



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
UNIDAD GUADALAJARA

CON RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS
DE LA SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA SEGUN
ACUERDO NO. 81891 CON FECHA 15-XII-81

**ESTAMPILLAS PREMIUM SELECTAS. INSTRUMENTO
ALTERNATIVO DE INVERSION**

ANDRES ANTONIO BALP LAMBERT

**INVESTIGACION BIBLIOGRAFICA Y DOCUMENTAL,
E INVESTIGACION DE CAMPO, PRESENTADAS
PARA OPTAR POR EL TITULO DE LICENCIADO
EN ADMINISTRACION Y FINANZAS**

ZAPOPAN, JALISCO

NOVIEMBRE 1989



50059

CLASIF: TE AF 1989 BAL

ADQUIS: 50059 y 2

FECHA: 22 Mayo 0103.

DONATIVO DE _____

\$ apenas al 7181

134 h.; 21 em.



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

UNIDAD GUADALAJARA

CON RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS
DE LA SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA. SEGUN
ACUERDO NO. 61691 CON FECHA 15-XII-81



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
ESTAMPILLAS PREMIA SELECTAS INSTRUMENTO
BIBLIOTECA
ALTERNATIVO DE INVERSION

ANDRES ANTONIO BALP LAMBERT

INVESTIGACION BIBLIOGRAFICA Y DOCUMENTAL,
E INVESTIGACION DE CAMPO; PRESENTADAS
PARA OPTAR POR EL TITULO DE LICENCIADO
EN ADMINISTRACION Y FINANZAS

ZAPOPAN, JALISCO

NOVIEMBRE 1989



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

UNIDAD GUADALAJARA

PROLONGACION CALZADA CIRCUNVALACION PONIENTE No. 49

CD. GRANJA, ZAPOPAN, JAL.

COD. POSTAL 45010

TELS. 21-59-96, 21-09-97 Y 22-53-35

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACION

C. Sr. Andrés Antonio Balp Lambert

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes profesionales, y después de haber analizado el trabajo de titulación en la alternativa Investigación bibliográfica y documental, e investigación de campo. titulado Estampillas premium selectas. Instrumento alternativo de inversión.

presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos en vigor para ser presentado ante el H. Jurado del Examen -- Profesional, por lo que deberá entregar diez ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

A t e n t a m e n t e,

EL PRESIDENTE DE LA COMISION

ING. ENRIQUE TARACENA FIGUEROA

Zapopan, Jal., a 9 de junio de 1989.

A los verdaderos financieros
nos acusan de conservadores.
Lo somos.

Debo agradecer a William Jones, Gini Horn y Barry Krause de Linn's Stamp News, The American Philatelic Research Library y Los Angeles Times; respectivamente. También al C.P. Hugo Hernández; mi asesor, al Lic. Alejandro Gómez; mi maestro de tesis, y al Ing. Enrique Taracena; director de la carrera.

INDICE

INDICE DEL CONTENIDO

	PAGINA
PROLOGO	
INTRODUCCION	1
CAPITULO I NATURALEZA DE LA INVERSION	4
Categorización de las inversiones no convenciona- les 9 Arte 9 Tendencias del Mercado de Arte y Antigüedades 12	
CAPITULO II EDUCACION FILATELICA	13
Que es inversión y que no es inversión 16 En que invertir y en que no invertir 21	
CAPITULO III MERCADO	26
Precio 30 Catálogos 30 Periódicos 33 Listas de Precios Realizados 35	
CAPITULO IV LA CONDICION FISICA DE LAS ESTAMPILLAS. EL SISTEMA TRIKILIS	36
El Indice Trikilis 37 Explicación del Centra- do 38 Valor en puntos de la condición de la goma 40 Medidas de delgadez, raspones, hoyos, desgarres y dobleces 41	
CAPITULO V DONDE Y COMO COMPRAR	45
Comerciantes grandes 45 Corredores 45 Subas- tas 45 Como comprar en subastas públicas 46 Como operan los subastadores 47	
CAPITULO VI COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS	49
Indice del Mercado de Estampillas 51 Composición	

de las tres categorías 53 Análisis del comportamiento del mercado 1980-1988 55

CAPITULO VII	RENDIMIENTO HISTORICO DE LAS ESTAMPILLAS FRENTE A OTRAS INVERSIONES. VALIDEZ DE LA INVERSION	63
	Indice de Precios al Consumidor 65 Promedio Industrial Dow Jones 66 Interés 'Prime' en Aceptaciones Bancarias a 90 días 67 Indices Componentes y Compuesto del Mercado de Estampillas 68 Concentrado de \$100 dls. invertidos en los instrumentos y rendimientos promedio 70 Rendimientos Reales 70	
CAPITULO VIII	FORMANDO UN PORTAFOLIO DE INVERSIONES EN COLECCIONABLES	71
	Consecuencias fiscales 78	
CAPITULO IX	DE QUE PAISES COMPRAR. ANALISIS DE POPULARIDAD	82
	Países del mundo excepto Estados Unidos 84 Estados Unidos 86	
CAPITULO X	ESTAMPILLAS PREMIUM DE ESTADOS UNIDOS	88
	Las cien mejores estampillas de EEUU según Kal Wagenheim 90 Nuestra selección de las ganadoras 95 Valor de las Estampillas Premium Selectas 97	
CAPITULO XI	PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES	99
CAPITULO XII	EL CASO DE MEXICO	104
	Periodos de la emisión de estampillas en México 105	

APENDICES

APENDICE I	SIMBOLOS Y ABREVIACIONES COMUNMENTE USADOS EN LOS CATALOGOS SCOTT Y LISTAS DE PRECIOS REALIZADOS	109
APENDICE II	COLORES Y ABREVIACIONES COMUNMENTE USADOS EN LOS CATALOGOS SCOTT Y LISTAS DE PRECIOS	114
APENDICE III	INDICES LINN'S COMPONENTES Y COM- PUESTO DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS DE ESTADOS UNIDOS	117
APENDICE IV	GUIA DE MERCADO. PAISES DEL MUNDO EXCEPTO ESTADOS UNIDOS	124
APENDICE V	CANTIDADES EMITIDAS PARA ESTAMPI- LLAS CONMEMORATIVAS DE ESTADOS UNIDOS DE 1893 A 1925	127
	SEGUIMIENTO Y ACTUALIZACION DEL MERCADO FILATELI- CO A OCTUBRE DE 1989	129
	CITAS BIBLIOGRAFICAS	130
	BIBLIOGRAFIA	131

PROLOGO

El interés en esta tesis comenzó como no debió haber comenzado: después de leer un libro en el que se discutían livianamente los beneficios económicos de coleccionar estampillas. Esta idea me entusiasmó, y debo reconocer, es el más común y trágico error que se puede cometer en filatelia.

Es increíble la cantidad de gente que se deja llevar por el mito de hacerse ricos de un día a otro coleccionando estampillas. Sin mayor información salen a comprar estampillas, que en la mayoría de los casos resultan ser un derroche de dinero y pérdida de tiempo.

Después de leer un poco más sobre el tema, me di cuenta de la cruda realidad: Coleccionar estampillas generalmente no es una inversión; lo que es más, puede ser una pésima inversión.

Para muchas personas, coleccionar estampillas es cosa de niños o una forma de terapia para personas mayores; y con justificada razón, porque generalmente así es. Pero existe un mundo desconocido para el inversionista promedio, en el que coleccionar e invertir son dos palabras muy diferentes. Basta visitar una galería para observar como se gastan - -o se invierten- millones de dólares; y esto no es ningún juego de niños. Quienes asisten son millonarios, renombrados profesionistas y hombres de negocios familiarizados con los mercados de valores, metales preciosos y de cambios. ¿Por qué compran? Porque a través de los años, las estampillas selectas han superado en rendimientos a la mayor parte de los instrumentos de inversión; exceptuando quizás algunas obras de los Grandes Maestros.

Debe quedar bien clara la diferencia entre coleccionar e invertir en material filatélico. Mientras coleccionar estampillas es una afición que raramente madura para convertirse en una buena inversión; invertir en estampillas puede ser entretenido al mismo tiempo que reporta una utilidad sustancial. El coleccionista procura llenar su álbum de las emisiones más nuevas a las primeras, mientras que el inversionista compra sólo aquellas estampillas que tienen la posibilidad de mayor apreciación en valor sobre el periodo de tiempo más corto. "De hecho, el inversionista puede poseer hasta tres o cuatro (estampillas) de la misma emisión si las puede comprar a muy buen precio, porque el buen material de inversión subirá de valor mucho más rápido que el material más común."*

La producción literaria filatélica es copiosa, y aun cuando se pueden encontrar magníficos libros históricos de la producción filatélica o excelente material técnico de temas específicos, escritos por autoridades reconocidas en las materias; también se tiene que reconocer la existencia de material en abundancia de segunda clase. Desafortunadamente mucho de este material contiene precisamente recomendaciones del tema que trato en este trabajo: el de las inversiones en estampillas. Hemos de encontrar muchas obras que incitan a los lectores a comprar lo que sea porque 'algún día valdrá mucho dinero'. Muchos de estos libros de segunda no solo contienen material que parece casi copiado de otros autores, sino que además basan sus comentarios en deducciones simplistas y sus recomendaciones carecen de confiabilidad al no contar con bases científicas o de autoridad que las respalden.

El 'feeling' en filatelia existe y es perfectamente aceptado si proviene de una autoridad en la materia; es

* T.N. Trikilis

decir, si se da como una opinión educada. Es más, un 'feeling' repetido varias veces por diferentes autoridades puede tener más peso que un estudio científico. Dicha opinión educada solo se da a través de la experiencia y el profundo conocimiento del mercado; y puede ver más allá que los números y las fórmulas. Es por eso que en muchos aspectos he acudido a dichas opiniones educadas, especialmente si se trata de aspectos más cualitativos que cuantitativos, pero siempre teniendo cuidado de que su fuente sea competente.

En este trabajo procuro presentar lo que es inversión en estampillas por medio del proceso de eliminación; proceso que me llevó a descartar la mayor parte del material filatélico mundial. Así las cosas, sirve el propósito de presentar que es una inversión pero también un aspecto igual o aun más importante, que es indicar que NO es inversión; y digo igual de importante o aun más para recalcar que se debe ser muy selectivo y específico en el material de inversión.

Afortunadamente para mí, el campo de las inversiones en material filatélico se reduce dramáticamente considerando el universo tan vasto que es el de todas las estampillas del mundo. Afortunadamente porque la carga de trabajo se redujo al poder desechar una enorme cantidad de material con poco o nulo valor como inversión. Esto no quiere decir que este material filatélico descartado carezca de valor estético; muchas piezas son verdaderas gemas, pero simplemente carecen de los elementos de mercado para hacerlas convertirse en buen material para el inversionista.

Si bien invertir al coleccionar estampillas no es un concepto nuevo; sí es inovador el que el inversionista considere la compra de estampillas selectas como un

instrumento alternativo de inversión al integrar su portafolio de inversiones. Es un concepto de negocio que no se ha explotado adecuadamente en ningún lugar y, en México, en las ocasiones en que se ha explotado, se ha hecho en el peor sentido de la palabra.

Es urgente que se publiquen este tipo de trabajos en México, con acceso al público en general, con el fin de crear una demanda primaria (interna) fuerte; que es la base para una imagen sana que atraiga al inversionista extranjero. Es decir, también es un producto-concepto de oportunidad para exportar. Así, el mercado interno motivado promueve al mercado de exportación, que a su vez fortalece al mercado interno. Es el mismo concepto que se utiliza en cualquier producto-concepto competitivo internacionalmente.

Es sorprendente y triste, pero sobre todo irritante que las máximas autoridades en filatelia mexicana se encuentren en el extranjero. Aun cuando los verdaderos expertos e investigadores son muchas veces nacionales, es en las sociedades y asociaciones filatélicas del extranjero en donde existe el cúmulo de información, en donde se procesa y se analiza ésta en su conjunto, en donde se compara e interrelaciona; y sobre todo, donde se publican desde los aspectos más generales hasta los más especializados.

Es necesario que la información filatélica mexicana emane de México, que exista un cúmulo de información accesible al público, y sobre todo, que se publique y llegue a la mayor cantidad de personas en forma eficaz y eficiente; en un lenguaje que todos entiendan. Debemos dejar de ser importadores de nuestra propia información; sólo exportando material literario de calidad, México se convertirá en potencia filatélica. Y esto debe ocurrir no sólo en este campo sino en muchos otros. Creo que la diferencia fundamental entre un país desarrollado y uno que está en

vías de serlo es la disponibilidad de información confiable y de calidad. Esta información sirve como punto de referencia y de partida en primer lugar para los individuos en su afán emprendedor y solo en segundo término para la planeación y control de los más amplios aspectos nacionales. Información y conocimientos son poder; poder para evitar errores ya cometidos y poder para descartar modelos obsoletos. Estamos entrando a la era de la información y comunicación, y seamos realistas, México se encuentra muchos años atrás en este sentido. Pero también tenemos la posibilidad de pasar de un punto A a un punto C sin pasar por un punto B costoso.

Si bien es cierto que debemos ser competitivos en los mercados mundiales actuales, es mucho más importante adelantarnos a los mercados mundiales de mañana. No es difícil predecir o dar una opinión educada de los mercados fuertes del futuro y prepararnos para éstos; así lo hicieron Japón, Corea, Taiwan, y tantos otros.

Pero no pretendamos ser simplistas. Los graves problemas económicos y políticos de México no son sencillos de resolver. El resago económico en el campo y en infraestructura básica y de transportes es importante. Es indispensable elevar el nivel de vida de los mexicanos disminuyendo el crecimiento demográfico a niveles del 1% y elevando sustancialmente el nivel educativo. Sólo así podemos ser competitivos en el marco mundial de economías globales.

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Mi objetivo es presentar a las Estampillas 'Premium' Selectas como un instrumento alternativo de alta viabilidad dentro del Portafolio Individual de Inversiones.

Ante la inquietud de Empresas e Individuos por optimizar los recursos financieros, se buscan instrumentos de inversión que ofrezcan mejores rendimientos que las inversiones tradicionales. Las inversiones no convencionales, es decir los coleccionables, han probado a través de los años ofrecer rendimientos reales muy por encima de los instrumentos generalmente considerados por los inversionistas. Es así como en el campo del Arte, las Estampillas 'Premium' Selectas son una opción atractiva para integrar al Portafolio de Inversiones en Coleccionables, que a su vez puede formar parte del Portafolio Neto o capacidad ahorrativa.

La Primera Parte de la tesis contiene los conocimientos básicos que todo inversionista debe poseer: En el primer Capítulo clasificamos los diferentes instrumentos de inversión para determinar la Naturaleza de la Inversión en estampillas. Presento, en el Capítulo II, un preámbulo de los considerandos generales y específicos de la inversión en estampillas; señalando que es y que no es inversión.

En el tercer Capítulo se estudian las leyes del mercado, así como otras fuerzas y factores determinantes en el establecimiento del precio. En el Capítulo IV analizo a fondo las variaciones posibles en la condición física de las estampillas -factor esencial al determinar su valor y perspectiva de reapreciación.

En el Capítulo V se guía al lector en las diferentes formas de adquirir estampillas, es decir, su relación con los

mercados físicos: comerciantes grandes, corredores y galerías de subastas públicas y privadas.

La segunda parte contiene los aspectos técnicos: En el Capítulo VI analizo el comportamiento del mercado mundial a través del Índice Linn's del Mercado de Estampillas de EEUU ya que éste ofrece la ventaja de representatividad al ser Estados Unidos el líder en el mercado mundial y por su importancia, determinante en el establecimiento de precios y tendencias a nivel mundial.

Para validar la inversión en estampillas comparo, en el Capítulo VII, el Rendimiento Histórico Real de las estampillas a través de sus Índices Componentes y Compuesto frente a otros instrumentos cuyos índices y tasas son ampliamente seguidos, como son el Índice de Precios al Consumidor -que representa al promedio de los artículos- el Índice del Promedio Industrial Dow Jones y las tasas de las Aceptaciones Bancarias a 90 días con interés 'prime'.

Es conveniente mencionar que a lo largo de la tesis trabajo con una moneda única: el dólar norteamericano. El mercado de Arte mundial utiliza, gracias a su universalidad, fuerza y relativa estabilidad, al dólar como base para el establecimiento de precios de compra y venta -y las estampillas no son la excepción-, es por eso que su uso no sólo resulta conveniente sino necesario. Además, para dar uniformidad a este trabajo utilizo los diferentes índices y tasas de Estados Unidos, bajo el supuesto que los rendimientos son comparables ya que en teoría las monedas sufren los movimientos de ajuste cambiario necesarios para ajustar las diferencias inflacionarias y mantener la competitividad de los instrumentos de inversión.

En el Capítulo VIII procuro guiar financieramente en la formación de un Portafolio Neto profesional, así como las

proporciones que debe guardar el Portafolio de Inversiones en Coleccionables con respecto a éste. En el caso de las Estampillas, sugiero las proporciones del material integrante del Portafolio en Coleccionables.

