecen en gran medida fijas y son sustanciales, lo que ralentiza la toma de decisiones y limita la capacidad de invertir en la mejora o expansión del producto.

1. LBMA, Tokenización de metales preciosos: desafíos y puntos ciegos

## 03 Desafiante

ciencias económicas

Los costes iniciales de desarrollo de los productos de oro digital pueden alcanzar decenas de millones de dólares antes de generar ingresos, lo que hace que la entrada sea prohibitiva para los nuevos participantes y poco atractiva incluso para las entidades ya establecidas.

Los costos operativos siguen siendo elevados, lo que genera una rentabilidad unitaria precaria que solo mejora a gran escala. Esto limita la flexibilidad de precios, restringe la reinversión y aumenta la vulnerabilidad durante períodos de bajo volumen o tensión en el mercado.

## 04 Fragmentación jurídica entre jurisdicciones

Los emisores deben desenvolverse en un entorno regulatorio complejo y en constante evolución, a menudo sin precedentes claros para las estructuras de oro digital. Cuestiones como la clasificación de activos, los modelos de custodia, los derechos de reembolso, la protección contra la insolvencia y la distribución transfronteriza requieren un análisis legal y una clasificación regulatoria específicos para cada jurisdicción. La falta de marcos legales unificados incrementa, una vez más, el tiempo de comercialización, los costos legales y el riesgo regulatorio.



## Consideraciones de riesgo para el oro tokenizado

### Cumplimiento transfronterizo

La transferibilidad global de los tokens entra en conflicto con las regulaciones locales, lo que genera problemas de cumplimiento a pesar de las restricciones geográficas y los controles de transferencia.

### Discreción en materia de gobernanza

Los controles administrativos de los emisores introducen un riesgo de discrecionalidad a través de posibles cambios en las normas, congelaciones o toma de decisiones inconsistente.

### Desajuste en el comercio 24/7

La negociación continua en la cadena de bloques debilita el anclaje de precios cuando los mercados de oro subyacentes están cerrados.

### Resiliencia operativa

Los errores en los contratos inteligentes, los fallos en las claves o las interrupciones en la infraestructura pueden interrumpir las transferencias o los canjes.

### Riesgo de precios

La dependencia de fuentes de precios externas genera exposición a retrasos o manipulaciones, lo que puede provocar valoraciones incorrectas o acciones automatizadas.






### Exposición a delitos financieros

La velocidad y el alcance del oro en cadena aumentan su vulnerabilidad al uso ilícito o a la evasión de sanciones en diferentes jurisdicciones.

## INMERSIÓN PROFUNDA

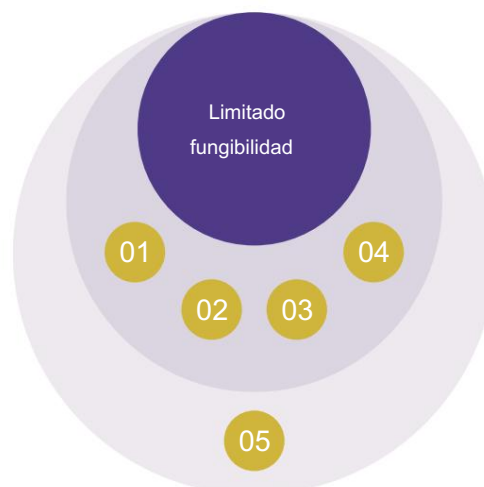
El panorama de los proveedores

Un panorama de proveedores complejo y fragmentado da como resultado largos plazos de configuración para los emisores.

Fases de configuración del producto	Proveedores requeridos			
 <p>Diseño y regulación de productos</p>	Definición del producto y del mercado objetivo	Análisis del alcance regulatorio y de la viabilidad	Estructuración legal y constitución de la entidad	Licencias y aprobaciones regulatorias
	EXPERTOS EN PRODUCTOS	ASESORES LEGALES ASESORES REGULADORES	ASESORES LEGALES	ASESORES LEGALES ASESORES REGULADORES
 <p>pila de oro físico</p>	Abastecimiento y adquisición de oro	Almacenamiento, custodia y seguro	Logística y conciliación física	
	BANCOS DE LINGOTES REVENDEDORES	PROVEEDORES DE BÓVEDAS ASEGURADORAS CONSERJE	PROVEEDORES DE TRANSPORTE EMPRESAS DE LOGÍSTICA	
 <p>Emisión y acceso digital</p>	Emisión digital y tokenización	Carteras y acceso de usuario		
	FACILITADOR DE TOKENIZACIÓN ORÁCULOS DE PRECIOS PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA	PROVEEDOR DE BILLETERA PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA		
 <p>Confianza y cumplimiento</p>	Cumplimiento normativo e incorporación de clientes	Auditoría y certificación		
	SOCIOS DE CUMPLIMIENTO	PROVEEDOR DE VERIFICACIÓN AUDITORES		
 <p>Acceso al mercado, liquidez y operaciones del ciclo de vida</p>	Liquidez, negociación y liquidación	Distribución y estrategia de comercialización	Canje y operaciones	
	PROVEEDORES DE LIQUIDEZ CREADORES DE MERCADO ORÁCULOS DE PRECIOS	SOCIOS DE CAMBIO AGENCIAS DE MARKETING REDES DE DISTRIBUCIÓN	AUDITORES REDES DE REDENCIÓN OPERACIONES CON EL CLIENTE	

## Desafíos en la adopción del mercado

Incluso cuando los productos de oro digital se lanzan con éxito, cinco limitaciones a nivel de producto restringen su adopción y escalabilidad. Estas limitaciones se deben a la falta de fungibilidad, derivada de deficiencias estructurales en el diseño, la gestión y la integración de los productos de oro digital actuales en los mercados financieros digitales, lo que resulta en una falta de interés por parte del mercado.



## 00 Fungibilidad limitada

Los productos de oro digital operan en ecosistemas cerrados, con interoperabilidad limitada entre plataformas, monederos y mercados. Esto contrasta con el oro físico, que se beneficia del principio de fungibilidad razonable, un principio arraigado: que el oro es oro, independientemente de su propietario, mercado o formato. En el ámbito digital, este principio se rompe. Los productos que hacen referencia al mismo activo subyacente pueden diferir significativamente en sus modelos de custodia, gobernanza, estándares de auditoría y derechos legales, lo que dificulta su comparación y su agregación en grandes fondos de liquidez compartidos.

## 01 Limitado utilidad

La mayor parte del oro digital actual se mantiene de forma pasiva, principalmente como protección contra la inflación. Al mismo tiempo, la variedad de casos de uso de los activos financieros digitales ha cambiado notablemente en los últimos años, impulsada por el auge de las finanzas descentralizadas (DeFi). Los protocolos DeFi gestionan colectivamente más de 125.000 millones de dólares en valor total bloqueado (TVL), una medida amplia de los activos utilizados activamente para préstamos con garantía, provisión de liquidez, pagos y actividades financieras relacionadas. Salvo en un pequeño número de casos de uso propios de las criptomonedas, el oro digital no se ha integrado en estos sistemas.

## 02 Costo variable

El coste de acceso al oro digital puede variar y resultar poco transparente según el formato y el canal de distribución. Los clientes minoristas pueden enfrentarse a diversos cargos, como diferenciales, márgenes de plataforma, comisiones de gestión y honorarios de corretaje. Por ejemplo, el oro tokenizado puede tener algunos de los costes totales más elevados una vez incluidos los diferenciales, las comisiones de intercambio y las comisiones de la red blockchain, especialmente en transacciones pequeñas.

## 03 Fideicomiso limitado

Los usuarios minoristas se enfrentan a diferentes estándares en cuanto a la garantía, la frecuencia de las auditorías, la cobertura de seguros y la gobernanza entre los distintos emisores. Entre los diferentes productos y emisores, puede resultar difícil saber cómo y dónde se almacena el oro, quién controla los lingotes y qué sucede en caso de insolvencia. Esta falta de claridad puede minar la confianza, especialmente de los inversores que buscan en el oro un activo seguro y fiable.

## 04 Canje inconsistente

Las condiciones de canje varían considerablemente según el producto, incluyendo importes mínimos, ubicaciones, plazos y costes. El canje físico suele estar restringido, lo que debilita la confianza y reduce el beneficio percibido del oro digital.

## 05 Conocimiento limitado

El conocimiento sobre los productos de oro digital sigue siendo bajo. Un estudio del Consejo Mundial del Oro muestra que la principal razón por la que los inversores minoristas no han invertido en tokens de oro es la falta de conocimiento (38 % en EE. UU.; 34 % en el Reino Unido), lo que indica que la adopción está limitada tanto por la visibilidad y la comprensión como por el diseño del producto.<sup>1</sup>

1. Consejo Mundial del Oro, [Una nueva era dorada: imaginando el futuro del oro digital](#)

# 03 El futuro del oro digital y qué es necesarios para lograrlo

## 3.1 Cómo podría ser un mercado de oro digital maduro

Existe la oportunidad de extender el papel perdurable del oro a la infraestructura financiera digital, lo que le permitiría operar sin problemas en los mercados modernos, conservando al mismo tiempo los atributos que han sustentado su relevancia durante siglos. En un estado digital maduro, el oro sería totalmente fungible, accesible de forma generalizada, transferible y utilizable en todos los sistemas financieros. La propiedad del oro, ya sea por parte de instituciones o particulares, ya no estaría limitada por el tamaño de los lingotes, la ubicación de las bóvedas o los mecanismos de liquidación fragmentados. En cambio, el oro podría almacenarse, transferirse, pignorarse o canjearse a través de plataformas digitales seguras, con una clara titularidad legal, una gobernanza sólida y la garantía continua de su respaldo físico.



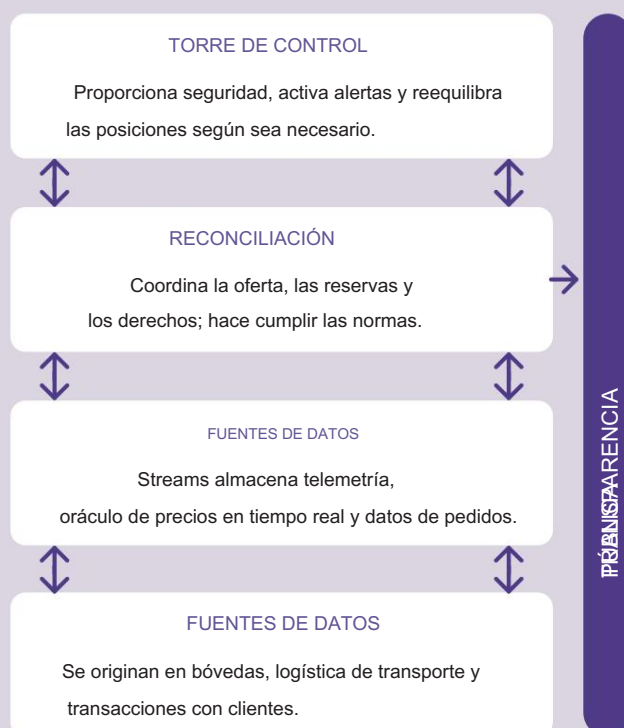
### Integrar la confianza en la infraestructura

Una evolución posterior de esta visión consiste en integrar la confianza directamente en un sistema operativo digital conectado.

Si bien la credibilidad del oro se ha basado tradicionalmente en marcos legales, auditorías y supervisión institucional, la infraestructura moderna permite incorporar la conciliación continua y los controles automatizados al propio sistema.

Los fondos en bóveda, los registros de emisión de tokens y los derechos podrían sincronizarse mediante flujos de datos, con servicios de oráculo independientes que conectarían la custodia física con los registros digitales. Los motores de conciliación compararían las reservas y las unidades en circulación con umbrales de tolerancia definidos, mientras que los contratos inteligentes aplicarían límites de emisión y reembolso y activarían alertas si surgieran discrepancias (Anexo E). En este modelo, la confianza se sustentaría en sistemas que alinean continuamente el oro físico, los saldos digitales y la propiedad legal.

#### Anexo E: Los datos como agente de confianza



En la práctica, esto permitiría a los particulares mantener oro reservado y almacenado en bóvedas con la opción de reembolso, además de posibilitar su uso digital, por ejemplo, para realizar pagos, transferir valor entre países o acceder a liquidez a corto plazo sin vender el activo subyacente. Para los participantes del mercado, simplificaría la liquidación y reduciría la fricción operativa mediante procesos digitales fiables, evitando la necesidad de integraciones a medida o acuerdos bilaterales.

Es importante destacar que esta visión no depende de un solo producto o tecnología digital. Se basa en prácticas compartidas e infraestructura compartida, sobre las cuales

Podrían surgir productos diversos. Esto permitiría a los inversores minoristas acceder al oro a través de experiencias digitales familiares que ofrecen propiedad fraccionada y liquidez, y a los emisores utilizar el oro dentro de los marcos de compensación, garantía y liquidación con la misma confianza que esperan de otros activos.

Esta visión de infraestructura digital compartida reduciría las fricciones entre las formas físicas y digitales del oro y fortalecería su relevancia en un sistema financiero cada vez más digital. No cambiaría la naturaleza del oro, pero le permitiría participar más plenamente en el sistema financiero.

### 3.2 Qué se necesita para hacer realidad esta visión.

Si bien algunos productos y emisores de oro digital han tenido éxito de forma aislada, el oro digital como categoría solo ha alcanzado una fracción del potencial más amplio del oro.