En el Capítulo IX realizo un análisis de popularidad por país, es decir, la fuerza de sus respectivas ofertas y demandas con la finalidad de recomendar países específicos de interés para el inversionista y, en el caso de Estados Unidos, las etapas clave de su producción filatélica. En el Capítulo X se estudia, del mejor país para invertir en estampillas por su tremenda popularidad -Estados Unidos- las estampillas de mejor calidad a través de su historial y volumen emitido con la finalidad de recomendar estampillas específicas.

Atendiendo a las perspectivas de la economía mundial para la década de los noventa, presento en el Capítulo XI las conclusiones y lo que se puede esperar del Mercado de las Estampillas para los próximos años.

El caso de México es discutido con suficiencia -mas no exhaustivamente- en el Capítulo XII.

CAPITULO I

NATURALEZA DE LA INVERSION

NATURALEZA DE LA INVERSION

No creemos en fórmulas simplistas para hacerse ricos fácil y rápidamente. Dichas fórmulas no existen y solo los inocentes caen víctimas de este mito; porque, para incrementar el capital de forma lícita rápidamente la única fórmula que conocemos es el trabajo. La meta básica de toda inversión de capital como producto del trabajo es la 'Preservación del Capital en Términos Reales'. Si se sigue esta línea de pensamiento es más probable lograr una ganancia real que si se invierte para producir milagros.

Pocas inversiones en el mercado de los bienes financieros reportan una tasa de retorno positiva una vez descontadas la inflación y los impuestos. Esto no solo es cierto en el caso de México sino que se presenta en todas las economías del mundo. Por lo tanto, siendo nuestra meta básica la preservación del capital, se requiere una selección por eliminación de los instrumentos de inversión hasta llegar a aquellos de óptima calidad. Dicha calidad variará dependiendo del rendimiento contra el riesgo que la ganancia real reporte. Se requiere de trabajo de investigación y cálculo para llegar a aquellas inversiones que ofrecen un rendimiento -- atractivo con un riesgo razonable.

En general, finanzas trata tres aspectos interrelacionados entre sí; Primero: El mercado de dinero y capital o macro finanzas, que trata con muchos de los temas que se cubren en macroeconomía; Segundo: Las inversiones, que se enfocan en las decisiones de los individuos e instituciones financieras al escoger instrumentos de inversión para sus portafolios; y Tercero: La administración de finanzas, que tiene que ver con las decisiones dentro de la empresa. Nosotros tratamos en este trabajo con el segundo aspecto: con aquellas inversiones que los individuos realizan para diversificar y fortalecer sus portafolios personales, es decir, con-

la inversión del dinero fruto del trabajo o de la empresa.- Y suponemos para efectos de este trabajo que el dinero no será invertido en empresa -pero que muy bien puede ser el caso eventualmente-, sino que será invertido en instrumentos financieros y bienes tangibles personales que faciliten el modo de vivir.

Los mercados de bienes físicos y los mercados de bienes financieros deben ser muy bien distinguidos. Los mercados de bienes físicos -también llamados 'tangibles' o 'reales'-, tratan con los bienes raíces personales, medios de producción y otros artículos tradicionalmente conocidos como formadores de patrimonio. Los mercados financieros tratan con acciones, certificados y otras formas que representan a los bienes físicos.

Trabajamos bajo el supuesto de que para fines personales, el individuo posee solo aquellos bienes físicos que permiten el sano desarrollo de la familia y los medios de producción son herramientas de trabajo. La posesión de mas bienes físicos -no productivos por naturaleza- de lo necesario se considera empresa ya que el individuo especula que su posesión será inversión. Cada vez es mas común considerar a los bienes inmuebles no solo como formadores de patrimonio sino también como excelentes instrumentos de inversión, ya que éstos han ofrecido, en los últimos años, fabulosos rendimientos en economías estables pero, muy especialmente en economías hiperinflacionarias; donde la polarización de la economía los convierte en los bienes de mayor estabilidad, y por las tendencias demográficas, cada vez mas escasos y caros.

Los bienes inmuebles en teoría pierden su valor a través del tiempo ya que tienen una utilidad limitada; y se requiere de trabajo directo o el cumplimiento real del factor especulativo acerca de las circunstancias que los afectan -

para revertir su tendencia depreciativa. Dentro de este grupo incluimos a los terrenos.*

Si descartamos por un momento a los bienes inmuebles del grupo de los bienes físicos, tenemos aquellos bienes físicos que en teoría incrementan su valor a través del tiempo, como son arte y antigüedades. Si bien en éstos interviene el factor especulativo, se ven caracterizados por la falta de trabajo directo individual para incrementar su valor o revertir su tendencia depreciativa. Trabajaremos con estos últimos; pero antes analicemos los instrumentos netamente financieros.

Los instrumentos netamente financieros, o también llamados 'convencionales' son aquellos en que intervienen transacciones puramente financieras, cuyo testimonio está dado por un certificado y en los que no se interviene personal o directamente para producir una utilidad. Estas transacciones se dan en los mercados financieros o bancos, en los mercados spot y de futuros, los mercados de dinero, los mercados de capital, los mercados primarios y los mercados secundarios. Las operaciones de transferencia de capital se realizan directamente; a través de una casa de bolsa o de un intermediario financiero como puede ser un banco o un fondo de inversión.

Los certificados o recibos que se expiden para representar a las inversiones convencionales carecen de valor por sí mismos y su atractivo depende del trabajo de terceros. Así, el certificado que se expide en el caso de acciones de em--

*Contrario a lo que generalmente se cree, un terreno sí se deprecia a largo plazo si sigue un ciclo normal de utilidad. Es decir, su valor sube en cuanto a la calidad de su utilización pero eventualmente pierde su atractivo, para volver a un nuevo ciclo de utilización y pérdida de atractivo.

presas representa la posesión parcial de una empresa y una porción en las actividades futuras de la corporación. El valor de las acciones estará supeditado al éxito de la corporación que fabrica un producto o presta un servicio.

El rendimiento sobre la inversión proviene de utilidades -- producto de rendimientos constantes en períodos pequeños, -- en el caso de ahorros; y de plusvalía y utilidad producto -- de movimientos a la alza y a la baja y dividendos en el caso de acciones. El rendimiento sobre la inversión en estas últimas es muy volátil por ser cortos los períodos en que operan y por la forma en que este rendimiento es especialmente susceptible a las condiciones económicas tanto nacionales como internacionales; además de que operan en mercados -- que por naturaleza son muy especulativos.

Generalmente el capital invertido en ahorros produce un rendimiento que en teoría representa, Primero: la tasa de retorno que los productores esperan ganar en capital invertido y, Segundo: las preferencias de tiempo de los consumidores/ahorradores para el consumo corriente contra el consumo futuro. Y esto sucede de hecho en los mercados sanos; pero en aquellos en los que existen fuertes regulaciones gubernamentales, como en el caso de países con bancas bajo control estatal, como México, el rendimiento sobre la inversión muchas veces va ligado a planes de gobierno que no hacen más que crear incertidumbre y deprimir la economía al no ofrecer tasas competitivas internacionalmente -- tanto si son muy altas o muy bajas-. La situación se agrava si existe una -- tendencia devaluatoria acentuada de la moneda no solo para ajustarla internacionalmente, sino para crear competitividad artificialmente via precio y no por las bondades intrínsecas de los productos.

Lo cierto es que en raras ocasiones las inversiones convencionales producen una utilidad real para el inversionista.--

Los bienes físicos que en teoría incrementan su valor o 'inversiones no convencionales' se poseen en forma tangible; - en su totalidad. Estos bienes tienen un valor monetario -- asignado por el mercado que los aprecia por su apariencia - estética. A diferencia de las 'inversiones convencionales', en las que la utilidad está dada por la suma de las utilidades en períodos pequeños, las inversiones no convencionales reportan utilidad fruto de una plusvalía en transacciones - mucho más largas en tiempo. Como ejemplos de estas inversiones no convencionales tenemos: Arte, antigüedades, oro y -- plata en metal físico, monedas, tapetes orientales, diamantes, estampillas y otros.

Estas inversiones no convencionales no quieren decir que no sean comunes; ya que de hecho son frecuentes las operaciones. A diferencia de otras inversiones, éstas han dado rendimientos muy superiores a la mayor parte del universo de - las inversiones, siempre y cuando se tenga un profundo conocimiento del mercado interno de cada uno de los instrumentos y por lo tanto se sepa comprar y vender a los precios - adecuados para lograr buena utilidad; además de contar con buen juicio producto de estudio y experiencia para seleccionar los artículos específicos con la calidad adecuada. Así, comprar diamantes en un centro comercial puede ser una pésima inversión ya que éstos se pueden adquirir a precios de - mayoreo -es decir a menos del 50% de su valor final-, en -- ciertos almacenes de Nueva York. Así mismo, el quilataje y calidad tienen mucho que ver en la forma en que este artículo se revalorará. Sin conocimientos no se pueden detectar -- las oportunidades.

Para su estudio, es conveniente dividir las inversiones no-convencionales en las siguientes categorías:

CATEGORIZACION DE LAS INVERSIONES NO CONVENCIONALES

A. COLECCIONABLES

ARTE:

PINTURAS

IMPRESIONES

ESTAMPILLAS

ANTIGUEDADES

TAPETES ORIENTALES

FOTOGRAFIAS

LIBROS RAROS

ESCRIPTOLOGIA

VINOS

MONEDAS

B. METALES PRECIOSOS Y GEMAS

DIAMANTES

GEMAS PRECIOSAS DE COLOR

ORO

PLATA

Puesto que las estampillas postales se encuentran en el campo del Arte, comenzaremos por analizarlas desde ese punto de vista. Por razones de espacio no discutiremos las demás.

ARTE

A menos de un mes después del 'Lunes Negro' de Wall Street, el "Irises" de Vincent Van Gogh se vendió -por teléfono- en la casa de subastas Sotherby's de Nueva York a un comprador no identificado 'de otro continente' -¿Japón?- por 53.9 millones de dólares; el precio más alto jamás pagado en subastas. Aún el desplome y el juicioso desempeño posterior del Dow Jones no pudieron detener el nuevo frenesí de compras que se ha apoderado de los mercados de subastas y arte. Después del desplome, la venta del "Irises" ofrece un claro -- ejemplo de los ofrecimientos absurdamente altos que se han convertido en comunes. Esta transacción, completada en tan solo unos minutos, atrajo atención publicitaria intensa en parte a causa de la subasta previa de otra Obra Maestra de Van Gogh, "Los Girasoles", que se vendió por 39.9 millones-

de dólares, a la Yasuda Fire & Marine Insurance Company, -- Ltd. de Tokyo, una corporación japonesa.

El comprador de "Irises" no es conocido, pero el precio de venta de seguro indica que el comprador es corporativo. En 1987, las casas de subastas líderes en el mundo lograron -- las ventas más altas jamás logradas: "1.54 billones (miles de millones) de dólares para Sotheby's y 1.14 billones de dólares para Christie's, mucho del cual fue dinero corporativo."¹ La compra intensamente competitiva de arte hoy en día -incluyendo sus formas menos convencionales- son frecuentemente razones más económicas que estéticas. El mercado de 'Arte' se ha convertido en un mercado 'líquido'. "Gracias en gran parte al incremento en la intervención corporativa, el arte finalmente se ha convertido en una mercancía, que se comercializa como la soya o las chuletas de puerco."² Las Obras Maestras como los Van Goghs se están convirtiendo en los nuevos bienes de los portafolios de inversión de las corporaciones en Estados Unidos y en todo el mundo.

Tradicionalmente, los rivales de los coleccionistas privados eran los museos. Estos últimos, con mayores recursos -- que los coleccionistas individuales, habían estado incorporando a sus colecciones las Grandes Obras Maestras; a tal punto que ya es raquítica la cantidad de obras de calidad en colecciones privadas. Cuando se subastaba una obra, casi de seguro la parte con la mejor oferta era un museo; hasta ahora. El coleccionista privado ha quedado desplazado del mercado de los Grandes Maestros: "Se está convirtiendo más y más común para los museos que sus (nuevos) rivales corporativos los sobrepasen en sus ofertas para obras importantes."³

Con los precios tan altos que se han alcanzado en el mercado del arte, y con la gran mayoría de las mejores piezas en manos de los museos o corporaciones, los coleccionistas con

suficientes recursos se han tenido que conformar con obras de menor calidad; y los coleccionistas de recursos limitados se han tenido que conformar con impresiones.

Las impresiones también han experimentado, por su creciente demanda, una tremenda apreciación en los últimos años al -- crecer su mercado. Las estampillas postales son pequeñas -- impresiones, y a diferencia de sus homólogas, se han mantenido relativamente baratas; pero creemos que no por mucho -- tiempo. Pronto los coleccionistas dejarán de demandar obras de arte de dudosa calidad y volcarán sus recursos a las impresiones de mejor calidad, aprovechando además un mercado de oportunidad con excelentes posibilidades de una recuperación extraordinaria. Además es muy factible ver en el futuro una intervención fuerte de museos y corporaciones en el mercado de las impresiones y, sobre todo, en el de las estampillas postales; especialmente en cuanto a la compra de colecciones famosas se refiere. Esta intervención se verá -- acentuada conforme dejen de ponerse a la venta obras de los Grandes Maestros, y creemos que sucederá, como sucedió en -- el mercado de los Grandes Maestros, una tremenda apreciación en los mercados de las impresiones y estampillas postales de buena calidad; al competir por el material los coleccionistas individuales, museos y corporaciones.

La Tabla 1 nos muestra, a través de índices y porcentajes -- de variación, la tremenda apreciación que ha experimentado el Mercado de Arte y Antigüedades en los últimos años.



CHRISTIE'S

502 Park Avenue
New York, N.Y. 10022

8 King Street, St. James's
London, SW1Y 6QT

TENDENCIAS DEL MERCADO DE ARTE Y ANTIGÜEDADES *

Sector de los Indices	Enero 1989	Enero 1988	Enero 1987	Enero 1984	Δ∇% 1988-1989	Δ∇% 1987-1989	Δ∇% 1984-1989	Prom. Anual %
	Pinturas Grandes Maestros	469	373	329	239	+25.7	+ 42.6	+ 96.2
Pinturas Europeas del Siglo XIX	421	323	279	201	+30.3	+ 50.9	+109.5	+15.9
Arte Impresionista y Postimpresionista	1,255	723	490	307	+73.6	+156.1	+308.8	+32.5
Pinturas Modernas (1900-1950)	1,138	757	512	282	+50.3	+122.3	+303.5	+32.2
Arte Contemporaneo (1945 en adelante)	856	609	551	392	+40.6	+ 55.4	+118.4	+16.9
Pinturas Americanas (1800-pre G.M.II)	1,076	871	698	556	+23.5	+ 54.2	+ 93.5	+14.1
Ceramicas Continentales	467	331	290	284	+41.1	+ 61.0	+ 64.4	+10.5
Ceramicas Chinas	815	581	526	459	+40.3	+ 54.9	+ 77.6	+12.2
Plata Inglesa	388	381	343	219	+ 1.8	+ 13.1	+ 77.2	+12.1
Plata Continental	296	220	201	156	+34.5	+ 47.3	+ 89.7	+13.7
Muebles Americanos	491	459	404	239	+ 7.0	+ 21.5	+105.4	+15.5
Muebles Franceses y Continentales	409	319	299	257	+28.2	+ 36.8	+ 59.1	+ 9.7
Muebles Ingleses	822	657	517	328	+25.1	+ 59.0	+150.6	+20.2
Indice Agregado	740	514	407	286	+44.0	+ 81.8	+158.7	+20.9

Indices (Base: 1975 = 100)

* Fuente Original: 'Sotheby's Art Market Trends'. Publicada en la revista 'Forbes' del 6 de marzo de 1989. Elaborada por expertos en arte de Sotheby's, basandose en ventas en subastas y otra información relevante.

CAPITULO II

EDUCACION FILATELICA

EDUCACION FILATELICA

Saber lo que se hace y lo que se compra, pero sobre todo tener bien claro los fines por los que se colecciona lo que se colecciona es lo más importante en filatelia. Tener objetivos claros y un plan de acción son una necesidad básica - de todo inversionista en este campo. 'No existe sustituto- para el conocimiento'. Este conocimiento nos ayuda a fijar- objetivos, crear un plan de acción y en general optimizar - todas nuestras decisiones y acciones.

No es necesario memorizar grandes cantidades de informa- -- ción, y aun cuando hacerlo puede resultar muy provechoso al poder estar en la posición de aprovechar oportunidades del- momento, basta con saber donde encontrar la información de- seada rápidamente.

Aquel que se toma la molestia de leer y estudiar un poco se encuentra en una posición privilegiada; ya que la gran mayo- ría de los coleccionistas solo poseen conocimientos básicos de lo que hacen. Como pueden gastar grandes cantidades de - dinero sin conocer más a fondo el mercado y sus especialida- des es algo que aun no logro entender. Invertir sin conocer el mercado es imposible, asi que, quien no quiera estudiar- es mejor que se mantenga alejado de este campo.

Aun cuando existen millones de coleccionistas, los libros - de filatelia se publican en cantidades de solo unos cuantos miles. Linn's Stamp News, el periódico de mayor circula- -- ción tiene menos de 75,000 suscriptores* y el agregado de - la circulación de los periódicos es menor a los 120,000 - - ejemplares*. La American Philatelic Society, la asamblea -- mas grande de coleccionistas del mundo solo cuenta con - -- 55,000 miembros.* ¿De dónde obtienen información los millo-

*Fuente: Fun & Profit in Stamp Collecting, pág. 35.

nes de coleccionistas? La única respuesta que uno puede suponer es que no buscan información alguna.

No existe duda que el número de coleccionistas que destinan cantidades considerables de dinero a sus colecciones exceden al millón y, "hay razón para creer que (la cifra) es mucho mayor."⁴ "Desafortunadamente, demasiados de nuestros coleccionistas de estampillas adultos, supuestamente inteligentes, están tan desinteresados (en conocer más de filatelia)."⁵

Resulta increíble la cantidad de coleccionistas que no saben cual es la diferencia entre una prensa rotatoria y una prensa plana; ni pueden distinguir el proceso que se siguió al ver una estampilla; ni saben que las estampillas impresas en cada uno de los procedimientos se coleccionan en bloques de diferentes cantidades. La mayoría no se toma la molestia de contar las perforaciones de sus estampillas al integrarlas a sus álbumes, es más, ni siquiera saben usar un medidor de perforaciones. La más mínima variación de cualquiera de estos aspectos puede hacer la diferencia entre una estampilla común catalogada a unos cuantos centavos y otra rarísima catalogada a varios miles de dólares. No entendemos como alguien que no sepa usar el Catálogo Scott pueda llamarse a sí mismo coleccionista; "Las primeras páginas del Catálogo Scott contienen la mejor exposición de coleccionar estampillas -su vocabulario, sus prácticas y sus costumbres- que uno puede encontrar en cualquier lugar."⁶

El número de libros impresos en cualquier tema técnico de estampillas es limitado; frecuentemente los costos de publicación no se recuperan, y en muchas ocasiones estos costos son absorbidos totalmente por el autor simplemente por el gusto de compartir sus descubrimientos y experiencias con otros coleccionistas. "La parte irónica de la literatura filatélica es que mucha de ésta está disponible por un perio-

do tan largo de tiempo a precios moderados y que, aun si -- uno descartara completamente lo vasto del cúmulo de conocimientos e información que está disponible al lector, invariablemente al costo mas moderado, los libros son casi en cada caso una mejor inversión de lo que las estampillas mis mas podrían ser." ⁷ "Los coleccionistas y su algunas veces -- inocente creencia de que a causa de que algo esta disponible ahora, eso seguirá estando disponible mañana, frecuentemente les causa considerables pérdidas financieras. Esto es aun mas cierto en el caso de la literatura filatélica." ⁸

Aun cuando los libros técnicos se imprimen en pequeñas cantidades, éstos pueden tardar mucho tiempo en venderse, pero eventualmente se agotan. Puesto que el número de coleccionistas se incrementa cada año, estos libros se demandan cada vez mas; pero ya no se les puede conseguir porque generalmente sólo se imprimen una o unas cuantas veces. Así, se han subastado libros técnicos relativamente recientes a pre cios muy superiores a los que tenían unos años atrás. Esto no sucede con toda la literatura filatélica: los periódicos, catálogos anuales, listas de precios o guías del coleccionista tienen una utilidad limitada en el tiempo; solo -- los libros técnicos ven incrementada su demanda a través -- del tiempo.

Si bien una educación filatélica puede adquirirse leyendo -- libros, se puede adquirir una excelente educación empíricamente visitando exhibiciones locales, nacionales o internacionales; intercambiando información con otros coleccionistas o formando parte de clubs filatélicos. Se puede -- aprender aun de las colecciones mas modestas.

También resulta conveniente conocer los hábitos filatélicos de la demanda primaria de los países que se coleccionan. -- Los campos de especialización no nacen de las costumbres filatélicas del lugar de origen del coleccionista sino del --

país que se colecciona. El inversionista procura conocer a fondo su campo.

Mientras mejor se conozca a la demanda primaria, es más fácil poder determinar que campos específicos pueden alcanzar gran popularidad, convirtiéndose así en oportunidades de inversión.

QUE ES INVERSION Y QUE NO ES INVERSION

Aquellos paquetes de un centenar o mas de estampillas variadas que se venden en algunas tiendas, las planas de estampillas conmemorativas editadas por las diferentes oficinas -- postales o los sobres cancelados en el primer día de emi-sión, pueden ser magníficas formas de iniciarse en el 'hob-by' de coleccionar estampillas; pero son todo menos mate-rial de inversión, aun cuando se les promueva como tales. - Frecuentemente oímos del enorme potencial de inversión que tiene el coleccionar emisiones de diferentes países ya sea en estampillas sueltas, en bloques de cuatro o seis estampillas o planillas completas; esto es un mito. Estados Unidos es el responsable de este mito, creando así un método de hacerse de dinero. En EEUU la oficina postal generalmente imprime de 50 a 150 millones de ejemplares de un conmemorati-vo hoy día; el promedio de impresión siendo de 120 millo-nes. Así las cosas, las probabilidades de que una de estas estampillas recientes se vuelva rara y suba de valor son casi nulas.

La emisión de estampillas conmemorativas se ha convertido - en negocio a tal punto que las oficinas postales de los di-ferentes países han abirto centros filatélicos en sus oficinas postales. Estas son tiendas al menudeo que obtienen -enormes ganancias. Así, los gobiernos cambian pedacitos de-color por papel moneda; es decir es una forma diferente de-

imprimir dinero. Pero para infortunio de los coleccionistas, el valor de sus estampillas pronto queda reducido por la inflación.

Debe quedar claro que el mercado se sostiene por coleccionistas que trabajan de las emisiones mas recientes hasta las más antiguas; un 'hobby'. Y es su afán el que hace que el inversionista tenga utilidades en el material mas demandado. El inversionista solo representa un pequeño segmento de este gran mercado e invierte al ver la oportunidad de que determinado material suba de valor apreciablemente.

Cuando las oficinas postales imprimen más estampillas de las que son necesarias para el correo, lo hacen de dos formas: en el número de emisiones y en el volumen por emisión. Se calcula que el 25% de todas las estampillas impresas terminan en las cajas de los comerciantes o en los álbumes de los coleccionistas; esto nos habla del enorme negocio que representa para los gobiernos el que existan coleccionistas porque sus compras representan un impuesto pagado pero no utilizado. La emisión de demasiadas estampillas en sus dos formas debilitan la imagen del mercado filatélico y de los diferentes países, especialmente si cuentan con buen material clásico de inversión. Como ejemplo de países que han visto dañada su reputación por sobreimprimir estampillas tenemos a los países del bloque socialista.

Se esperaría que si un país realiza más emisiones, cada emisión contaría con menor volumen, lo que haría que las estampillas de cada emisión se revaloraran más rápidamente; pero no sucede así porque se siguen imprimiendo en volúmenes extraordinarios. El coleccionista es conciente que las nuevas emisiones no son inversión; y en cambio sí se ve obligado a gastar más para completar su colección. Así, hay quienes dejan de coleccionar países por completo porque les cuesta caro. Finalmente quienes salen perdiendo son los paí

ses que abusan de los coleccionistas. Uno de los pasos más importantes que se han dado para lograr que el mercado mundial se recupere y permanezca sano es el consenso para la impresión de menos emisiones por país; esto lo constatamos en las cifras más recientes de las emisiones por país para el año de 1987. Esto beneficia al mercado porque el coleccionista tiene que invertir menos en estampillas nuevas y puede destinar mayores recursos a la adquisición de estampillas más antiguas; volviéndose más popular el 'hobby' de coleccionar y beneficiando por consecuencia al inversionista.

Al invertir en estampillas sugerimos comprar aquellas estampillas que ya se han revaluado considerablemente; aquellas que ya representan un desembolso mediano o fuerte para el coleccionista-inversionista; porque éste es el mejor seguro de que seguirán subiendo gracias a su popularidad entre los coleccionistas y a su oferta limitada. Las estampillas baratas nunca se vuelven raras. Se pueden volver populares y pueden incrementar de valor -y muchas veces así sucede- pero exceptuando una calamidad no prevista como la destrucción de una emisión de un día a otro, nunca se vuelven raras. El que una estampilla sea barata se debe solo a que ésta se encuentra disponible en mayor proporción a lo que es demandada.

Esto es difícil de creer para el no coleccionista. Este y el coleccionista novato prefieren creer que si una estampilla es vieja es rara; y si es rara es valiosa. Uno no tiene que ver con lo otro. Hay un gran número de estampillas de hace más de cien años que se venden por mucho menos que las impresas el año pasado. La rareza por sí sola no hace el precio; se requiere que exista demanda y esa demanda es creada por la popularidad.

La mayoría de los coleccionistas saben que el precio mínimo en que se cataloga una estampilla es U.S. 5¢. No importa --

que tan común sea una estampilla o que tan fácilmente obtenible, un comerciante no puede vender en menos un ejemplar. Aun a ese precio, el costo de hacer una transacción individual generalmente cuesta más caro.

Hay muchas estampillas que se anuncian como raras aun cuando sea lejos de ser cierto. Herman Hest Jr. explica esto -- claramente: "Más de una vez cada coleccionista ha visto un anuncio de plana ofreciendo en venta alguna variedad recientemente descubierta, o un juego de estampillas, o un sobresellado en el primer día de emisión con las palabras 'MUY - RARO'. En muchas ocasiones sigue la explicación de su rareza, de como sólo 100,000 se imprimieron, después de lo cual se destruyeron las placas. Después viene el precio: \$10 - - (dólares) cada una, \$90 por centenar, \$850 el millar. Uno - puede asumir que si se desea comprar 10,000 ejemplares, el precio será reducido aun mas. Lo absurdo de llamar raro a - un producto que está tan fácilmente disponible por millares es tan risible que responder al anuncio puede interpretarse como negligencia. Este generalmente no es el caso, pues la palabra 'RARO', ya sea que su uso sea justificado o no, carga un aura de respetabilidad que incluye a aquellos que deberían saber mas que correr a comprar". Este es un caso típico de emisiones manipuladas.

La emisión de estampillas por determinados países ha sido y sigue siendo manipulada en detrimento de la sociedad coleccionista. La forma más frecuente de manipulación resulta de las llamadas 'Agencias filatélicas' y trabajan de la siguiente manera: Viajan a los países y les ofrecen imprimir sus estampillas a cambio de que los sobrantes de las nuevas emisiones sean regresados a los agentes; además, estos son dueños de las placas de impresión. Luego reparten los sobrantes a los distribuidores de material filatélico para -- que sean vendidas a los coleccionistas de todo el mundo. -- Evidentemente se imprimen muchas más estampillas de cada --

emisión de las que son necesarias para el correo; con una considerable ganancia para los agentes.

Hay países con excelente reputación filatélica que mantienen agentes, pero en estos casos son los países los que ejercen un estricto control sobre los contratos con las agencias. Ejemplos de estos países son: Gran Bretaña, Israel y Alemania. Lamentablemente, éste no es el caso de muchos países, que ven perdida su respetabilidad filatélica al tratar con agencias de dudosa reputación o con contratos poco claros. Un número considerable de países de América Central y del Sur han visto así perdida su respetabilidad. Como ejemplos tenemos a Ecuador, Honduras y Nicaragua. En cambio hay países que se han resistido a estos agentes, como Guatemala, y han mantenido su respetabilidad. Las naciones africanas casi uniformemente se han vendido a las agencias a cambio de una parte de las utilidades para los dirigentes de las naciones, en claros casos de corrupción al más alto nivel.

Existen otros países como Mónaco, Liechtenstein y Luxemburgo que, procurando guardar su respetabilidad filatélica, recurren a los servicios de comerciantes respetables en EEUU y otras naciones para distribuir sus estampillas. La venta de éstas resulta ser un excelente sustituto para impuestos que de otra manera tendrían que gravarse a sus habitantes.

Los países con mayor respetabilidad filatélica son los anglosajones, destacando Estados Unidos y Gran Bretaña, con algunos de sus dominios. Algunas de sus colonias que se han independizado han visto perdida su respetabilidad filatélica al no continuar con estrictas normas filatélicas.

Así pues, recomendamos extremada precaución con las emisiones recientes. Hay excepciones, pero estas raras excepciones han sido emitidas junto con cientos de otras estampi-

llas que no han subido apreciablemente de valor. Al final, - la ganancia de unas cuantas queda opacada por la considerable pérdida de la mayoría a través de los años. También recomendamos seleccionar los países entre aquellos de mayor - respetabilidad filatélica y que coincidentemente son los -- más populares.

EN QUE INVERTIR Y EN QUE NO INVERTIR

Inviertase en el material sencillo, no en el complicado o - muy especializado. Recomendamos invertir en estampillas sen cillas -que no sean bloques- y sin usar. Estas son el tipo- de estampillas más comunes y más comerciales; son también - donde encontramos el grueso de las inversiones, convirtiéndose en artículos fáciles de comprar y de vender. Sus valores son los que más frecuentemente aparecen en anuncios, su bastas y catálogos. Es en este campo en donde se obtiene el mejor rendimiento de la inversión cuando se desea vender.

No existe razón para considerar como estampillas postales - aquellos artículos que no cumplen la función postal. No son estampillas postales los Sellos de Navidad, las Estampillas de Telégrafos, las Estampillas de Impuestos ni las Estampillas Locales. Sugerimos no comprar sobres pre-sellados o de corados; éstos fueron creados para conmemorar algún evento- y muchos de los más antiguos se venden a precio nominal, -- siendo más lucrativo removerles las estampillas y venderlas como estampillas usadas.

Los sobres mandados en el primer día de emisión de una es- tampilla tampoco han mostrado ser una buena inversión. No - entendemos porque alguien adhiere una estampilla sin usar a un sobre pensando que está realizando una inversión, siendo que la estampilla ahora es usada y por lo tanto vale menos- que antes.

Tampoco es recomendable adquirir estampillas de tópicos. Estas son caras por los costos en los que incurren los comerciantes en publicidad para venderlas; y no hay nada más difícil de vender unos años después. Es en este campo en donde es más notoria la intervención de las 'Agencias Filatélicas' y de los países con mala reputación filatélica.

Sugerimos no comprar curiosidades como las llamadas 'Perforaciones Dobles' o los 'Errores'. Los verdaderos errores -- son pocos y es mejor dejarlos a los expertos. Ejemplos de -- estos son los pares sin perforaciones intermedias o una verdadera doble impresión. Estos verdaderos errores, además, -- alcanzan precios muy altos y son difíciles de vender porque se requiere de un comprador que se especialice en esta -- área.

Los anteriores son campos poco populares y son pocas las -- personas que los coleccionan; y cuando lo hacen, se especializan en una área muy bien delimitada y en forma exhaustiva. Existe una regla general aplicable a cualquier campo de los coleccionables que no es muy popular. La regla es simplemente que en esos campos donde los artículos baratos y -- la clase media son difíciles de vender, las grandes rarezas se venden muy bien.

El coleccionista especializado con mas recursos está en la posición de comprar el artículo mas caro; ya posee los artículos mas baratos. Estos artículos más raros alcanzan precios altos porque rara vez se ofrecen al mercado y los especialistas compiten por integrarlos a sus colecciones; haciendo que los precios suban. El material común y medio es abundante, por lo que es difícil de vender y su precio se -- abarata. Así, aquellos que necesitan los artículos mas baratos solo están dispuestos a pagarlos a un precio ventajoso. Consideramos que los artículos especializados verdaderamente raros ya están muy caros, es decir, se paga un sobrepre-

mio que solo es justificado para otro coleccionista especializado; y encontrar a un coleccionista especializado que -- quiera comprar material común y medio es difícil.

Los coleccionistas que se quieran especializar en campos no populares deben estar concientes que lo hacen solo por el - placer de coleccionar y no como inversión. Las estampillas sencillas y de preferencia las 'Clásicas' y las 'Modernas' - son lo básico que se debe coleccionar; lo demás no tiene -- sentido más que puramente estético.

Al coleccionar estampillas Clásicas y Modernas lo mas probable es que se les encuentre en condición sencilla. Es muy - raro conseguir éstas en bloques numerados de cuatro o seis - estampillas o en planas completas; si se encuentran son verdaderas gemas. En cambio el material contemporaneo es abundante en este sentido. Existe un número tremendo de bloques numerados y planas completas y su oferta "es tan vasta que - no es previsible que jamás se absorba."⁹

COLOR

Recomendamos mantenerse alejados de aquellas estampillas -- que presentan variaciones en colores de la descripción original del Catálogo Scott. Las estampillas con variaciones - en su color son extremadamente difíciles de verificar a menos que vayan acompañadas de un 'Certificado Filatélico'. - El Apéndice II contiene los principales colores y sus variaciones.

Las estampillas con variaciones de los colores originales - generalmente son más raras y pueden alcanzar precios muy superiores a las que se describen como originales. Así, si se está lo mas mínimo daltónico, se puede hacer una mala selección en esa área como le sucede frecuentemente a los expertos. Por ejemplo, la diferencia entre U.S. Scott No. 28 ro-

jo/café, tipo I sin usar a \$800 y U.S. Scott No. 28 indio, - tipo I sin usar a \$4,000 es \$3,200. Resulta evidente que el mínimo error en la interpretación de los colores puede costar muy caro.