Esto refleja desafíos estructurales, como una infraestructura fragmentada, una alta complejidad y estándares inconsistentes, en lugar de deficiencias de los actores individuales (como se analiza en la Sección 2.2).

A medida que la infraestructura financiera digital se consolida como la norma, los activos fungibles y de fácil integración tienen mayor probabilidad de ser adoptados para la negociación, la liquidación y el uso como garantía. Sin una coordinación proactiva por parte del sector, existe el riesgo de que la integración del oro sea más lenta, permaneciendo como un instrumento digital de nicho en lugar de un componente ampliamente aplicable del ecosistema financiero digital.

En este contexto, articular una visión clara para el oro digital tiene un propósito más amplio: crea una oportunidad para que la industria eleve el nivel de exigencia en todo el ecosistema. Esta visión puede servir de inspiración para que los participantes del mercado fortalezcan las prácticas que fomentan la confianza, la claridad y la transparencia en los mercados de oro digital.

Como paso práctico para materializar esta visión, el Consejo Mundial del Oro está creando y gestionando una plataforma que proporcionará acceso a una infraestructura de mercado compartida y fiable: Oro como Servicio. Esta plataforma se desarrollará en colaboración con el sector, con la participación de posibles emisores, operadores de bóvedas, bancos de metales preciosos, organismos reguladores y socios tecnológicos.

Si bien los emisores conservan la libertad de crear y operar productos de oro digital de forma independiente, se propone el modelo de Oro como Servicio para permitir la innovación y la expansión, preservando al mismo tiempo los atributos que definen al oro: confianza, integridad y fiabilidad.



#### Lo que la construcción de esta infraestructura no implica

Esto no implica que el oro digital vaya a fracasar sin intervención.

Esto no implica que ningún emisor o modelo en particular sea inherentemente problemático.

No requiere que el Consejo Mundial del Oro actúe como intermediario comercial ni como emisor de productos.

# Una propuesta para 04 la industria

## 4.1 ¿Qué es el oro como servicio?

El oro como servicio se propone como una plataforma de infraestructura compartida que permitiría a los emisores crear y operar productos de oro digital sin tener que ensamblar de forma independiente toda la infraestructura física y digital.

El emisor seguiría siendo responsable de la propuesta al cliente (términos comerciales, distribución, marca y experiencia del cliente). El oro como servicio proporcionaría la infraestructura subyacente para conectar el ecosistema del oro físico (abastecimiento, custodia, bóveda, gestión de inventario, garantía, liquidez y vías de reembolso) con la capa de producto digital (emisión, transferencias y gestión del ciclo de vida). Para ofrecer esto de forma fiable, la plataforma se estructuraría en torno a tres capas integradas (Anexo F):



### Una forma sencilla de pensar en el oro como servicio.

El emisor (por ejemplo, un banco o una empresa fintech) sigue siendo el propietario del producto, lo que significa que diseña la propuesta para el cliente, fija los precios, controla la marca y gestiona la distribución. El servicio de oro gestiona la infraestructura subyacente: la custodia y el movimiento del oro, la emisión y la gestión del ciclo de vida de la representación digital, la conciliación entre los registros físicos y digitales, y el cumplimiento normativo y los controles integrados.

### capa física

Esta capa coordinaría el movimiento físico y la custodia del oro, trabajando con socios autorizados de bóveda, liquidez, logística, seguros y auditoría. Sería responsable de la realidad operativa que sustenta la confianza: cómo se obtiene el oro, cómo se transporta, dónde se almacena, cómo se protege y qué sucede cuando es necesario asignarlo, trasladarlo o canjearlo.

### Capa digital

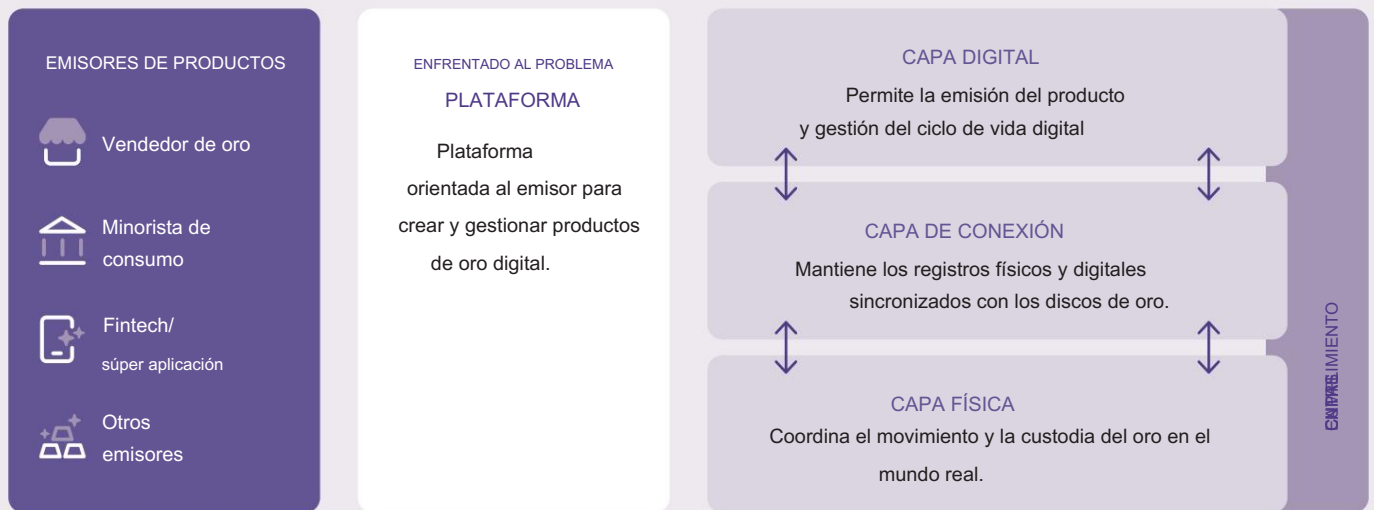
Esta capa permitiría la emisión y gestión de productos de oro digital, como tokens de oro, cuentas de oro digital o productos similares (como se explica en la Sección 1.3). Además, proporcionaría las herramientas operativas necesarias para que el producto funcione a gran escala, incluyendo la monitorización, la generación de informes y la gestión diaria.

### Capa de conexión

Esta capa mantendría sincronizados los registros físicos y digitales. Vincularía el ciclo de vida digital del oro (emisión, transferencias, reembolso) con los registros de oro definidos por la estructura de productos del emisor, proporcionando una base consistente para la conciliación, el control y la garantía.

Los emisores crearían y gestionarían sus productos en una plataforma orientada al emisor, que actuaría como la interfaz de usuario que une estas capas.

## Anexo F: Configuración de la plataforma



A gran escala, el oro como servicio requiere más que tecnología.