Sugerimos invertir en aquellas emisiones en las que no se tenga que tener seguridad del color para la identificación-correcta de las estampillas. Pueden haber variaciones de color, pero no lo suficientemente significativas para que se cometan errores económicos mayores en la compra de las estampillas. La identificación de las emisiones que no presentan gran variación en color de la descripción original es sencilla: basta ver en un Catálogo Scott la descripción original y las variaciones correspondientes con su descripción. Compre solo estampillas con la descripción original y solo las variaciones si se desea la especialización en las variaciones de las estampillas; pero siempre recordando que vayan acompañadas de un 'Certificado Filatélico'.

Las variaciones de colores se presentan por lo regular en el material filatélico mas antiguo, que también resulta ser en lo general el mas apto en el campo de las inversiones; y ningún país se escapa de contar con estampillas con variaciones. Pero como mencionamos anteriormente, algunas emisiones cuentan con mayor número de variaciones que otras.

INVIERTASE EN MATERIAL CLASICO Y MODERNO

Las etapas del material Clásico y Moderno varían de país a país, pero por lo regular son bastante uniformes. El material Clásico es aquel anterior a las emisiones de 1893 para Estados Unidos y 1895 para el resto del mundo. El material-Moderno abarca de 1893 ó 1895 a 1920. Hay quienes extienden el período Clásico hasta 1900 y el Moderno hasta 1930. Pero definitivamente toda la producción posterior a 1930 es material 'Contemporaneo' y por lo tanto menos recomendable como

objeto de inversión. En el campo de las 'Aeropostales', la producción Clásica abarca de 1918 a 1922; el Moderno de - - 1923 a 1933, y el Contemporaneo a partir de 1934.

INVIERTASE EN LO QUE YA SUBIO DE PRECIO

Recomendamos invertir en estampillas que ya representan un desembolso considerable para los coleccionistas e inversionistas. La producción que ya ha aumentado considerablemente de valor es el mejor seguro que lo seguirá haciendo. No se compre nada que cueste menos de U.S. \$50. Las estampillas que ofrecen una buena posibilidad de apreciación a mediano-plazo son aquellas entre los \$100 y \$1,000 dólares. Las estampillas mas caras son aun mejor inversión pero se revaluan en períodos más largos en tiempo*

Nuevamente queremos recordar al lector que a lo largo de la tesis trabajamos con una sola moneda: el dólar norteamericano.

* Fuente: Barry Krause en entrevista personal.

CAPITULO III

EL MERCADO

MERCADO

Las leyes básicas de la oferta y de la demanda se aplican al mercado de las estampillas como se aplican con cualquier otro artículo en los diferentes mercados del mundo.

Estas leyes determinan el valor de las estampillas no sólo para estampillas de los diferentes países, sino también para las diferentes emisiones, y aun para las estampillas dentro de una misma emisión.

Mientras que la oferta y la demanda pueden variar, el número de artículos en existencia están dados; es decir, la existencia es finita y no infinita como en otros mercados. Una vez que una emisión es retirada de la venta, ésta es reemplazada por otra emisión, por lo que el total de la oferta no es mayor al volumen de la emisión.

En teoría, mientras más coleccionistas existan en proporción a la cantidad de estampillas en existencia de una emisión, el precio de sus estampillas individuales se incrementará. Por lo contrario, mientras más estampillas en existencia de una emisión en proporción al número de coleccionistas, el precio de las estampillas individuales disminuirá. Como ejemplo típico del primer caso tenemos al material Clásico, y como ejemplo típico del segundo caso tenemos al material Contemporáneo.

Se puede 'jugar' con las leyes al hacer escasear mercancía del mercado o al mantener un nivel de precios artificial, como sucede con los diamantes o con ciertas emisiones de estampillas. Pero dado un mercado libre y permitiendo a los compradores y vendedores encontrarse en los mercados, sin restricciones arbitrarias, los precios seguirán su curva natural. Es solo en el interjuego de la oferta y de la demanda que los precios se establecen a través del tiempo.

Aun cuando, como veremos mas adelante, el nivel de la demanda y la condición de las estampillas son determinantes en el establecimiento del precio; la disponibilidad de material también es concurrente con el valor, ya que la disponibilidad crea demanda.

Existen tres factores que determinan el precio y la posibilidad de que una estampilla suba o baje de valor, o permanezca estático:

- a) La popularidad de una estampilla: Hay países más populares que otros entre los coleccionistas, y hay emisiones de esos países más populares entre sí;
- b) La cantidad de estampillas que se cree en existencia de cada emisión;
- c) La condición física de una estampilla en relación con otras estampillas de la misma emisión: usada o sin usar, centrado del diseño, condición física de la estampilla y errores de impresión.

Cada uno de estos factores se estudia por separado. Aun cuando algún factor puede ser más importante que otro en el establecimiento del precio, en algunos casos la mas mínima variación en alguno de ellos puede significar la diferencia entre ganar o perder dinero; entre comprar o vender a unos cuantos centavos, o a varios miles de dólares.

La demanda de estampillas indígenas a un país o 'Demanda Primaria' en teoría será mayor que en cualquier otra parte del mundo. Decimos en teoría porque se dan casos en los que la demanda de determinado material de algunos países es mayor en el extranjero que en el propio país; esto es especialmente cierto en ejemplares de naciones pobres o donde el nivel de educación es bajo. Por lo regular una demanda primaria promedio o fuerte ocasiona que los precios de las estampillas sean mayores en el país de origen que en el extranjero.

Quizás en el campo de las estampillas más que en cualquier otro de los coleccionables, el comprador muchas veces siente que esta pagando mucho por su mercancía; y es lógico que piense así, porque después de todo, las estampillas solo son pedacitos de papel. Considerando el peso y material de que estan hechas, se consideran las estampillas postales uno de los artículos más caros del mundo.

El mercado filatélico, bajo ciertas circunstancias, permite que todos los que participan puedan salir ganadores. El vendedor generalmente realiza una buena venta y el comprador generalmente hace una buena compra.

Como en otros campos de los coleccionables y de arte fino, el vendedor frecuentemente se convierte en el cliente y eventualmente en el comprador del mismo artículo. Así, es común para el "Comerciante X vender cierta estampilla al Comprador A, por supuesto con una ganancia, solo para vender la colección del Sr. A después de un tiempo, con una buena ganancia para el último, al comprador Sr. B, quien probablemente algún día la venderá de vuelta al Comerciante X con una ganancia para el mismo... tarde o temprano todos se convierten en consumidores."¹⁰

"El coleccionista de estampillas en esencia está comprando al menudeo cuando compra, y tiene que vender al mayoreo cuando vende, su oportunidad de hacer dinero se incrementa enormemente al reducir el espacio entre el precio de mayoreo y el precio al menudeo."¹¹ Este espacio se puede reducir de dos formas:

- 1) Comprando a bajo precio. Esto sucede frecuentemente ya sea porque el comprador está mejor informado que el vendedor o porque el vendedor no está suficientemente informado. Así, se puede comprar a un precio tan bajo que se puede vender inmediatamente al mayoreo con ganancia.

- 2) Comprar anticipando un incremento en precio a tal grado que el precio de compra convencional será mayor que el precio de costo. Esta es la forma mas recomendable de comprar a menudeo y de poder vender con utilidad.

En el primer caso, depende en gran medida del comprador estar bien informado no solo del mercado sino de los aspectos mas técnicos de su campo específico de colección; y un poco de suerte. En el segundo caso, un análisis cuidadoso del comportamiento del mercado marcará los momentos oportunos para comprar y vender. El inversionista que enfoca su estrategia de inversión en el mercado puede beneficiarse con un mercado a la baja y basar su posición en que eso suceda, o puede esperar un mercado a la alza y comprar anticipando un incremento en los precios. Aquellos que compran en un mercado sobrevaluado o los que no satisfechos con una adecuada ganancia se esperan muy después del tiempo en que deben vender, pueden terminar con nada.

El inversionista que basa su estrategia de inversión en las condiciones del mercado puede estar en ventaja con aquel que busca material a un precio bajo. Es frecuente encontrar a quienes caen víctimas de las llamadas 'gangas' y basan sus decisiones de compra únicamente en el precio.

El coleccionista debe estar dispuesto a pagar el material filatélico a un precio justo y no dejarse llevar por dichas gangas. Somos de la opinión de que las cosas generalmente cuestan lo que valen, ya que son pocos los que venden una cosa sin averiguar antes su valor de mercado. Es más frecuente encontrar gente que quiere vender a precios altos que a precios bajos; especialmente la gente poco informada, porque piensan que poseen piezas únicas, cuando generalmente es todo lo contrario.

Cuando los coleccionistas solo quieren comprar gangas sus colecciones reflejan su pobre juicio. Las gangas a primera vista pueden parecer tales, pero generalmente se compra barato por material que no vale más.

PRECIO

No existe un precio universal para una estampilla particular para un momento dado. Con el fin de determinar un precio de mercado se tienen que consultar varias fuentes: catálogos, anuncios de compra y venta, y listas de precios realizados.

CATALOGOS

Aun cuando se publican anualmente varios catálogos por diferentes firmas, los 'Scott Catalogs' son la fuente reconocida de los catálogos estandar de estampillas. Casi todos los comerciantes, galerías de subastas y coleccionistas utilizan el número de catálogo Scott cuando listan una estampilla.

Scott publica cinco volúmenes cada año: El Volumen Uno cubre las variedades básicas de Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña y las Colonias Británicas presentes y pasadas; el volumen dos abarca los países empezando con la letra A hasta F; el volumen tres contiene los países de la G a la O; el volumen cuatro abarca los países de la P a la Z. Los volúmenes dos, tres y cuatro no cubren las estampillas del Imperio Británico listadas en el volumen uno. El quinto volumen, no numerado, es el 'Specialized Catalog of United States Stamps' (ó Catálogo Especializado de las Estampillas de Estados Unidos).

Scott lista 300,000 diferentes estampillas; la mayoría de éstas tienen precios en dos categorías: usadas y sin usar.

El volumen uno se empieza a imprimir en primavera y el quinto en noviembre; y basa sus cotizaciones en estampillas en condición promedio.

Durante la década de los setenta, Scott, siguiendo la tendencia del mercado, corrigió anualmente sus cotizaciones a la alza. A partir de 1981, cuando el mercado empezó un largo descenso, ha mantenido, básicamente, los mismos precios. Estos precios no reflejan la realidad del mercado y en nuestra opinión deberían estar más bajos. Scott decidió, después del desplome de 1981 mantener los precios más altos porque, siendo la máxima autoridad en cuanto a precios se refiere, sentía la obligación de no contribuir al desplome reduciendo sus precios. Creemos que se hizo lo correcto: en un mercado inseguro y a la baja, un ajuste drástico a la baja hubiera sido catastrófico. Si bien Scott perdió credibilidad al no reflejar la realidad del mercado, en cambio contribuyó grandemente en el aspecto psicológico de los coleccionistas: el coleccionista se sentía beneficiado al ver que el valor -en catálogo- de su colección se mantenía constante y no a la baja.

Pero ha pasado mucho tiempo desde 1981 y creemos que es hora de que Scott reduzca gradualmente sus cotizaciones a bases más realistas. El mercado ya no se encuentra a la baja, y un ajuste de cotizaciones ayudaría a una pronta recuperación del mercado. En el Catálogo Scott de 1989 empezamos a ver varios ajustes a la baja, aunque no en la medida en que sería conveniente para reactivar al mercado. Un ajuste a mediados del año, que se reflejaría en el Catálogo Scott de 1990 sería una clara señal del establecimiento de una nueva base para revaluar las estampillas. Este ajuste a la baja es especialmente necesario para el material Contemporáneo que se encuentra francamente inflado. Además significaría la confianza del público coleccionista e inversionista de que el mercado ha

tocado fondo y que los precios ya no caerían más.

Por el momento los coleccionistas tienen que trabajar con los precios del Catálogo Scott tal como se encuentran. Para adecuarlos a la realidad del mercado, los comerciantes trabajan con 'descuentos' y 'premios' sobre los precios de catálogo. Puesto que también existen descuentos y premios dependiendo de la condición física de las estampillas, es necesario distinguir entre un ajuste que adecue el precio de las estampillas de una emisión a la realidad del mercado y otro que adecue el precio de una estampilla particular, en cuanto a condición se refiere, con otras estampillas de la misma emisión. Tanto los descuentos como los premios son muy subjetivos, por lo que los comerciantes y coleccionistas los administran de acuerdo a criterios personales. El descuento o premio en cuanto a la condición será objeto de estudio en el siguiente capítulo.

El material más barato puede adquirirse con un descuento sustancial del precio de catálogo independientemente de la condición física. Cuando el material alcanza el rango de \$50 a \$1,000 se puede dar un descuento o un premio dependiendo de la condición física de la estampilla, pero generalmente se paga el precio de catálogo o un premio. Cuando el material alcanza \$1,000 entonces "el cielo es el límite"¹² y la condición no es tan importante.

Se tiene que tomar en cuenta, como veremos más adelante, que el mercado se encuentra, en su Índice General, a la mitad de los niveles alcanzados en 1981. El material Clásico y Moderno y el verdaderamente escaso ha seguido una trayectoria ascendente en precio, pero el material común ha sufrido una caída a tal grado que no es difícil conseguir estampillas contemporáneas a 15 o 20 por ciento de su precio de catálogo.

PERIODICOS

El estudio del mercado por medio de los anuncios de compra y venta es mucho mas ilustrativo que su estudio a través de catálogos. Sugerimos una suscripción al semanario 'Linn's Stamp News'. Este semanario norteamericano contiene el agrupamiento más importante de publicidad filatélica del mundo. El estudio de sus anuncios nos brinda información al día de las cotizaciones en el mercado; y esto evidentemente es una ventaja ya que cuando se consultan los catálogos se pueden estar considerando precios obsoletos: Si los catálogos se terminan de imprimir en noviembre para los precios vigentes el siguiente año, se pueden estar consultando precios que fueron establecidos mas de un año y medio atrás. Si un catálogo no puede anticipar los precios de unos meses mas tarde, mucho menos un año y medio más tarde. Así se puede estar consultando en diciembre de 1989 precios establecidos en marzo de 1988, es decir, veinte meses antes.

El inversionista que sólo consulta el catálogo para tomar decisiones de compra puede encontrarse pagando por estampillas precios que, pareciendo gangas, en realidad son precios altos. "Lo cierto es que hay ocasiones cuando una estampilla al doble del (precio) de catálogo puede ser un precio de ganga, y otra estampilla -quizás otra estampilla en el mismo juego- pueda estar muy sobrevaluada a un décimo del (precio de) catálogo. El truco es poder reconocer cual es una ganga y cual no lo es."¹³

Este tipo de 'feeling' sólo se puede adquirir leyendo los semanarios y comparando anuncios de compra y de venta con los precios de catálogo. Además se adquiere un excelente 'feeling' educado del mercado.

El comerciante no necesita gastar en publicidad ofreciendo

a la venta material que puede vender fácilmente sin publicidad. Las primeras estampillas conmemorativas en condición superior sin usar -o cualquier emisión clásica- de mejor grado, popular y deseable de cualquier país, de las cuales la oferta en el mercado es limitada, no necesita anunciarse para venderse.

Es interesante consultar los anuncios para ver que es lo que NO se debe comprar. Anunciar en periódicos filatélicos es caro. Si un comerciante dedica una buena parte de su dinero en colocar un anuncio de compra para determinado material, bien vale la pena investigar porque está tan interesado en tenerlo. Por otra parte, si un comerciante dedica un espacio a la venta de cierto material, esto puede decirnos que el mercado para dicha mercancía puede encontrarse a la baja, o que se cuenta con mucho inventario que no se está vendiendo. Los anuncios más grandes son quizás los que nos dicen más de la mercancía que no se debe comprar, porque irónicamente, es el material más barato el que le brinda mayores utilidades a los comerciantes; y si calculan que se va obtener una buena utilidad al correr un anuncio específico, se pueden costear los anuncios grandes. Estos anuncios grandes están enfocados al coleccionista novato, y éste, erróneamente relaciona el tamaño del anuncio con la solidez y reputación de los comerciantes; una cosa no tiene que ver con la otra y generalmente representa todo lo contrario.

Es especialmente recomendable ejercer precaución con los anuncios que mencionan grandes descuentos de los precios de catálogos porque la mercancía puede estar muy dañada. También se debe tener cuidado con aquellos que argumentan errores porque generalmente no son tales.

El verdadero experto compara anuncios entre sí, escribe a los comerciantes, y por lo regular los visita. No compra de

los anuncios de los periódicos, solamente los utiliza para conocer mejor al mercado.

LISTAS DE PRECIOS REALIZADOS

Son quizás las 'Listas de Precios Realizados' las de mayor utilidad para el inversionista. Estas son publicadas por las casas de subastas o galerías e indican el precio al que se subastan las diferentes piezas. Algunas contienen el precio base y el precio de venta pero la mayoría solo contiene el último, por lo que es conveniente tener el catálogo de las subastas específicas en el que se describe el material y el precio base con que se comienza la subasta. La comparación del precio base contra el precio realizado le indica al inversionista cual es el material mas demandado, cual es el menos demandado y cual se pagó con premio o se vendió a descuento. Estas listas son de especial interés porque ofrecen, a través de cifras, una fotografía del comportamiento de los coleccionistas frente a mercancía específica en un momento específico.