Se basa en un ecosistema de socios que abarcan los ámbitos físico y digital del mercado del oro y que respaldan un oro digital fiable y líquido.

### Socios de la capa física y fundamentos del mercado

La capa física se implementaría en colaboración con bancos de metales preciosos, proveedores de bóvedas, empresas de logística, aseguradoras y auditores, lo que garantizaría la integridad, la custodia, la liquidez y la redención del oro. Los bancos de metales preciosos y los proveedores de liquidez mayorista respaldarían el suministro físico y la liquidación, mientras que los socios de bóvedas y logística asegurarían el almacenamiento y la entrega global. Esta capa proporcionaría las operaciones que sustentan la confianza en todos los productos de oro digital.

### Emisión de productos y socios gestores

La capa digital se implementaría con socios que proporcionen las capacidades necesarias para emitir y operar productos de oro digital a gran escala. Esto incluiría proveedores de tokenización e infraestructura de activos digitales, empresas de tecnología de monederos y custodia, y proveedores de cumplimiento y monitoreo. Estos socios brindarían soporte para la emisión, las transferencias y la gestión del ciclo de vida, lo que permitiría a los emisores centrarse en el diseño del producto, la distribución y las relaciones con los clientes, en lugar de mantener una infraestructura digital a medida.

## 4.2 ¿Quiénes pueden beneficiarse del Oro como Servicio y cómo?

El oro como servicio podría beneficiar a cualquier emisor que desee ofrecer productos de oro digital sin tener que construir por sí mismo una infraestructura digital compleja ni coordinar a múltiples proveedores en materia de abastecimiento, custodia o almacenamiento, seguros, auditorías o garantías, liquidez, logística y reembolso (Anexo G).

En la práctica, esto serviría para tres arquetipos generales de emisores:

Anexo G: Arquetipos de emisores

### Emisores de productos en Oro como Servicio

#### ARQUETIPO #1:

operadores de  
productos de oro digital

BANCOS

NEOBANCHOS

CORREDORES / FONDOS PATRIMONIALES

FINTECH / SUPERAPLICACIONES

PRODUCTO DIGITAL  
PROVEEDORES DE INFRAESTRUCTURA

#### ARQUETIPO N.º 2:

Los minoristas de oro físico  
se digitalizan

COMERCIANTES DE LINGOTES

MINORISTAS DE LINGOTES EN LÍNEA

TRADICIONAL  
CASAS DE LINGOTES

JOYERÍA

MENTA Y  
DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS

#### ARQUETIPO N.º 3:

Nuevos  
participantes que añaden oro digital

GRANDES MINORISTAS Y  
PLATAFORMAS DE CONSUMO

MERCADOS Y  
PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

RECOMPENSAS Y  
PLATAFORMAS DE FIDELIZACIÓN

REMESAS Y TRANSFERENCIAS CRUZADAS  
EMPRESAS DE PAGO FRONTERIZO

EMPREENDEDORES

# ARQUETIPO N.º 1

## operadores de productos de oro digital

Emisores que ya gestionan un producto de oro digital en funcionamiento con clientes activos, volúmenes significativos y operaciones diarias.

### Ejemplos de operadores de productos de oro digital

BANCOS

NEOBANCOS

CORREDORES /  
FONDOS DE PATRIMONIOFINTECH /  
SUPER APLICACIONESPRODUCTO DIGITAL  
PROVEEDORES DE INFRAESTRUCTURA

#### Necesidades

Estos emisores necesitan gestionar el oro digital de forma fiable y a gran escala con precios competitivos. Deben armonizar el inventario físico con las unidades digitales, ofrecer soporte para el retiro de efectivo y el reembolso, y expandirse a nuevos mercados o canales sin aumentar la complejidad operativa.

#### Desafíos

La mayoría trabaja con múltiples proveedores para custodia o almacenamiento, liquidez, seguros, auditorías o garantías, y logística o reembolso. Esto genera fricciones constantes, como discrepancias en la conciliación, manejo de excepciones, costos de informes y solicitudes reiteradas para demostrar que sus productos cuentan con respaldo total. La expansión suele implicar la incorporación de más proveedores y, por consiguiente, más puntos de fallo.

## Cómo ayudaría el oro como servicio

Reducir la dependencia de proveedores creando una capa operativa única e integrada que abarque la custodia, la liquidez, la garantía, la logística y el reembolso.

Estandarizar y ampliar las operaciones con flujos de trabajo consistentes para la asignación, el movimiento, el canje y las transferencias entre socios.

Mejorar los procesos de canje definiendo reglas claras sobre importes mínimos, comisiones de la plataforma, plazos y métodos de recogida y entrega admitidos.

Limitar el deslizamiento y la dispersión de precios mediante la agrupación de liquidez y limitar la dispersión de precios entre aplicaciones derivada de las ineficiencias de la infraestructura existente.

Reforzar las señales de confianza mediante auditorías y certificaciones estándar, listas de personas inhabilitadas compartidas, marcos de control y acceso a una cobertura de seguro común.

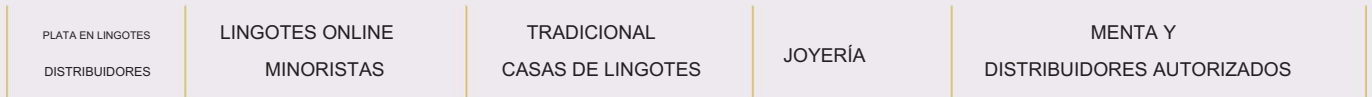
Aumentar la utilidad permitiendo a los clientes transferir sus tenencias de oro entre diferentes plataformas sin necesidad de vender y recomprar obligatoriamente, reduciendo así los márgenes dobles y el riesgo de sincronización.

# ARQUETIPO N.º 2

## Los minoristas de oro físico se digitalizan

Vendedores de oro físico establecidos que desean agregar una oferta digital junto con su negocio físico.

### Ejemplos de minoristas de oro físico que se digitalizan



#### Necesidades

Estos minoristas desean expandirse al mercado del oro digital ofreciendo productos como cuentas de oro digital, certificados, regalos, etc., para extender su negocio de oro físico a la oferta digital, lo que les permitirá generar fuentes de ingresos adicionales y llegar a un público más amplio.

#### Desafíos

Son fuertes en abastecimiento y distribución, pero el oro digital requiere nuevas capacidades: emisión digital y gestión del ciclo de vida, saldos de clientes, conciliación continua, monitoreo, informes de garantía y soporte al cliente escalable. Colaborar con proveedores para implementar estas capacidades puede ser lento y costoso, y puede generar operaciones frágiles.

## Cómo ayudaría el oro como servicio

**Acelere el tiempo de comercialización** lanzando oro digital sin necesidad de construir desde cero toda la infraestructura tecnológica y operativa.