CAPITULO IV

LA CONDICION FISICA DE LAS ESTAMPILLAS.
EL SISTEMA TRIKILIS

LA CONDICION FISICA DE LAS ESTAMPILLAS EL SISTEMA TRIKILIS

¿Cómo saber cuál es el valor en efectivo de una estampilla contra su valor en catálogo?

Esta es quizás la pregunta más difícil de contestar de todas en filatelia. La apariencia física de una estampilla puede determinar una diferencia de precio significativa entre dos estampillas de la misma emisión. Si una estampilla está gravemente dañada, sin importar su valor de catálogo, no tiene valor intrínseco alguno. Si una estampilla es nueva (en condición de Oficina Postal) y perfectamente centrada, puede valer dos o tres veces el valor de catálogo.

Existe un método para determinar el valor en efectivo de una estampilla y entrar en el mercado con un margen de error de más o menos 10%. Este método es muy poco conocido y aun menos aplicado ya que los coleccionistas-inversionistas prefieren usar su propio criterio de valuación. Aun así, representa una excelente forma para que el inversionista poco familiarizado con el mercado pueda evaluar la condición de las estampillas; hasta que desarrolle el 'feeling' nacido de la experiencia para evaluar con su propio método las adquisiciones potenciales.

Este sistema, llamado el 'Sistema Trikilis', fué presentado en el libro 'Stamps for the Investor' del Sr. T.N. Trikilis en 1981 pero sus principios, métodos y fórmulas son aplicables al mercado de hoy y quizás del futuro gracias a su universalidad. Resulta sobre todo de interés porque se puede apreciar el valor o peso que los coleccionistas asignan a los diferentes factores que forman la totalidad en la condición de una estampilla.

Se debe aclarar que este sistema es especialmente útil para evaluar estampillas clásicas y modernas; para las cuales no se utilizaron métodos de impresión avanzados como los que se empezaron a utilizar a partir de 1930. Estas estampillas clásicas y modernas son las de mayor interés para el inversionista.

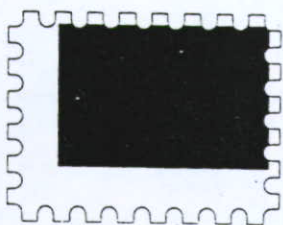
El Sistema Trikilis es fácil de utilizarse. Se le asigna un valor en puntos -positivos o negativos- a cada una de las variantes de los factores integrantes en la valuación física de una estampilla. Estos factores son: centrado, condición de la goma; medidas de la delgadez, raspones, hoyos, desgarres y roturas; coloración, manchas, perforaciones, dobleces y arrugas, y cancelaciones. Una vez hecha la valuación positiva y negativa de una estampilla, se combinan las cifras para formar un total neto y se promedia con el valor 'standard' de catálogo para obtener el valor en efectivo real.

EL INDICE TRIKILIS

Valor en Puntos del Centrado

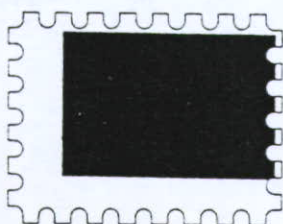
XF (Extremadamente Fina)	= 2.00 puntos
VF-XF (Muy Fina-Extremadamente Fina)	= 1.50 puntos
VF (Muy Fina)	= 1.00 puntos
F-VF (Fina-Muy Fina)	= .75 puntos
F (Fina)	= .50 puntos
VG-F (Muy Buena-Fina)	= .30 puntos
VG (Muy Buena)	= .25 puntos
G-VG (Buena-Muy Buena)	= .15 puntos
G (Buena)	= .08 puntos

EXPLICACION DEL CENTRADO



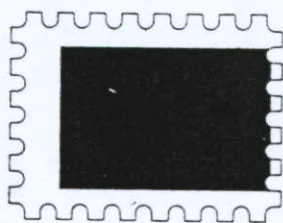
G

BUENA (G)
 (+ .80 Puntos)
 Las perforaciones generalmente tocan dos lados del diseño de la estampilla.



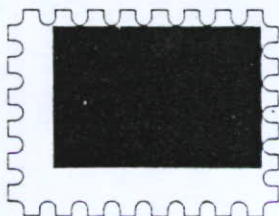
G-VG

BUENA A MUY BUENA (G-VG)
 (+ .15 Puntos)
 Las perforaciones tocan el diseño en un lado y apenas libran el otro lado.



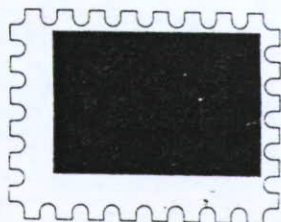
VG

MUY BUENA (VG)
 (+ .25 Puntos)
 Las perforaciones tocan solo un lado del diseño de la estampilla.



VG-F

MUY BUENA A FINA (VG-F)
 (+ .30 Puntos)
 Las perforaciones apenas libran un lado del diseño de la estampilla. Los otros tres lados de la estampilla tienen márgenes generosos.



F

FINA (F)

(+ .50 Puntos)

Las perforaciones libran todos los lados del diseño de la estampilla, pero permanecen bastante cerca a un lado del diseño de la estampilla.

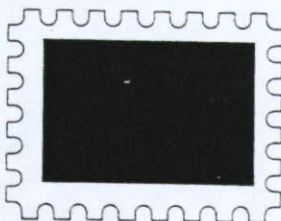


F-VF

FINA A MUY FINA (F-VF)

(+ .75 Puntos)

Las perforaciones libran generosamente todos los lados del diseño de la estampilla, pero un lado puede parecer mas chico que los otros tres lados.

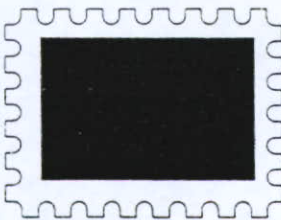


VF

MUY FINA (VF)

(+ 1.00 Puntos)

Las perforaciones libran todos los lados del diseño de la estampilla generosamente y parece estar casi equidistante alrededor.



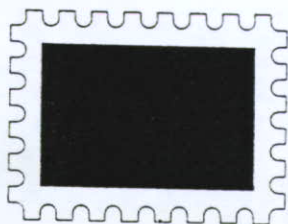
VF-XF

MUY FINA A EXTREMADAMENTE

FINA (VF-XF)

(+ 1.50 Puntos)

Las perforaciones libran todos los lados del diseño de la estampilla generosamente y parece estar equidistante a todos los lados de las perforaciones.



XF

EXTREMADAMENTE FINA (XF)
 (+ 2.00 Puntos)

Las perforaciones libran generosamente todos los lados del diseño de la estampilla y tiene márgenes amplios alrededor; perfectamente centrado.

(Considerada una gema).

VALOR EN PUNTOS DE LA CONDICION DE LA GOMA

Goma Original Completa, Nunca gozneada (OG, NH)	= 1.00 Puntos (+)
Goma Original Completa, Gozneada muy ligeramente (OG, VLH)	= .75 Puntos (+)
Goma Original Completa, Gozne ligero (OG, LH)	= .50 Puntos (+)
Goma Original Completa pero molestada (OG dist.)	= .10 Puntos (+)
Sin Goma (NG)	= .50 Puntos (-)
Goma Original Completa, Nunca gozneada con alguna omisión natural de goma (OG, NH, NGS)	= .65 Puntos (+)
Goma Original Completa, con remanente de gozne (OG, HR)	= .05 Puntos (+)
Goma Original Completa, con remanente pesado de gozne (OG, HHR)	= .00 Puntos
Reengomada, nunca gozneada (RG, NH)	= .10 Puntos (+)
Reengomada, Gozne muy ligero (RG, VLH)	= .05 Puntos (+)
Reengomada, Gozne ligero (RG, LH)	= .00 Puntos
Reengomada, remanente de gozne (RG, HR)	= .10 Puntos (-)

Nota: Si tiene Goma Original Completa con omisión natural de goma pero tiene remanente de gozne o remanente pesado de gozne, entonces el valor en puntos es de .10 (-).

MEDIDAS DE DELGADEZ, RASPONES, HOYOS, DESGARRES Y DOBLECES

•	= 1 square mm	■	= 8 square mm
■	= 2 square mm	■	= 9 square mm
■	= 3 square mm	■	= 10 square mm
■	= 4 square mm		
■	= 5 square mm		
■	= 6 square mm		
■	= 7 square mm		

square mm significa milímetro cuadrado (mm^2)

Raspones o Arañazos en la Superficie*

Raspón de 1 mm^2	=	.20 Puntos (-)
Raspón de 2 mm^2	=	.40 Puntos (-)
Raspón de 3 mm^2	=	.60 Puntos (-)

Hoyos en la Superficie de la Estampilla**

Tamaño de un alfiler	=	.25 Puntos (-)
Hoyo de 1 mm^2	=	.25 Puntos (-)

* Mientras mas largo sea el raspón, mas puntos se restan.

** Las estampillas con hoyos mas grandes sólo sirven para rellenar en álbumes y no son material para colección; mucho menos para inversión.

Desgarres y Roturas*

Desgarre de 1 mm ²	=	.20 Puntos (-)
Desgarre de 2 mm ²	=	.40 Puntos (-)
Desgarre de 3 mm ²	=	.60 Puntos (-)

Coloración

Color natural; brillante y firme	=	.50 Puntos (+)
Color es claro, pero brillante	=	.15 Puntos (+)
Color es opaco, ligeramente borroso	=	.15 Puntos (-)
Color es muy borroso	=	.50 Puntos (-)

Manchas**

Mancha de 1 mm ²	=	.10 Puntos (-)
Mancha de 2 mm ²	=	.20 Puntos (-)
Mancha de 3 mm ²	=	.40 Puntos (-)

Perforaciones***

Todas las perforaciones intactas	=	.25 Puntos (+)
Todas las perforaciones intactas, una corta	=	.10 Puntos (-)

* Sustraer .20 Puntos por cada desgarre de 1 mm².

** El valor₂ en puntos aumenta geoméricamente con el tamaño;
ej. 4 mm² = .80 Puntos (-).

*** Restar .15 Puntos por cada perforación ausente.

Todas las perforaciones intactas, excepto una ausente	=	.15 Puntos (-)
Todas las perforaciones intactas, excepto dos ausentes	=	.30 Puntos (-)
Todas las perforaciones intactas, excepto tres ausentes	=	.45 Puntos (-)

Dobleces y Arrugas*

Dobleces de 1 mm ²	=	.10 Puntos (-)
Dobleces de 2 mm ²	=	.20 Puntos (-)
Dobleces de 3 mm ²	=	.30 Puntos (-)

Cancelaciones

Cancelación ligera cerca de la esquina de la estampilla. Parece nueva (VL canc.)	=	.25 Puntos (+)
Cancelación ligera y clara de forma poco usual (L canc.)	=	.15 Puntos (+)
Cancelación ligera con color especial (Ver un catálogo para precio especial)		
Cancelación pesada que oscurece la estampilla a tal grado que el diseño no es visible (H canc.)	=	.25 Puntos (-)

Nota especial: Estampillas con filos planos se debe sustraer .20 Puntos por filo plano. Estampillas -- con esquinas ausentes o pegadas con un fijasellos son consideradas igual que estampillas con hoyos y deben ser calificadas como tales.

* Sustraer .10 Puntos por cada mm² de doblez.

Para ejemplificar el funcionamiento del Sistema Trikilis, consideremos una estampilla del 'Scott's Specialized Catalog of United States Stamps' para 1988; en diferentes condiciones físicas:

U.S. Scott No. 245, en condición de Oficina Postal, Muy Fina, con mancha muy pequeña, goma original y nunca gozneada:

Puntos de Centrado	=	Muy Fina	=	+ 1.00
Puntos Positivos	=	Goma Original	=	} + 1.00
Puntos Positivos	=	Nunca Gozneada	=	
Puntos Negativos	=	Mancha de 1 mm ²	=	<u>- .10</u>
				+ 1.90

Valor de Catálogo	3,250.00
	x <u>1.90</u>
Valor Real	6,175.00

U.S. Scott No. 245, en condición de Oficina Postal, Fina, con raspón, reengomada, nunca gozneada, con mancha:

Puntos de Centrado	=	Fina	=	+ .50
Puntos Positivos	=	Reengomada, Nunca		
		Gozneada	=	+ .10
Puntos Negativos	=	Mancha de 1 mm ²	=	- .10
Puntos Negativos	=	Raspón de 1 mm ²	=	<u>- .20</u>
				+ .30

Valor de Catálogo	3,250.00
	x <u>.30</u>
Valor Real	975.00

CAPITULO V

DONDE Y COMO COMPRAR

DONDE Y COMO COMPRAR

Es conveniente desarrollar una serie de fuentes para comprar estampillas. No es fácil hacerse de estampillas con calidad de inversión y lo mas aconsejable es obtenerlas a través de los profesionales:

COMERCIANTES GRANDES

Hasta \$4,000 dólares, conviene utilizar un comerciante grande que cobre -por el monto total de las compras- una comisión modesta. No se debe olvidar entregarle además una lista de las estampillas deseadas para que se ponga en contacto tan pronto posea uno o varios artículos buscados. Las comisiones siempre son negociables, especialmente si se trata de una venta grande. Para compras mayores a los \$4,000 dólares, a menos que se trate de una colección completa o parte de ésta, resulta más atractivo comprar en subastas.

CORREDORES

Se aconseja mucha precaución al contratar 'Servicios de Inversión'. Por lo regular los contratos establecen que los corredores pueden comprar a discreción y en la mayoría de los casos lo hacen aun sin consultar al cliente. La mayoría solo ofrece estampillas de dudosa calidad a buenos precios y solo unos cuantos ofrecen buenas estampillas pero que, por los costos profesionales elevados de los corredores, las venden a precios exorbitantes. Un verdadero corredor debe poder ofrecer buenas estampillas a precios competitivos; pero no conocemos a ninguno que lo haga.

SUBASTAS

Anualmente se venden millones de dólares en estampillas

raras a través de subastas, "quizás tres cuartas partes del volumen en dólares corresponde a galerías en Nueva York, pero también hay galerías grandes en Filadelfia, San Francisco, Los Angeles, Detroit y otros centros urbanos grandes."¹⁴ También existen galerías importantes en Inglaterra y Alemania.

Se puede comprar en Subastas Públicas de dos formas:

- A través de Posturas por Correo (Postor por Correo), y
- A través de los Postores de Piso.

Pero también hay Subastas por Correo en las que todas las posturas son por correo. Personalmente preferimos las Subastas Públicas.

COMO COMPRAR EN SUBASTAS PUBLICAS

Primero se piden los catálogos del material que se va a subastar y que contienen:

- Los términos de la venta,
- Los criterios usados por la galería para describir la condición de las estampillas, y
- La lista de las estampillas por 'Número de Lote' y ofreciendo una descripción de cada lote que puede ser una estampilla sencilla, un juego de estampillas o una acumulación de estampillas. La descripción incluye el número de catálogo que por lo regular es el del Catálogo Scott.

Además los catálogos van acompañados de una 'Forma de Postura' y una copia extra para usarse como hoja de trabajo.

Se deben seleccionar las estampillas en las que se está interesado y en la condición deseada. Además se anota la cantidad que se está dispuesto a pagar por ellas. Si se desea hacer posturas dentro de un presupuesto, se escribe

una nota que diga: "Limite mis posturas a 'X' cantidad". Una vez alcanzado este monto, el subastador descartará el resto de las posturas.

Cuando las posturas llegan a la galería, se les asigna un número que es el número de identificación del postor para esa subasta, y se listan en el 'Libro de Posturas'. Hasta no haber establecido crédito con una galería, ésta no entregará o mandará las estampillas hasta haber recibido y cobrado el cheque que pague por las piezas compradas.

COMO OPERAN LOS SUBASTADORES

Cuando un 'lote' se pone en venta, la postura de apertura no es la postura más alta recibida por correo. La segunda postura mas alta es la que abre la subasta. Esto es "ventajoso porque se puede adquirir una estampilla por un precio menor a la postura original de uno."¹⁵

Como ejemplo: "Supongase que se envió una postura de \$100 dólares por una estampilla y que la siguiente postura por correo más alta fué \$85. El Subastador abrirá con \$85. Si no hay competencia de parte de los Postores de Piso, se obtiene la estampilla por el 'Siguiete Avance' arriba de \$85."¹⁶ Los subastadores utilizan lo que se conoce como un sistema de 'Intervalos de Posturas' para avanzar los precios. El siguiente es un sistema común de intervalos de posturas utilizado en todo tipo de subastas:

<u>POSTURAS</u>	<u>AVANCE</u>	<u>POSTURAS</u>	<u>AVANCE</u>
Hasta \$30	\$ 1.00	\$300-725	\$25
\$32.50-72.50	\$ 2.50	\$725-2,000	\$50
\$75-145	\$ 5.00	\$2,000-3,000	\$100
\$150-290	\$10.00	\$3,250 o más	\$250

Suponiendo que el anterior fuera el sistema de intervalos

de posturas que utiliza la galería del ejemplo anterior, las posturas avanzarían \$5 cada vez, pues se está en el rango de \$75 a \$145. Así, si la siguiente postura por correo más alta fuera de \$85 y las posturas de piso no fueran mayores, se compraría la estampilla por \$90, aun cuando se hubiera ofrecido \$100.

Si un postor de piso ofrece \$90, superando la siguiente postura por correo mas alta, se compra la estampilla por \$95. Es decir, el subastador actua como agente del postor por correo, comprando las estampillas deseadas al precio mas bajo posible. Si alguien ofrece en el Piso de Remates \$100, el subastador responde, en representación del postor por correo: "Ya tengo 100". El postor de piso necesitará ofrecer \$105 si quiere superar al postor por correo. Si no, el subastador dirá: "100 en orden". La palabra 'Orden' se refiere a las posturas por correo. Si la vende en \$105 al postor de piso dirá: "Vendida en 105 al número 'X'" (número de la paleta del postor de piso).

AUGUST 7, 1989 LINN'S STAMP NEWS 13

BALPEX '89 PUBLIC AUCTION (172nd Sale)

Sept. 3 at Hunt Valley, Maryland



CAPITULO VI

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS

El mercado filatélico mundial se caracteriza por un número reducido de mercados fuertes y un gran número de mercados mas débiles. Son las naciones anglosajonas, encabezadas por Estados Unidos las que cuentan con el grueso de los coleccionistas, que además, son los más afluentes economicamente. Aquellos países con lazos históricos o comerciales importantes con Estados Unidos ven fortalecidos sus propios mercados, países tales como: Gran Bretaña, Canadá, Japón y Alemania.

Por su fuerza e importancia, los mercados filatélicos mundiales ven en los mercados anglosajones sus mejores clientes. El coleccionista anglosajón primero colecciona material filatélico de su propio país, es decir de su mercado primario, y simultaneamente, aunque con menor intensidad y grado de especialización, colecciona material filatélico de otros países del mundo.

Por su importancia, los mercados más fuertes representan, en el contexto mundial, mercados oligopólicos para el coleccionista y el resto de los mercados representan nichos de mercado. El coleccionista anglosajón a través de su mercado oligopólico es en gran medida responsable del establecimiento de los precios y tendencias de los mismos; el comportamiento, hábitos de compra y preferencias de este coleccionista se ven reflejados en todos los mercados.

Es de notarse que el comportamiento de los precios en el mercado más fuerte, Estados Unidos, repercute en todos los mercados del mundo consecuentemente. Así, si los precios del material norteamericano suben o bajan, los precios del material del resto del mundo suben o bajan por consecuencia.

El análisis del mercado mundial a través del mercado norteamericano nos brinda beneficios de representatividad ya que se trabaja con la demanda más fuerte de su mismo mercado y del mercado del resto del mundo.

Además, por aspectos prácticos, resulta mas fácil trabajar con un solo mercado que represente al mercado mundial que trabajar con una serie de mercados. Si se trabajara con una serie de mercados sería necesario incluir a todos los mercados del mundo y relacionarlos entre si, labor que sería casi imposible. Si trabajáramos con todos los mercados mundiales sería necesario obtener una muestra filatélica representativa de cada país, para lo cual no nos sentimos capacitados ya que se requiere de especialistas para los países individuales. Además sería necesario agrupar esta muestra en etapas de la producción filatélica y por temas, es decir, formar categorías que por si mismas no serían comparables a categorías de otros países. Sería necesario seguir la trayectoria de precios de las muestras durante casi veinte años e indexarlos. Además se necesitaría promediar el contenido de cada una de las categorías y promediar ponderando las categorías. Luego se necesitaría agrupar los resultados de cada país y asignarles pesos específicos de acuerdo a la actividad filatélica de su mercado interno. En fin, sería una tarea casi interminable, sin contar los innumerables obstáculos por falta de información estadística; problema que no encontramos con el mercado norteamericano por lo abundante de su información en este sentido.

Hemos comparado el comportamiento de precios a través del tiempo de material filatélico de varios países con el material filatélico estadounidense y, aunque sí encontramos algunas diferencias en el comportamiento de precios, en más ocasiones encontramos similitudes sorprendentes. Es decir, las tendencias son las mismas aun cuando el material

específico se pudo haber revaluado o depreciado en diferente medida.

INDICE DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS

Linn's introdujo en enero de 1983 el 'Indice Linn's del Mercado de Estampillas de Estados Unidos' que reemplazó, expandiendo y refinando, al anteriormente publicado 'Trendex'. Mientras que el Trendex era compilado y publicado cada cuarto de año, el Indice Linn's se publica mensualmente. El objetivo del nuevo índice es brindar una exposición fácil de entender de como los precios de las estampillas se mueven, en forma similar a como el Promedio Industrial Dow Jones, basado en los precios de treinta acciones populares, expresa el movimiento de los precios de las acciones.

De hecho los principios usados en la construcción y presentación del Indice Linn's del Mercado de Estampillas de Estados Unidos son los mismos principios usados para desarrollar otros índices seguidos ampliamente, como el Indice de Precios al Consumidor y el mencionado Promedio Industrial Dow Jones.

Publicado mensualmente en la primera emisión de cada mes, el Indice Linn's es de hecho un promedio ponderado de tres componentes diferentes, cada uno de los cuales es en si mismo un promedio, reflejando los movimientos de precios de estampillas selectas de Estados Unidos en juegos de estampillas en tres categorías: Estampillas del Siglo XIX, Estampillas del Siglo XX y Aeropostales. "Las estampillas (o juegos de estampillas) en los tres componentes promediados fueron escogidos en base a su popularidad y la frecuencia en que son vendidas. Cada uno contribuye igualmente a su promedio."¹⁷

El antecedente para seleccionar las estampillas en cada una de las tres categorías fue "el estudio de anuncios publicitarios de los comerciantes, actividad bursatil, precios realizados en subastas y por supuesto nuestra propia columna de 'Trends' (tendencias)."¹⁸

Linn's aclara que los promedios estan basados en los precios corrientes al menudeo para estampillas componentes* en la condición en la cual son lo mas comunmente compradas y vendidas: "Los precios para cada estampilla individual son monitoreados en el grado de la condición en la cual las versiones coleccionables de la estampilla son más frecuentemente vendidas."¹⁹ y hace la siguiente advertencia: "Los coleccionistas deben recordar que las copias promedio o defectuosas se venden por mucho menos, y las copias extra finas se venden por mucho más en la mayoría de los casos. La tendencia para estampillas ya sea en mejor o peor condición puede variar grandemente de la señalada en el Indice Linn's del Mercado de Estampillas de Estados Unidos."²⁰

La composición en cuanto a la condición de las estampillas en las tres categorías varía. Para el Siglo XIX, esto significa estampillas usadas en condición fina para el material más temprano, y estampillas sin usar (ligeramente desgomadas) en condición fina para las emisiones tardías. Las estampillas del Siglo XX y Aeropostales son seguidas, sin usar, en condición fina o mejor, ligeramente desgomadas para el material mas temprano y en condición nueva para el más tardío.

Ya que los índices no señalan precios sino la tendencia de los mismos, el Indice Linn's "es la mejor respuesta existente a la frecuentemente planteada pero de otra forma

* Consultar la Composición de las Tres Categorías.

no contestable pregunta: ¿Cómo se está comportando el mercado?"²¹

COMPOSICION DE LAS TRES CATEGORIAS

ESTAMPILLAS DEL SIGLO XIX

Finas Usadas: Scott no.: 1, 11, 68, 73, 77, 113, 119, 179

Finas Sin Usar: 207, 224, 233, 239, 280, 288, 292

Finas-Muy Finas en C.O.P.*: 230

Finas en C.O.P.: 285

ESTAMPILLAS DEL SIGLO XX

Finas-Muy Finas Sin Usar: 299, 306, 339, 523, 573

Finas-Muy Finas en C.O.P.: 325, 328, 372, 374, 400A, 548,
549, 550, 617, 618, 619, 630, 704, 705, 706, 707, 708,
709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 730, 731, 859, 860,
861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871,
872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882,
883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893,
909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919,
920, 921

Muy Finas en C.O.P.: 1075

AEROPOSTALES

Finas-Muy Finas sin Usar: C1, C3, C6, C13, C14, C15

Finas-Muy Finas en C.O.P.: C7, C8, C9, C18, C25, C26, C27,
C28, C29, C30, C31, C46, C57, C61, C66

Nota: Todos los números son números de referencia del Catálogo Scott.

* C.O.P. se refiere a estampillas en Condición de Oficina Postal o 'Mint'.

Junto con el Índice del Mercado de Estampillas -o Índice Compuesto-, Linn's Stamp News publica mensualmente un excelente análisis cuantitativo y cualitativo del mercado.

En este análisis se compara el Índice Compuesto corriente con el Índice Compuesto del mes anterior y del mismo período del año anterior, señalando las variaciones. Señala además, el índice corriente de cada uno de los componentes -o categorías- del Índice Compuesto y señala las variaciones de los mismos con respecto al mes anterior. Grafica por separado el comportamiento del Índice de cada uno de los componentes hasta un año atrás y grafica el comportamiento del Índice Compuesto para el mes en cuestión, así como su desarrollo para un período de veinte años, incluyendo el mes y año corrientes. La Tabla 3 es la Gráfica del Comportamiento del Índice Linn's del Mercado de Estampillas de Estados Unidos -o Índice Compuesto- durante los últimos diecinueve años.

En el análisis se mencionan los mercados más activos en cuanto a las preferencias en la condición de las estampillas de los coleccionistas. Se relaciona la actividad del mercado por estaciones del año con el impacto en los valores de las estampillas y por ende con el impacto en el Índice Compuesto. Señala cambios importantes o dramáticos en la actividad del mercado y como se ven reflejados en el Índice Compuesto.

Se relaciona las expectativas económicas con el comportamiento del mercado; así como las políticas de los catálogos en cuanto a precios se refiere con el comportamiento de compra y venta de los coleccionistas.

Se señala los artículos de mayor demanda y los artículos mas populares entre los coleccionistas. Menciona las perspectivas para la presente y siguiente estación del

año, así como eventos especiales que pueden incrementar la demanda y por lo tanto los precios temporalmente.

ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO 1980-1988

El mercado de estampillas, en su conjunto, llegó a su nivel más alto en el periodo 1980-81; con un descenso gradual a partir de entonces. Ninguna estampilla sola en Condición de Oficina Postal vale más en 1988 de lo que valía en 1981, y la mayoría ha registrado movimientos a la baja. Así, la U.S. Scott no. 1 valía \$4,500 dólares en 1981 y vale 4,500 dólares en 1988.

El mercado descendente que hemos venido experimentando a partir de 1980 se debió sobre todo a una sobrevaluación en los precios, causada por compradores demasiado fervientes o fanáticos que se presentaron en los últimos años de los setentas y por una tendencia inflacionaria generalizada de toda la economía mundial en ese mismo periodo. A partir de 1980 la tendencia inflacionaria del mundo industrializado se ha mantenido baja al haber una desaceleración en el ritmo de crecimiento. Al ser menor la inflación en aquellos países en donde la demanda de estampillas es fuerte, los precios de las mismas se han mantenido estáticos y en ocasiones a la baja; ajustandose así el mercado a la sobrevaluación que se presentó en la década pasada.

Conviene recalcar la importancia del 'timing' o momento oportuno para ingresar al mercado. Aquellos que compraron en el periodo de 1980-81 ingresaron a un mercado inflado que se ha venido ajustando a niveles reales. Para ellos su inversión ha sido mala; no solo porque los precios han permanecido estáticos, sino por el costo de oportunidad al que incurrieron al poder tener sus recursos en otros mercados más productivos.

Muchos de los inversionistas de los últimos años setentas han, finalmente, decidido vender. Esta oferta que en realidad es mas sana que perjudicial para el mercado, ha contribuido a que los precios se mantengan bajos. Esperemos que estos inversionistas se mantengan alejados del mercado en forma definitiva. Muchos de los comerciantes que trabajaban en 1980 han cerrado sus puertas voluntariamente o se han visto forzados a declararse en bancarrota; la razón es sencilla: es difícil hacer dinero en un mercado a la baja. Pero poco a poco empezamos a ver comerciantes que han vuelto a abrir sus puertas al existir un mercado más realista y con excelentes perspectivas a la alza.

Si se analizan las tablas y gráficas de las categorías componentes del Índice General -o Compuesto-, se puede observar que las estampillas del Siglo XX, incluyendo las Aeropostales, han estado mucho más volátiles que las más clásicas del Siglo XIX.

En términos generales, a partir de 1988 el Índice General se encuentra a niveles de 1978 y de 1985. Es decir, fue entre 1978 y 1985 cuando se presentó una alza desmedida y el consecuente desplome.

Hasta 1977 se había estado presentando una revaluación del mercado sana de alrededor de 17.5%* anualmente. Si el Índice del mercado se encuentra a niveles de julio de 1978**, quiere decir que se ha perdido el alza por motivo de especulación que sufrió en los últimos años setentas - agosto a diciembre de 1978 y 1979-***, y ha dejado de

* Promedio de incremento porcentual de 1970 a 1977. En base a la Tabla 8-4 columna 11.

** Apéndice III columna 4 para julio de 1978. En julio de 1978 en Índice fue de 497.52 y en diciembre de 1988 fue de 495.5.

*** En 1978 el Índice Compuesto subió 46.84% y en 1979 subió 50.17%. En base a la Tabla 8-4 columna 11.

ganar ese 17.5% anual durante más de 10 años (de agosto de 1978 a diciembre de 1988). Resulta evidente que una recuperación del mercado podría traer a los inversionistas excelentes rendimientos hasta recuperarse los precios al equivalente de 17.5% anual durante 10 años. Así, si se hubieran invertido \$100.00 en el Índice General en julio de 1978, esos \$100.00 se deberían haber convertido por lo menos en 501.62* en diciembre de 1988, pero siguen valiendo \$100.00. Una recuperación significaría que los \$100.00 se convertirían en \$501.62 en unos cuantos años, además del 17.5% anual a los que se deben revaluar anualmente esos \$100.00 durante los años de recuperación.

Aun cuando a simple vista puede parecer que el mercado se empezó a recuperar a finales de 1986 y principios de 1987, en realidad la recuperación empezó en 1985. Este último fue un buen año, señalando el primer cambio ascendente desde el desplome de precios que comenzó en 1981. Para 1985 los comerciantes contaban con escasos inventarios de muchos artículos al verse forzados a reducir sus existencias en un mercado a la baja. Aun cuando los inventarios eran delgados, y para muchos artículos el remplazo era extremadamente difícil a niveles de los precios corrientes, la demanda permanecía aun mas delgada que la oferta; es decir, todavía se sentían los efectos de un mercado doliente.

En 1986 se empezó a ver un mercado activo para el material de primera mientras que el material Fino a Muy Fino permanecía estático; los coleccionistas solo querían comprar lo mejor. Ya que el material Fino a Muy Fino (F-VF) forma la base del Índice Compuesto, este índice muestra una perspectiva engañosamente estática de la actividad del

* Cálculo del monto de \$100.00 invertidos a 17.5% de interés compuesto durante 10 años.

mercado en 1986. Existía una intensa actividad en el mercado de estampillas de la mejor calidad y bloques numerados. Los precios al menudeo, para material no estadounidense de precio medio, se habían reafirmado y mostraban movimientos a la alza en los últimos meses de 1986. La explicación para la falta de actividad en el segmento del mercado que tradicionalmente se había mantenido más activo era que se estaba observando el efecto de un grupo maduro de coleccionistas cuyo interés se había movido más allá de las estampillas Finas a Medio Finas con precios bajos y moderados; circunstancia que no ha cambiado mucho hasta 1989.

Ya para 1986 se contemplaba que cualquier infusión significativa de nuevos coleccionistas podría hacer girar al mercado rápidamente y posiblemente en forma dramática. A causa de la debilidad del mercado durante los cinco años anteriores a 1986, y habiendo la mayoría de los comerciantes reducido los inventarios, cualquier demanda fortalecida se reflejaría rápidamente en precios a la alza; al verse forzados los comerciantes a competir en el mercado por el material. Al mismo tiempo, una combinación de mercado suave y un incremento generalizado en los costos (incluyendo el incremento en espiral del valor de cara de las nuevas emisiones), había incitado a la mayoría de los comerciantes a comprar solo para necesidades a corto plazo.

El desplome en octubre de 1987 del Mercado de Valores estadounidense y de otros países no causó efecto notable en el mercado de las estampillas. Mientras que algunos comerciantes se restringieron en sus planes de compras cuando algunos clientes se retractaron luego del desplome, su retirada fue rápidamente contrarrestada por otros compradores que a partir de entonces han destinado fondos de acciones a bienes tangibles, incluyendo estampillas.

En 1987 los precios para las estampillas Finas a Muy Finas y las estampillas de primera se mantuvieron sólidos, y "lo que aparentaba ser precios de ganga seguido resultaba ser material sobregraduado o mal descrito. El comprador que busca precios de 1985 (en 1987) comprará mercancía de calidad inferior. El comprador que paga lo que sabe que es un precio justo, y que ejercita un grado de sentido común y precaución, se encontrará con material que, en algunos años, resultará haber sido una verdadera ganga."²² En 1987 los precios subieron significativamente; "más de 13% para las emisiones del Siglo XIX, casi 7% para el Siglo XX; y más de 7% para las Aeropostales. La cifra compuesta a diciembre de 1987 representa un incremento en los precios al menudeo de 10% para 1987, el incremento mas importante desde 1979."²³

El incremento sustancial en el índice para 1987 hace señalar que "aun cuando no se han recobrado los incrementos del 14 a 20% que eran la norma en los años anteriores al 'boom' de los últimos años setentas, parece claro que el mercado se encuentra en franca recuperación de la caída que empezó en 1981."²⁴

Durante 1988 el mercado no presentó movimientos significativos. De hecho, se mantuvo deprimido al no observarse movimientos a la alza o a la baja de importancia. Esta es clara indicación de un mercado dormido que espera las primeras señales para definir una tendencia; lo más probable es que sea a la alza.