**Estandarizar y ampliar** las operaciones utilizando flujos de trabajo consistentes para la asignación, el movimiento, el canje y las transferencias entre socios.

**Mejorar los procesos de canje** definiendo reglas claras sobre importes mínimos, comisiones de la plataforma, plazos y métodos de recogida y entrega admitidos.

**Reduzca los costes de integración y construcción** minimizando las construcciones a medida y las solicitudes operativas puntuales a medida que los canales crecen.

**Reforzar las señales de confianza** mediante auditorías y certificaciones estándar, listas de personas inhabilitadas compartidas, marcos de control y acceso a una cobertura de seguro común.

**Facilitar la distribución digital** proporcionando una plataforma tecnológica que se integre fácilmente con los canales digitales, las billeteras electrónicas y los mercados en línea.

# ARQUETIPO N.º 3

## Nuevos participantes que añaden oro digital

Emisores potenciales que actualmente no venden oro pero que están deseosos de desarrollar una oferta de oro y/o aumentar la participación de mercado entre los clientes existentes.

### Ejemplos de nuevos participantes que añaden oro digital

GRANDES COMERCIANTES Y CONSUMIDOR PLATAFORMAS	MERCADOS Y COMERCIO ELECTRÓNICO PLATAFORMAS	RECOMPENSAS Y LEALTAD PLATAFORMAS	REMESAS Y TRANSFRONTERIZO EMPRESAS DE PAGO	EMPRENDEDORES
---	---	---	--	---------------

#### Necesidades

Estos emisores deben introducir el oro como una característica o línea de productos, como microahorros, regalos, recompensas, ahorros vinculados a remesas o la tenencia de oro como activo en el balance, sin necesidad de convertirse en expertos en infraestructura de oro.

#### Desafíos

El oro requiere una infraestructura operativa que la mayoría de los nuevos participantes no poseen, incluyendo la custodia o el almacenamiento seguro, los seguros, la garantía, la liquidez, la logística y el reembolso, lo que aumenta los plazos de entrega, los esfuerzos de cumplimiento normativo, las cargas operativas y la inconsistencia entre los distintos mercados y la experiencia del cliente.

## Cómo ayudaría el oro como servicio

**Reducir las barreras de lanzamiento** sustituyendo una pila tecnológica fragmentada y de múltiples proveedores por una única plataforma integrada.

**Facilitar el acceso al mercado masivo** mediante el apoyo a importes mínimos más bajos, más métodos de pago y una mayor cobertura geográfica.

**Incorpore controles y gobernanza** desde el primer día mediante permisos, límites, aprobaciones, supervisión y procesos operativos claros.

**Reforzar las señales de confianza** mediante auditorías y certificaciones estándar, listas de personas inhabilitadas compartidas, marcos de control y acceso a una cobertura de seguro común.

**Mejorar los procesos de canje** definiendo reglas claras sobre importes mínimos, comisiones de la plataforma, plazos y métodos de recogida y entrega admitidos.

**Acceda a liquidez** conectándose desde el primer día a una red consolidada de proveedores de liquidez, sin necesidad de contar con mecanismos de financiación independientes.

### 4.3 ¿Qué productos de oro podría admitir Oro como Servicio y cómo?

El servicio de oro podría diseñarse para dar soporte completo a las cuentas de oro digitales y a los productos de oro tokenizados, proporcionando una infraestructura integral desde la configuración del producto hasta la custodia, la liquidación y la conciliación.

#### cuentas de oro digital

Las cuentas de oro digitales permiten al cliente mantener oro como saldo de oro asignado a un fondo común, en gramos u onzas, a través de una aplicación o un espacio digital.

#### fichas de oro

Los tokens de oro son unidades digitales vinculadas a una cantidad definida de oro, a menudo diseñadas para ser transferibles dependiendo del producto y la jurisdicción.



El oro como servicio puede dar soporte a las cuentas de oro digitales para:

- Establecer procesos de producto en relación con Tarifas de la plataforma, mínimos, límites, requisitos de elegibilidad, asignación y opciones de canje.
- Facilitar la ejecución de operaciones de compra/venta mediante el modelo de liquidez y el proceso de liquidación acordados, y apoyar las relaciones con las contrapartes.
- Coordinar las operaciones de custodia y bóveda, incluyendo la asignación y las actualizaciones de inventario cuando corresponda.
- Mantener los saldos de los clientes alineados con Registros de referencia subyacentes mediante conciliación y monitorización.



El servicio Oro como Servicio puede admitir tokens de oro para:

- Controlar la emisión y el reembolso de tokens, de acuerdo con las reglas de asignación y desasignación física.
- Aplique controles de transferencia cuando sea necesario, incluidos límites, restricciones, listas blancas, monitoreo y pausa.
- Mantenga el suministro de tokens alineado con los registros de inventario físico mediante la conciliación continua y la generación de evidencias.
- Admite rutas de canje definidas, ya sea retiro de efectivo o entrega física, según la duración del producto.

El alcance actual de Oro como Servicio no incluye soporte integral para productos como los ETF de oro, que operan dentro de estructuras de fondos establecidas. Oro como Servicio está diseñado principalmente para modelos de emisión digitales y no modifica ni reemplaza las estructuras y custodias de ETF existentes. Su alcance también es independiente de los Intereses en Oro Mancomunados (PGI), una estructura para la tenencia y transferencia de oro a nivel mayorista. Sin embargo, existe potencial para ampliar las capacidades de Oro como Servicio para dar soporte a productos como los ETF de oro y aprovechar los PGI para la tenencia y transferencia de oro a medida que Oro como Servicio evoluciona y se desarrollan las necesidades del mercado.