Durante el año pasado se observó un resurgimiento en la demanda para el material moderno, especialmente estampillas en condición sencilla, sin usarse y selectas de los últimos diez años. Esta demanda poco especializada es señal del ingreso de nuevos coleccionistas al mercado; circunstancia que el mercado no había experimentado en muchos años. Sin

duda este nuevo interés del público ayudará a que las estampillas más viejas se revaluen más rápido, ya que éstas se movieron despacio en 1988; a excepción de las copias en condición extremadamente buena.

Actualmente el mercado parece estar dominado por coleccionistas veteranos principalmente interesados en mejorar sus colecciones y completar las emisiones que se les escaparon en los primeros años ochentas. El material bueno permanece en oferta reducida, pero la verdadera competencia es para el material Mejor-que-Bueno. Las copias Finas a Muy Finas sin usar, con goma intacta de principios del Siglo XX no existen en grandes cantidades en los inventarios de los comerciantes. Aun así, la demanda para este material es blanda porque los compradores siguen buscando material Muy Fino a Extremadamente Fino en excelente condición. Así, los precios permanecen estancados para estampillas que son menos que superiores a pesar de su rareza relativa.

Si observamos la gráfica de 1970 a 1989 del Índice del Mercado de Estampillas (Gráfica 6) podemos ver que es la primera vez en diecinueve años que el mercado se encuentra relativamente dormido. ¿Qué quiere decir esto? Puede significar un mercado totalmente desinteresado; pero si así fuera, habría bajas considerables al existir inversionistas que quieren vender sus estampillas para transferir sus fondos a otros mercados más productivos. En nuestra opinión, nos encontramos con un mercado simplemente dormido. Los inversionistas consideran que el mercado ha alcanzado su tope a la baja; y están manteniendo sus inversiones y aun comprando de aquellos que deciden vender después de años de un mercado a la baja, manteniendo así la estabilidad que se registra. Esto nos habla de un grupo maduro de coleccionistas-inversionistas que tienen confianza en el mercado y creen que sólo se puede mover en

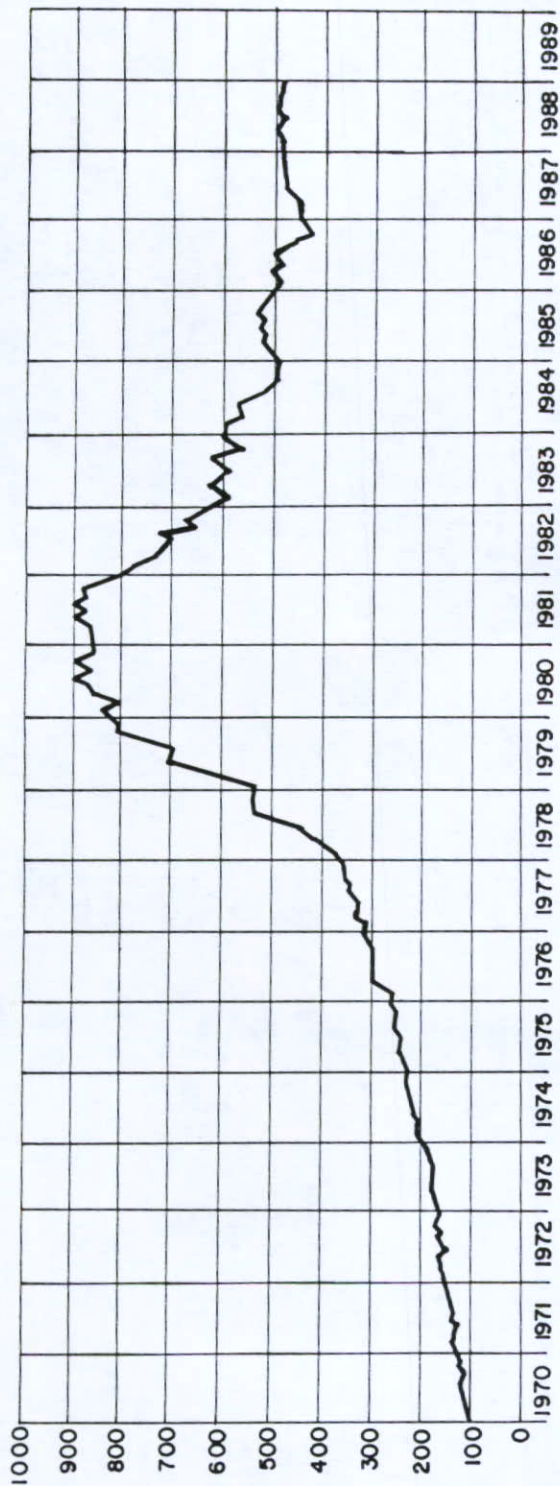
una dirección: hacia arriba.

Creemos que si se presentan indicios de un mercado a la alza, el Índice General se podría disparar en forma increíble; estableciéndose 1989 como el año base para determinar si las estampillas se revalúan a la par de la inflación y establecer cuando están sub o sobrevaluadas. En conversaciones con diferentes expertos e inversionistas, éstos mostraron un grado de confianza que confesaron no haber tenido desde 1980; y estuvieron de acuerdo que este es el momento para ingresar al mercado; después de una sobrevaluación y caída para establecerse una nueva base corregida.

Creemos que durante 1988 y lo que va de 1989 se ha incrementado fuertemente la demanda por el mejor material pero no se ha visto reflejada en el Índice: "una demanda fuerte para determinado material sin una correspondiente oferta disponible puede resultar en un mercado estático."²⁵

Para 1989 Linn's hace la siguiente advertencia: "Los coleccionistas deben recordar que el material reengomado y reperforado existe en grandes cantidades. Si este material es ofrecido a precio de ganga, debe ser examinado cuidadosamente. El mercado de estampillas es relativamente reducido y cerrado, y aun cuando seguido existen diferencias significativas en el precio para una estampilla dada, cualquier artículo ofrecido por mucho menos de lo normal es sospechoso."²⁶

COMPORTAMIENTO DEL INDICE LINN'S DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS DE ESTADOS UNIDOS *
(INDICE COMPUESTO)



Enero de 1970 = 100

* En base a los datos del Índice Compuesto contenidos en el Apéndice III. Fuente original: William A. Jones, Advertising Manager; Linn's Stamp News.

CAPITULO VII

RENDIMIENTO HISTORICO DE LAS ESTAMPILLAS FRENTE A OTRAS
INVERSIONES. VALIDEZ DE LA INVERSION

RENDIMIENTO HISTORICO DE LAS ESTAMPILLAS FRENTE A OTRAS INVERSIONES. VALIDEZ DE LA INVERSION

Para poder validar la inversión, recurrimos al rendimiento histórico que han ofrecido las estampillas postales y lo comparamos con el rendimiento histórico de otros tipos de inversiones convencionales y comunmente aceptadas como buenos instrumentos de inversión. En nuestra opinión, la comparación de rendimientos a través de periodos largos es la mejor prueba de la calidad de una inversión. Mucho se puede hablar de las bondades de un instrumento en un momento dado, pero no es sino a través de los años que esas bondades se demuestran. Además, las estampillas son una inversión a mediano y largo plazo, por lo que es conveniente utilizar periodos que vayan de acuerdo a la naturaleza de la inversión.

Hemos seleccionado:

- Al Indice de Precios al Consumidor para representar un promedio de todos aquellos bienes tangibles que los individuos compran con el fin de especular que su valor futuro representará una buena utilidad en relación a su costo, es decir, que serán una inversión. Por los elementos que componen al Índice, éste se encuentra lejos de ser un parámetro idóneo a utilizar; pero por otra parte el Indice de Precios al Consumidor no es sino el reflejo de la inflación que sufren en promedio todos los artículos, inclusive en los que se invierte.

- Al Promedio Industrial Dow Jones (Indice).

- Al rendimiento en Aceptaciones Bancarias a 90 días con la tasa de interés 'prime'.

Para el Indice de Precios al Consumidor y para el Promedio

Industrial Dow Jones (Índice), calculamos el porcentaje de variación anual de sus índices y, junto con el interés anualizado ofrecido por las Aceptaciones Bancarias a 90 días, calculamos un nuevo índice con una base común; al darle seguimiento a \$100 dólares invertidos en los Índices y Tasa de Interés respectivamente; calculados a raíz de los porcentajes de variación y tasa de interés en su caso. Lo mismo hicimos para los tres Índices Componentes y el Índice Compuesto del Mercado de Estampillas. El Concentrado de los resultados se encuentra en la Tabla 8-5.

Los criterios y fórmulas utilizadas en este estudio son los siguientes:

INCREMENTO PROMEDIO ANUAL:

$$\frac{\text{Índice Final} - \text{Índice Inicial}}{\text{Índice Inicial}} \times 100 / \frac{\text{Número de}}{\text{Periodos (19)}} = \%$$

RENDIMIENTO NOMINAL PROMEDIO:

$$\frac{\text{Valor Final} - \text{Valor Inicial}}{\text{Valor Inicial}} \times 100 / \frac{\text{Número de}}{\text{Periodos (19)}} = \%$$

INCREMENTO ANUAL PROMEDIO:

$$\frac{\sum \Delta \nabla (\text{Variación})}{\text{Número de Periodos (19)}} = \%$$

En Aceptaciones Bancarias con interés 'prime' el Incremento Promedio Anual es igual al Rendimiento Nominal Promedio porque no existe índice.

Tabla 8-1

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

AÑO	INDICE*	$\Delta \nabla$ %	\$100 dls. invertidos en el Índice
1969	109.8		100.00
1970	116.3	5.92%	105.92
1971	121.3	4.30%	110.47
1972	125.3	3.30%	114.12
1973	133.1	6.23%	121.23
1974	147.7	10.97%	134.53
1975	161.2	9.14%	146.83
1976	170.5	5.77%	155.30
1977	181.5	6.45%	165.31
1978	195.4	7.66%	177.97
1979	217.4	11.26%	198.01
1980	246.8	13.52%	224.78
1981	272.4	10.37%	248.09
1982	298.1	6.13%	263.30
1983	298.4	3.22%	271.78
1984	311.1	4.26%	283.36
1985	322.2	3.53%	293.36
1986	328.4	1.92%	298.99
1987	334.97	2.00%**	304.97
1988	343.34	2.50%**	312.60

Incremento Promedio Anual = 11.19%

Rendimiento Nominal Promedio = 11.19

Incremento Anual Promedio = 6.23%

* 1967 = 100

Todos los productos, todos los consumidores urbanos (índice más ampliamente seguido). Business Statistics 1986. December 1987/25th. Edition. U.S. Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis.

** Inflación estimada para 1987

Inflación estimada para 1988

En base a estas dos inflaciones estimadas se calcularon los índices de 1987 y 1988.

Tabla 8-2

PROMEDIO INDUSTRIAL DOW JONES (INDICE)

AÑO	INDICE*	$\Delta \nabla$ %	\$100 dls. invertidos en el Indice
1969	876.72		\$100.00
1970	753.20	-14.09%	85.91
1971	884.76	17.47%	100.92
1972	950.71	7.46%	108.45
1973	923.88	- 2.82%	105.39
1974	759.37	-17.81%	86.62
1975	802.49	5.68%	91.54
1976	974.92	21.49%	111.21
1977	894.62	- 8.24%	102.05
1978	820.23	- 8.32%	93.56
1979	844.40	2.95%	96.32
1980	891.41	5.57%	101.68
1981	932.92	4.66%	106.42
1982	884.36	- 5.21%	100.88
1983	1,190.34	34.60%	135.78
1984	1,178.48	- 1.00%	134.42
1985	1,328.23	12.71%	151.51
1986	1,792.76	34.97%	204.49
1987	2,275.99**	26.95%	259.60
1988	2,958.79	30.00%***	337.48

Incremento Promedio Anual = 12.50%

Rendimiento Nominal Promedio = 12.50%

Incremento Anual Promedio = 7.74%

* Business Statistics 1986. December 1987/25th. Edition
U.S. Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis
pág. 75

** Survey of Current Business. October 1988/Volume 66 Number 10
U.S. Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis. S-16

*** Porcentaje de incremento estimado. En base al cual se calculó el índice de 1988.

Tabla 8-3

INTERES 'PRIME' EN ACEPTACIONES BANCARIAS A 90 DIAS

AÑO	INTERES*	\$100 dls. invertidos en Aceptaciones
1969		100.00
1970	7.31%	107.31
1971	4.85%	112.51
1972	4.47%	117.54
1973	8.08%	127.04
1974	9.89%	139.61
1975	6.29%	148.39
1976	5.19%	156.09
1977	5.59%	164.81
1978	8.11%	178.18
1979	11.04%	197.85
1980	12.78%	223.14
1981	15.32%	257.32
1982	11.89%	287.92
1983	8.90%	313.54
1984	10.14%	345.33
1985	7.92%	372.68
1986	6.39%	396.50
1987	6.75%**	423.26
1988	7.23%***	453.86

Incremento Promedio Anual = 18.62%

Rendimiento Nominal Promedio = 18.62%

Incremento Anual Promedio = 8.32%

* Interés anualizado.

Business Statistics 1986. December 1987/25th. Edition
U.S. Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis
pág. 65

** Survey of Current Business. October 1988/Volume 68 Number 10 U.S. Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis S-14

*** Tasa de interés que se pagó en noviembre de 1988.

Tabla 8-4

INDICES COMPONENTES Y COMPUESTO DEL MERCADO DE ESTAMPILLAS

AÑO	ESTAMPILLAS SIGLO XIX			ESTAMPILLAS SIGLO XX		
	INDICE	△▽%	\$100 en Indice	INDICE	△▽%	\$100 en Indice
1969	100.00		100.00	100.00		100.00
1970	121.20	21.20%	121.20	117.05	17.05%	117.05
1971	149.69	23.51%	149.69	137.84	17.76%	137.84
1972	167.98	12.22%	167.99	168.20	22.03%	168.20
1973	183.35	9.15%	183.36	195.64	16.31%	195.64
1974	208.25	13.58%	208.26	241.88	23.64%	241.89
1975	250.82	20.44%	250.83	273.84	13.21%	273.84
1976	291.69	16.29%	291.68	322.60	17.81%	322.61
1977	336.80	15.47%	336.81	379.79	17.73%	379.81
1978	468.31	39.05%	468.33	556.80	46.61%	556.84
1979	701.90	49.88%	701.94	827.29	48.58%	827.35
1980	785.76	11.95%	785.82	924.63	11.77%	924.73
1981	814.12	3.61%	814.19	957.52	3.56%	957.65
1982	672.08	-17.45%	672.11	679.18	-29.07%	679.26
1983	623.44	-7.24%	623.45	588.07	-13.41%	588.17
1984	487.04	-21.88%	487.04	518.45	-11.84	518.53
1985	525.18	7.83%	525.17	528.95	2.03%	529.06
1986	455.78	-13.21%	455.80	451.55	-14.63%	451.66
1987	518.07	13.67%	518.11	481.84	6.71%	481.96
1988	519.47	0.27%	519.50	493.86	2.49%	493.97

ESTAMPILLAS SIGLO XIX:

Incremento Promedio Anual = 22.08

Rendimiento Nominal Promedio = 22.08%

Incremento Anual Promedio = 10.44%

ESTAMPILLAS SIGLO XX:

Incremento Promedio Anual = 20.73%

Rendimiento Nominal Promedio = 20.74%

Incremento Anual Promedio = 10.44%

Tabla 8-4 (continuación)

AÑO	AEROPOSTALES			INDICE COMPUESTO		
	INDICE	△▽%	\$100 en Indice	INDICE	△▽%	\$100 en Indice
1969	100.00		100.00	100.00		100.00
1970	131.68	31.68%	131.68	121.64	21.64%	121.64
1971	163.37	24.07%	163.38	147.69	21.42%	147.70
1972	195.17	19.47%	195.18	173.51	17.48%	173.51
1973	225.52	15.55%	225.54	196.70	13.37%	196.71
1974	282.89	25.44%	282.91	236.63	20.30%	236.64
1975	298.52	5.53%	298.56	269.57	13.92%	269.58
1976	338.79	13.49%	338.83	313.47	16.29%	313.50
1977	391.77	15.64%	391.83	364.99	16.44%	365.04
1978	629.54	60.69%	629.62	535.95	46.84%	536.02
1979	965.92	53.43%	966.03	804.86	50.17%	804.95
1980	921.65	- 4.58%	921.79	868.49	7.91%	868.62
1981	888.46	- 3.60%	888.60	886.35	2.06%	886.51
1982	632.01	-28.86%	632.15	666.91	-24.76%	667.01
1983	567.57	-10.20%	567.67	598.12	-10.31%	598.24
1984	503.72	-11.25%	503.81	502.82	-15.93%	502.94
1985	487.85	- 3.15%	487.94	519.21	3.26%	519.34
1986	435.30	-10.77%	435.39	449.99	-13.33%	450.11
1987	467.68	7.44%	467.78	493.50	9.67%	493.64
1988	452.57	- 3.23%	452.25	495.85	0.48%	496.01

AEROPOSTALES:

Incremento Promedio Anual = 18.56%

Rendimiento Nominal Promedio = 18.56%

Incremento Anual Promedio = 10.36%

INDICE COMPUESTO:

Incremento Promedio Anual = 20.83%

Rendimiento Nominal Promedio = 20.84%

Incremento Anual Promedio = 10.36%

Tabla 8-5

CONCENTRADO DE \$100.00 INVERTIDOS EN LOS INSTRUMENTOS
E INCREMENTOS PROMEDIO ANUAL

INSTRUMENTOS	\$100.00 se han convertido en:	Incremento Prom. Anual
Indice de Precios al Consumidor	312.60	11.19%
Promedio Industrial Dow Jones	337.48	12.50%
Acept. Bancarias a 90 días	453.86	18.62%
Estampillas Siglo XIX	519.50	22.08%
Estampillas Siglo XX	493.97	20.73%
Aeropostales	452.25	18.56%
Indice Compuesto	496.01	20.83%

Tabla 8-6

RENDIMIENTOS REALES

INSTRUMENTOS	RENDIMIENTO NOMINAL PROMEDIO	RENDIMIENTO REAL* PUNTOS PORCENTUALES **	% **
Indice de Precios al Consumidor	11.19%	0.00	0.00%
Promedio Industrial Dow Jones	12.50%	1.31	11.71%
Acept. Bancarias a 90 días	18.62%	7.43	66.40%
Estampillas Siglo XIX	22.08%	10.89	97.32%
Estampillas Siglo XX	20.74%	9.55	85.34%
Aeropostales	18.56%	7.37	65.86%
Indice Compuesto	20.84%	9.65	86.24%

* Por las implicaciones fiscales, que posteriormente discutiremos, consideramos conveniente determinar el Rendimiento Real sobre la inflación y antes de impuestos.