## INMERSIÓN PROFUNDA

Flujo de trabajo de emisión del producto Oro como Servicio

### ¿Cómo podría un emisor lanzar y gestionar un producto de oro digital en la plataforma Oro como Servicio?

	Inversor	Editor	Oro como servicio
● <b>Defina el producto</b>	No involucrado	Defina el tipo de exposición al oro del producto, qué hacer con el producto, dónde se ofrecerá y las tarifas.	Proporcione al emisor plantillas estándar, requisitos operativos y opciones de control.
● <b>Embarque y acepte los términos.</b>	No involucrado	Firmar acuerdos; alinear lo comercial y la liquidación términos; elija proveedores cuando sea necesario	Emisor integrado al estándar marco; conectar con custodia/ liquidez aprobada/ socios de garantía
● <b>Integrar y configurar</b>	No involucrado	Integrar sistemas con Gold as a Service; configurar recorridos del cliente, divulgaciones y soporte al cliente.	Proporcionar flujos de trabajo de integración; configurar reglas de producto y fuentes de informes.
● <b>Lanzamiento del producto</b>	Ver producto; aceptar términos y condiciones.	Puesta en marcha; habilitación de flujos de compra/venta y comunicaciones con los clientes.	Activar las operaciones en vivo; confirmar la preparación operativa en todas las capas.
● <b>Manejar actas</b>	Realizar orden de compra/venta	Mostrar precio o comisiones cuando un usuario realiza una orden de compra/venta; confirmar orden; actualizar posición y saldo de efectivo del cliente.	Ejecutar el flujo de trabajo; coordinar las acciones del lado del oro por modelo de producto; mantener los registros alineados; liquidar mediante liquidez si corresponde.
● <b>Operar día a día</b>	Ver balance y historial; descargar declaraciones	Mostrar participaciones y rendimiento; proporcionar declaraciones y respaldo	Realizar la conciliación continua; ejecutar los flujos de informes; proporcionar evidencia/resultados de garantía según lo acordado.
● <b>Iniciar redenciones</b>	Solicitar el canje (en efectivo o físico)	Capturar la solicitud de canje; confirmar la elegibilidad; gestionar las actualizaciones y escalamientos de los clientes.	Orquestar el proceso de canje y la documentación; gestionar las excepciones; gestionar el monitoreo y los controles.

## 4.4 ¿Cuáles son las implicaciones de un mercado impulsado por el oro como servicio?

La principal implicación de un mercado impulsado por el Oro como Servicio es que podría posibilitar la fungibilidad del oro digital a nivel de mercado. En lugar de que el oro digital exista como un conjunto de productos separados y específicos de cada emisor, el Oro como Servicio podría permitir que funcione como un único activo con respaldo, derechos y gestión consistentes en todo el ecosistema.

En los mercados físicos, el oro ya es razonablemente fungible. Los participantes del mercado negocian oro basándose en medidas estandarizadas de peso y pureza, y la ubicación, el formato de los lingotes y la custodia se gestionan mediante convenciones de mercado establecidas. El desafío en los mercados digitales actuales radica en que esta fungibilidad se ve comprometida. Las unidades de oro digital emitidas como diferentes productos suelen representar el mismo metal subyacente, pero difieren en su definición económica, derechos legales y tratamiento operativo. Definir una unidad común de valor del oro, independiente del tamaño del lingote, la ubicación o el emisor, ofrece una forma de restablecer este principio. Para que el oro digital sea fungible en la práctica, esta equivalencia económica debe ir acompañada de derechos legales y de propiedad consistentes, así como de prácticas operativas compartidas, incluyendo las relativas a la custodia, la conciliación y la garantía.

### Qué cambios implica el servicio Oro como servicio

El oro como servicio podría solucionar la fragmentación al proporcionar una infraestructura compartida para los productos de oro digital, en lugar de dejar que cada emisor desarrolle sus propias soluciones. Las funciones básicas, como el reembolso, la conciliación, los controles de cumplimiento y la garantía de calidad, estarían estandarizadas.

Esto permitiría que las unidades de oro digital circularan sin necesidad de revalidación en cada paso. La infraestructura compartida también establecería una capa adicional de garantía para el oro físico. La debida diligencia legal sobre la propiedad, la custodia y el respaldo físico estaría integrada en la plataforma, en lugar de delegarse a productos individuales o usuarios finales para su interpretación.

Las interfaces digitales, los canales de distribución y la implementación de los tokens seguirán siendo responsabilidad de los emisores participantes.

En la práctica, utilizar el oro como servicio indicaría que el oro subyacente del producto se mantiene dentro de una estructura de custodia que se concilia continuamente, con derechos de propiedad y vías de reembolso claramente definidos.

La garantía se referiría únicamente al oro físico y a sus derechos legales.

## Habilitar el ecosistema

Si bien el enfoque principal de la plataforma sería la emisión de productos, el Consejo Mundial del Oro reconoce la importancia de la distribución y la utilidad de los productos para el éxito final del ecosistema del oro digital.

En consecuencia, la plataforma tiene como objetivo alentar y capacitar a terceros para que desarrollen productos y servicios complementarios que ayuden a los emisores a maximizar la adopción y el valor para el usuario, además del Oro como Servicio.

Es importante destacar que un ecosistema de terceros próspero beneficiaría aún más a clientes y desarrolladores al reforzar la propuesta central de Gold as a Service, dando a los usuarios más razones para mantener oro y animando a más empresas a lanzar productos.



## Un vistazo al futuro posible gracias al oro como servicio.

Un neobanco lanza su token de oro de marca propia en menos de dos meses utilizando el modelo de Oro como Servicio. Una clienta compra 10 gramos para ahorrar a largo plazo. Cuando necesita una cantidad determinada de efectivo en su moneda local, ofrece 5 gramos como garantía con un solo clic a una entidad crediticia participante. El oro se bloquea digitalmente en custodia compartida y se emite un préstamo al instante. Sus 5 gramos restantes permanecen totalmente disponibles. Una vez reembolsados con intereses, la garantía se libera automáticamente, sin necesidad de venta, custodia ni documentación adicional. Nunca vendió su oro, nunca pagó comisiones ni perdió ganancias por la revalorización, y su oro se convirtió en liquidez disponible, no solo en una reserva de valor pasiva.

## Resultados de mercado de la fungibilidad

Una vez implementada la fungibilidad, se derivan varias ventajas prácticas. El canje se vuelve más sencillo y predecible. En lugar de procesos lentos, opacos y específicos de cada emisor, el oro digital puede convertirse en oro físico o efectivo mediante flujos estandarizados conectados a una red global de bóvedas, proveedores de logística y socios de liquidez. Esto acortaría los plazos de canje y mejoraría la transparencia en cuanto a precios y comisiones.

La fungibilidad también mejora la movilidad y la interoperabilidad (Anexo H). El oro digital podría transferirse entre productos, plataformas y sistemas sin que los usuarios tengan que venderlo o recomprarlo activamente, lo que preserva la exposición económica y reduce la fricción. Una unidad de oro se vuelve transferible entre custodios, plataformas y, potencialmente, cadenas de bloques, sin perder su respaldo reconocido ni requerir revalidación en cada paso.

Lo más importante es que la fungibilidad amplía la utilidad práctica. El oro digital podría utilizarse como garantía, lo que permitiría a sus poseedores obtener préstamos contra él y desbloquear moneda fiduciaria sin liquidar sus exposiciones al oro. Podría integrarse en mercados de crédito en cadena o fondos de liquidez, donde

Los marcos de respaldo y reembolso predecibles reducen la incertidumbre de la contraparte. También podrían respaldar los pagos programables, permitiendo que el oro se mueva dentro de entornos de transacciones digitales sin necesidad de una conversión previa a moneda fiduciaria. En contextos financieros tradicionales, el oro digital fungible podría incorporarse de manera más eficiente a fondos, productos estructurados y marcos de garantía, gracias a la simplificación de los procesos operativos, legales y de valoración.

El oro podría seguir siendo una reserva de valor, pero también convertirse en capital disponible para su uso.

A medida que el oro digital comience a circular a través de estos flujos de trabajo, la liquidez aumentará. Esto favorece diferenciales más ajustados y menor deslizamiento, una valoración de garantías más eficiente y una mayor resistencia ante situaciones de estrés.

En conjunto, estas medidas representarían un cambio estructural en el funcionamiento del oro digital.

El servicio Oro como Servicio no introduciría un nuevo producto.

Esto permitiría crear las condiciones necesarias para que el oro digital funcione como un activo financiero líquido e interoperable.

### Anexo H: Fungibilidad

## La fungibilidad permite que el oro digital pase de ser un producto financiero a un activo financiero líquido.



# 05 El camino a seguir

## 5.1 Resumen: El caso del oro digital

El oro ha desempeñado un papel fundamental en los servicios financieros durante miles de años. A medida que la infraestructura financiera se digitaliza cada vez más, la cuestión estratégica ya no es si el oro debe digitalizarse, sino cómo puede participar plenamente en los sistemas financieros modernos sin comprometer sus características distintivas.

Este documento presenta una visión de un ecosistema donde el oro conserva su función tradicional, pero se vuelve más accesible, transportable y utilizable dentro de los sistemas financieros modernos. En este escenario futuro, los inversores podrían acceder al oro digital y utilizarlo a través de una red más amplia de participantes del mercado, quienes podrían basarse en una infraestructura compartida, estándares consistentes y una garantía continua entre el metal físico y su representación digital.

La idea central es que muchas de las limitaciones actuales son estructurales más que tecnológicas. La fragmentación en la custodia, la liquidez, el reembolso, la gobernanza y la garantía ha limitado la escala del oro digital, incrementado sus costos y debilitado su fungibilidad. Sin medidas, el oro digital corre el riesgo de quedar al margen de los sistemas financieros que configuran los mercados de capitales, los pagos y los activos digitales en general. El oro como servicio se propone como respuesta a este desafío.

El oro como servicio es una plataforma que permitiría que la innovación florezca sobre bases comunes, reduciendo la duplicación y preservando la competencia, la elección y la propiedad del emisor. Al cambiar

Gracias a la confianza y el cumplimiento de los productos individuales con la infraestructura compartida, el oro como servicio podría desbloquear una mayor liquidez, una interoperabilidad más sólida y una adopción más amplia, por lo que el oro sigue siendo adecuado para su propósito en la era digital.

## 5.2 Un llamamiento a la colaboración

Este documento no pretende prescribir un diseño definitivo para el Oro como Servicio ni promover una única implementación.

En cambio, plantea un compromiso con la acción. Para lograr este futuro se requiere la participación de toda la cadena de valor del oro y del ecosistema de activos digitales, impulsada por tres clases clave de participantes:

### 01

Los participantes de las fases iniciales e intermedias de la cadena de valor, incluidos los bancos de metales preciosos, los operadores de bóvedas, los proveedores de logística, las aseguradoras, los auditores y los proveedores de liquidez, desempeñarán un papel fundamental a la hora de definir cómo el oro físico puede respaldar casos de uso escalables y nativos digitales bajo estándares compartidos de integridad, presentación de informes y reembolso.

### 02

Los participantes posteriores en la cadena de valor, incluidos bancos, empresas fintech, gestores de activos, bolsas, proveedores de monederos digitales y plataformas de consumo, están en la mejor posición para diseñar los productos, las experiencias y los casos de uso que dan vida al oro digital para los usuarios finales, creando ofertas diferenciadas sobre una infraestructura común en lugar de sobre plataformas fragmentadas.

### 03

Los proveedores de tecnología, las empresas de infraestructura de mercado y los reguladores tienen la oportunidad de ayudar a definir marcos interoperables que equilibren la innovación con la resiliencia, la gobernanza y la protección del consumidor.

El papel del Consejo Mundial del Oro es actuar como un organismo neutral.

Como coordinador y gestor, reuniremos activamente a las partes interesadas para desarrollar una infraestructura compartida, poner a prueba las hipótesis y traducir esta visión en acciones concretas. Tanto si su organización busca contribuir a la creación de infraestructuras fundamentales, como si desea lanzar nuevos productos digitales de oro o integrar el oro en los flujos de trabajo financieros existentes, existe la oportunidad de participar, colaborar y contribuir a definir los resultados de esta iniciativa.

El Consejo Mundial del Oro invita a los participantes del mercado a cuestionar, perfeccionar y fortalecer esta visión a medida que avanza su implementación. Se alienta a las organizaciones y reguladores interesados en contribuir, desarrollar o poner a prueba los conceptos descritos en este documento a participar. Todas las perspectivas sobre cómo desarrollar aún más estas ideas son bienvenidas. Si bien la plataforma aún se encuentra en su fase de diseño conceptual, el Consejo Mundial del Oro se compromete a lanzarla al mercado.

## Glosario 1/2

Concepto	Explicación
Oro asignado	Oro depositado en una cuenta de un comerciante de metales preciosos, a la que se abonan lingotes o monedas de oro, identificados individualmente, que pertenecen a los titulares de la cuenta.
AML	La lucha contra el blanqueo de capitales se refiere a las leyes, reglamentos y procedimientos diseñados para impedir que los delincuentes disfracen fondos obtenidos ilegalmente como ingresos legítimos.
AUM (Activos Bajo Gestión)	El valor total de los activos gestionados en nombre de los clientes o procesados a través de una plataforma.
Préstamos con garantía/préstamo	El uso de oro digital como garantía para respaldar actividades crediticias o generadoras de rendimiento está sujeto a la exigibilidad legal, la estructura de custodia y la infraestructura del mercado.
Oro digital	Exposición al oro y/o derechos relacionados con él, representada digitalmente mediante infraestructuras modernas como libros de contabilidad digitales, API y plataformas de tokenización. Se utiliza a menudo como término genérico que abarca certificados, ETF de oro, cuentas de oro custodiadas y oro tokenizado.
Propiedad fraccionada	La posibilidad de poseer menos de una barra de oro completa o una unidad estándar, manteniendo la exposición al precio del oro y unos derechos legales definidos.
Fungibilidad	La capacidad de intercambiar unidades equivalentes de oro o representaciones digitales entre diferentes productos, lugares y ubicaciones.
Oro como servicio	Un modelo de infraestructura compartida que permitiría a las empresas crear, emitir y operar productos respaldados por oro sin tener que construir de forma independiente toda la infraestructura física, legal y tecnológica.
ETF de oro	Un fondo de inversión que cotiza en bolsa y que ofrece exposición al oro (normalmente mediante la tenencia de oro físico o el uso de derivados), lo que permite a los inversores acceder a la rentabilidad del oro a través de cuentas de corretaje tradicionales sin necesidad de recibir la entrega física.
Interoperabilidad	La capacidad de los productos o plataformas de oro digital para operar en diferentes sistemas, plataformas o tecnologías, sujeta a las restricciones de cumplimiento aplicables.
KYC	El proceso "Conozca a su cliente" se refiere a la forma en que las empresas verifican la identidad de sus clientes para evaluar y controlar los riesgos potenciales de actividades ilegales.
Liquidez	La facilidad con la que se puede comprar o vender un instrumento de oro con un impacto limitado en el precio, respaldada por mercados, plataformas y creadores de mercado activos.
Proveedor de liquidez/creador de mercado	Una entidad que proporciona soporte continuo bidireccional para la fijación de precios, el inventario y la ejecución, con el fin de mejorar la liquidez y reducir los diferenciales entre precios de compra y venta.

## Glosario 2/2

Concepto	Explicación
Entrega de mercancías en Londres	Conjunto de reglas y especificaciones publicadas por la LBMA que describen las características físicas de los lingotes de oro para la liquidación de transacciones en el mercado de metales preciosos Loco London.
Asignado por el grupo oro	La asignación en pool ofrece a los inversores la copropiedad de una barra de oro asignada o de un pool de barras de oro asignadas. El oro asignado en pool está totalmente respaldado por oro físico. Los inversores poseen una fracción del pool total de oro asignado, pero no se les asignan barras individuales.
Interés mancomunado en oro (PGI)	Se propone un sistema de participación fraccionaria mancomunada en oro, destinado principalmente a participantes institucionales o mayoristas, que combina características de estructuras asignadas y no asignadas, al tiempo que respalda la transferencia digital y una utilidad más amplia.
Portabilidad	La capacidad de un activo para ser transportado, transferido o movido fácilmente a través de fronteras, personas o jurisdicciones sin una pérdida significativa de valor, utilidad o reconocimiento legal.
Prueba de respaldo	Verificación o certificación independiente de que los tokens o reclamaciones de oro digital están totalmente respaldados, en una proporción de 1:1, por reservas de oro físico.
Redención	El proceso mediante el cual un titular convierte una posición de oro digital en oro físico o su equivalente en efectivo, sujeto a los requisitos de elegibilidad, las comisiones y los plazos de entrega definidos.
Remesas/ Transferencias P2P	Transferencias de valor transfronterizas o entre pares realizadas mediante tokens de oro digital, sujetas a restricciones de cumplimiento, tipo de cambio y distribución.
Asentamiento	La finalización de una transacción mediante la transferencia de la propiedad de un activo y el pago o contraprestación correspondiente.
Oro tokenizado	Un token digital cuyo valor está vinculado al oro, y cuya emisión, transferencia y canje se gestionan mediante blockchain o una infraestructura de tokens equivalente; los diseños varían según la estructura legal y los derechos de canje.
oro no asignado	Un derecho sobre el oro registrado como un saldo con un intermediario en lugar de sobre lingotes específicos, comúnmente utilizado en los mercados mayoristas y que potencialmente introduce un riesgo de contraparte.
oro de bóveda	Oro físico almacenado en nombre de un cliente en una bóveda profesional, con el correspondiente registro e informes por parte del custodio. Puede asignarse individualmente o en un fondo común.

#### Descargo de responsabilidad

Este Libro Blanco fue encargado por el Consejo Mundial del Oro.

Este documento se ha preparado de buena fe con base en la información disponible a la fecha de publicación, sin verificación independiente. Boston Consulting Group (BCG) no garantiza ni ofrece ninguna declaración ni garantía sobre la exactitud, fiabilidad, integridad o actualidad de la información contenida en este documento, ni sobre su utilidad para ningún propósito. Los lectores son responsables de evaluar la relevancia y exactitud del contenido de este documento. No es razonable que ninguna parte se base en este documento para ningún propósito, y BCG y el Consejo Mundial del Oro no serán responsables de ninguna pérdida, daño, costo o gasto incurrido o derivado del uso o la confianza depositada en la información contenida en este documento por parte de ninguna persona. Este documento no constituye una oferta de venta ni una invitación a comprar oro como servicio ni oro en ningún formato permitido por la ley. BCG y el Consejo Mundial del Oro no tendrán responsabilidad alguna ante ninguna parte, y . En su máxima expresión cualquier persona que utilice este documento renuncia por la presente a cualquier derecho o reclamación que pueda tener en cualquier momento contra BCG y el Consejo Mundial del Oro con respecto al documento. La recepción y revisión de este documento se considerará como aceptación y contraprestación de lo anterior.

Este documento se basa en una investigación cualitativa y cuantitativa primaria realizada por BCG. Ni BCG ni el Consejo Mundial del Oro ofrecen asesoramiento legal, contable ni fiscal. Los lectores son responsables de obtener asesoramiento independiente sobre estos temas. Dicho asesoramiento puede afectar las directrices contenidas en este documento. Asimismo, ni BCG ni el Consejo Mundial del Oro se comprometen a actualizar este documento después de su fecha de publicación, aun cuando la información pueda quedar obsoleta o ser inexacta. Ni BCG ni el Consejo Mundial del Oro emiten opiniones sobre la imparcialidad ni valoraciones de las transacciones de mercado, y este documento no debe interpretarse como tal. Además, las evaluaciones, la información de mercado proyectada y las conclusiones contenidas en este documento se basan en metodologías de valoración estándar, no constituyen pronósticos definitivos y no están garantizadas por BCG.

BCG ha utilizado datos de diversas fuentes y supuestos proporcionados por otras fuentes. BCG no ha verificado de forma independiente los datos ni los supuestos de las fuentes utilizadas en estos análisis. Los cambios en los datos subyacentes o en los supuestos operativos afectarán claramente a los análisis y las conclusiones.

Este documento no pretende formular ni influir en ninguna recomendación y no debe interpretarse como tal por el lector ni por ninguna otra entidad. Este documento no pretende representar las opiniones de las empresas mencionadas en él. La mención en este documento de cualquier producto, proceso o servicio comercial específico, ya sea por su nombre comercial, marca registrada, fabricante o de cualquier otra forma, no constituye ni implica necesariamente su respaldo, recomendación o preferencia por parte de BCG y el Consejo Mundial del Oro.

# Autores

---

## Consejo Mundial del Oro

David Tait  
Director ejecutivo

Terry Heymann  
Director de Estrategia

Mike Oswin  
Director Global de Estructura de  
Mercado e Innovación

---

## Grupo de Consultoría de Boston

Matthias Tauber  
Director Gerente y Socio Senior

Urs Rahne  
Director Gerente y Socio

Martín Feth  
Director Gerente y Socio

Puedes seguir el  
Consejo Mundial del Oro

 @goldcouncil

 Consejo Mundial del Oro

 @worldgoldcouncil