** Rendimiento Real = Rendimiento Nominal Prom. - Inflación[@] = %
(Puntos Porcentuales)

$$\text{Rendimiento Real (\%)} = \frac{\text{Rendimiento Nominal Prom.} - \text{Inflación}^{\text{@}}}{\text{Inflación}} \times 100 = \%$$

@ La inflación es de 11.19% Promedio Anual; es decir, el Incremento Promedio Anual del Indice de Precios al Consumidor.

CAPITULO VIII

FORMANDO UN PORTAFOLIO DE INVERSIONES EN COLECCIONABLES

FORMANDO UN PORTAFOLIO DE INVERSIONES EN ESTAMPILLAS

En el capítulo anterior validamos la posibilidad de considerar seriamente las inversiones en estampillas al probar que éstas han ofrecido rendimientos históricos superiores a otros instrumentos financieros tradicionales.

La proporción de Capital que los individuos pueden destinar a inversiones varía dependiendo de la capacidad de ahorro de cada individuo particular, después de satisfechas sus necesidades básicas y de desenvolvimiento social.

Al considerar las diferentes alternativas de inversión, el inversionista atiende en primer lugar al uso que del Capital y de sus frutos pueda darle, es decir se plantea las alternativas para disponer de ellos ya sea en la planeación de una actividad futura, como puede ser retirarse, o en la prevención de un acontecimiento inesperado, como puede ser una enfermedad. Es así como se fijan los objetivos de la inversión, que incluyen la posibilidad de disponer de parte o de la totalidad de la inversión.

Al seleccionar instrumentos de inversión, ya sea con una meta específica o con el objeto de servir de protección en caso de una eventualidad, el inversionista se plantea el plazo en que puede disponer de su inversión, es decir los ciclos de la inversión. Pero además se plantea el plazo en que puede disponer de la inversión en caso de necesitarla antes de que se cumpla la madurez de la misma.

Ya que por lo regular los instrumentos a largo plazo ofrecen rendimientos superiores a corto plazo -en economías sanas-, el inversionista tiene que decidir sobre el riesgo al que está dispuesto a incurrir contra el rendimiento de la inversión; ya que el plazo tiene un riesgo si se

necesitara liquidar la inversión antes de que se cumpla la madurez de la misma.

Cuando se está construyendo un portafolio de inversiones, se quiere empezar con bases sólidas antes de considerar áreas de inversiones mas riesgosas. La base de cualquier portafolio debe ser inversiones líquidas y seguras en las que se pueda confiar en caso de emergencia. Se debe tener por lo menos el equivalente a un año de ingresos después de impuestos en inversiones líquidas; como cuentas de banco, Certificados de la Tesorería a corto plazo, y otras inversiones que puedan ocuparse de emergencias médicas o ayudar en caso de que se pierda la principal fuente de ingresos. Esto se conoce como la Red de Protección.

Una vez cubierta la red de protección, se quiere trabajar con inversiones que proporcionen seguridad al mismo tiempo que cumplan con fines prácticos de buenos rendimientos. Es así como el resto del portafolio de inversiones se construye en forma piramidal: se comienza con inversiones conservadoras y seguras en la base y se construye hacia arriba; aceptando inversiones un poco mas riesgosas en cada paso.

Al seleccionar objetivos, plazos e instrumentos de inversión, es necesario que el inversionista haga un cuadro realista de su situación financiera y que considere factores tales como: calidad en cuanto a seguridad de la principal fuente de ingresos y de las secundarias, capacidad ahorrativa, edad, estado civil presente y eventual, número de dependientes y sus necesidades futuras, años que faltan para cumplir la fecha en que se planea el retiro, estado de salud presente y eventual, y otros. Conforme más edad tenga el inversionista y se acorten los años de vida productiva, menor será su capacidad para tomar riesgos y mayor será su necesidad de rendimientos

constantes; por lo que su portafolio deberá cargarse más con instrumentos de renta fija, considerando que su uso puede ser más inmediato.

Independientemente de la mezcla del portafolio en cuanto a rendimientos fijos y variables, es recomendable la diversificación. Dicha diversificación simplemente quiere decir distribuir la capacidad ahorrativa en diferentes alternativas de inversión para minimizar riesgos.

Para una persona con ingresos medios entre los treinta y cuarenta años de edad, generalmente se recomienda invertir 40% del valor del portafolio total -o capacidad ahorrativa- en instrumentos con rendimientos fijos y 60% en instrumentos con rendimientos variables, pero con posibilidades de mejor utilidad. Para el primer caso se pueden considerar fondos de inversión de renta fija, depósitos a plazo fijo y Certificados de la Tesorería con vencimientos a corto, mediano y largo plazo. Para el segundo caso se pueden considerar fondos de inversión con rendimientos variables, acciones de empresas ya sea adquiridas a través de la Bolsa o como Capital aportado como socio no activo en la producción, y otros instrumentos de inversión no convencionales como los coleccionables.

Los asesores financieros parecen coincidir en que los individuos no deben destinar más de 10% de su capital a inversiones en coleccionables; sin importar el monto de su Capital Neto. Esto es así porque, aun cuando los coleccionables por lo regular ofrecen los mejores rendimientos, sus mercados son muy especulativos; y destinar cantidades de dinero considerables a un mercado que se desplome podría traer como consecuencia graves pérdidas financieras.

Ese 10% que se puede destinar a coleccionables es lo que

llamamos 'Portafolio de Inversiones en Coleccionables'. Este portafolio, al igual que el portafolio neto, debe basarse en la diversificación y una estructura piramidal. La diversificación no quiere decir invertir en todo tipo de coleccionables. Es necesario seleccionar no más de dos campos genéricos de especialización como: antigüedades y estampillas o pinturas y monedas, y otras combinaciones. Al seleccionar un campo genérico de especialización se debe ser muy selectivo y procurar conocer el mercado a fondo.

Invertir en coleccionables -y específicamente en estampillas- es una opción más que tienen los individuos y las empresas, ya sea en la búsqueda de instrumentos que ofrezcan mejores rendimientos que los promedio o en la búsqueda de otra alternativa para conformar su patrimonio; o los dos. Es una alternativa real a lo existente y que no se considera frecuentemente como instrumento de inversión o como alternativa para conformar patrimonio. De hecho, el mejor patrimonio es aquel constituido por un portafolio de inversiones diversificado pero sólido que, además, ofrezca la mejor tasa de retorno posible.

Los coleccionables son excelentes formadores de patrimonio pero que, dependiendo de los sujetos, pueden o no ser considerados como instrumentos de inversión; la cuestión de fondo es la motivación de los individuos. El que colecciona como 'hobby' es consciente del incremento en su patrimonio, pero no necesariamente lo considera como una inversión. En cambio el inversionista es igualmente consciente del valor como inversión así como su valor como formador de patrimonio. Dependiendo del enfoque que se le dé a los coleccionables, será diferente la estructura del patrimonio del coleccionista a la estructura del portafolio de inversiones en coleccionables que integran el patrimonio del inversionista. Lo que se compre y por que se compre depende de lo que se quiere lograr.

La bondad de un buen instrumento financiero formador de patrimonio es su tasa de retorno atractiva a través de los años, ya que por lo regular las tendencias inflacionarias y por lo tanto de rendimientos son más bajos a largo plazo que a corto plazo. La bondad de un buen instrumento de inversión es su rendimiento competente a corto plazo, en el que las expectativas de inflación generalmente son mayores. Las estampillas -y el resto de los coleccionables- ofrecen las bondades de los dos al registrar rendimientos atractivos tanto a corto como a largo plazo. Si a esto agregamos un ingreso oportuno al mercado -que no consideramos especulativo en el presente dadas las condiciones irrealmente bajas del mercado-, el rendimiento se vuelve aun más atractivo a mediano plazo; y decimos a mediano plazo simplemente porque sería irresponsable asegurar que el mercado se ajustará drásticamente a la alza a corto plazo, pero también sería ingenuo aplazar aun más la recuperación, colocandola a largo plazo.

Nuevamente queremos aclarar que popular quiere decir de alta demanda pero no necesariamente raro, aunque bien puede también serlo.

La especulación en cuanto a oportunidad de inversión se presenta de dos formas: Una es comprar material filatélico que por su baja popularidad sea barato, esperando que la popularidad o demanda se vea incrementada y por lo tanto el precio también. La otra es comprar material filatélico ya popular, esperando que su popularidad o demanda se vea incrementada aun más y por lo tanto el precio también.

Contrariamente a lo que generalmente se cree, es mucho más rentable especular en el material ya popular que en el que se espera algún día llegar a serlo. La razón de esto es porque el elemento especulativo no funciona igual en los mercados de coleccionables que en los mercados de otros

productos. La especulación en el mercado de estampillas es muy similar a la que se presenta en el campo de las pinturas o impresiones. En éstos últimos es mucho más rentable especular en las obras de los Grandes Maestros que ya gozan de popularidad y para los cuales la existencia ya está dada -como sucede con las estampillas clásicas y algunas modernas-, que especular en la producción de un pintor que aun vive y que no se sabe con certeza si a su muerte su popularidad se incrementará sustancialmente, ya que en vida puede producir infinitamente y no se puede garantizar que el resto de su obra en vida sea buena -como sucede con las estampillas contemporaneas.

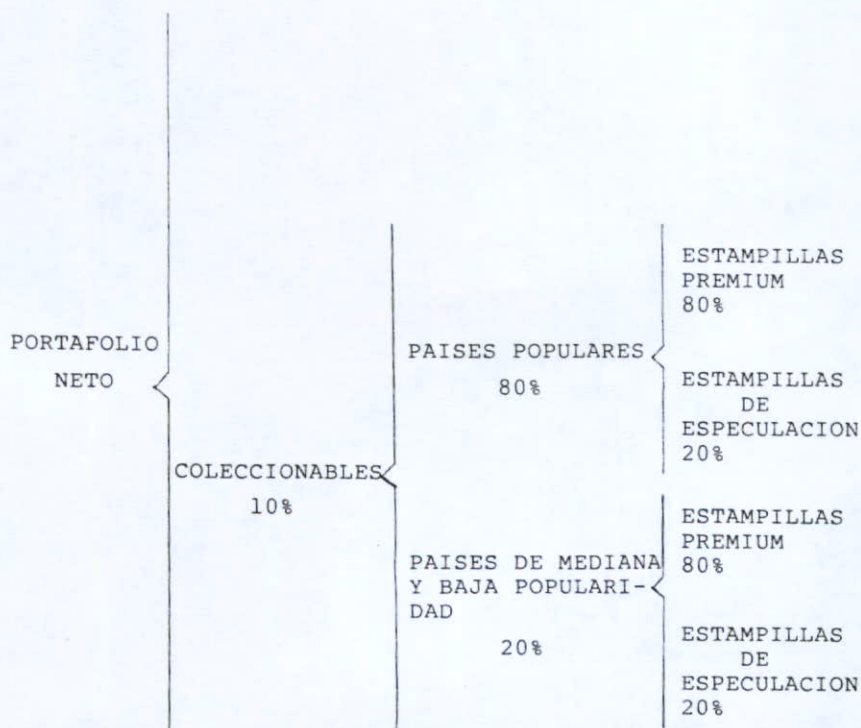
Al invertir en material que se espera algún día ofrezca buenos rendimientos se incurre en un costo de oportunidad fuerte, ya que se destinan recursos que de otra forma producirían buenos rendimientos inmediatamente si se invirtieran en el material ya popular. Así, cualquier rendimiento fuerte a futuro de los primeros queda rápidamente opacado por los rendimientos constantes del material más demandado hoy. Invertir en lo que ya es bueno es asegurar un rendimiento atractivo a corto y a largo plazo.

Mientras que es aceptable para el coleccionista especular en material filatélico que hoy no goza de gran demanda, ya que no necesariamente busca buenos rendimientos; ésto no es válido para el inversionista que sí busca buenos rendimientos en su inversión.

Por la naturaleza de la inversión y del mercado, es irresponsable para el inversionista especular en algo que se cree barato con grandes perspectivas de apreciación; simplemente porque estas gangas no existen. Pero especular dentro del mejor material no sólo es valido sino recomendable como inversión. No pretendemos colaborar con

la irresponsabilidad de otros autores mencionando supuestos campos de oportunidad que no lo son. Siguiendo una estructura piramidal y conservadora, sugerimos que el grueso de las inversiones se realicen en piezas populares y de primera calidad; aquellas que el inversionista puede estar seguro que proporcionarán buenos rendimientos; y no más del 20% en piezas de especulación.

Así, el 80% de la inversión debe ser en un país o países populares y no más de 20% en países de mediana o baja popularidad. Aun así, el 80% de las estampillas de cada país deben ser estampillas populares, es decir las denominadas 'blue chip stamps' o lo que nosotros llamamos 'estampillas premium'. Resumamos lo anterior en forma gráfica:



Supongamos que el Portafolio Neto de un inversionista es de U.S.\$300,000 dls. Es recomendable que solo destine \$30,000 dólares a su Portafolio de Inversiones en Coleccionables. Suponiendo que sólo se colecciona estampillas, debe concentrar el grueso de su inversión en Estampillas Premium (80%) de Países Populares (80%). Es decir: $\$30,000(.80)(.80) = \$19,200$ o el 64% de su Portafolio de Inversiones en Coleccionables y 6.40% de su Portafolio Neto.

CONSECUENCIAS FISCALES

El aspecto fiscal es de vital importancia para calcular el Rendimiento Real al valuar una inversión. Hasta ahora no hemos considerado el impacto fiscal al analizar el rendimiento de los diferentes instrumentos financieros.

La mayoría de los países con economías occidentales tienen leyes fiscales que contemplan una tasa progresiva de impuestos; México no es excepción. Esta tasa progresiva quiere decir que mientras mayor sea la base gravable -o ingresos menos deducciones-, mayor será la tasa a la que éstos se graven.

Mientras los individuos se encuentren mas arriba en estas tablas de rangos para tasas impositivas, se vuelven más atractivas las inversiones en obras de arte, antigüedades, monedas antiguas, estampillas y demás. Esto es así porque se requiere de rendimientos muy superiores a los que ofrecen las inversiones convencionales para que una vez descontados los impuestos -y tomando en consideración la inflación-, se preserve el capital o se tenga utilidad en términos reales. Sí existen algunos instrumentos convencionales que, si bien ofrecen rendimientos atractivos, su riesgo es tan alto que muchas veces nos

vemos forzados a descartarlos.

Para considerar las implicaciones fiscales es necesario observar las leyes, así como los usos y costumbres fiscales de cada país. En Estados Unidos y en otros países, las ganancias o pérdidas en la venta de estampillas se consideran como ganancias o pérdidas de Capital y están sujetas al trato que se recibe en dichos casos por las diferentes leyes fiscales; pero que, en el caso de Estados Unidos, a partir de 1988 es a tasas regulares como cualquier otro ingreso*; es decir a tasas regulares de 15, 28 ó 33 por ciento. El intercambio de estampillas entre los coleccionistas puede realizarse sin estar sujeto a gravamen alguno, ya que las diferentes haciendas no reconocen ganancia o pérdida en este tipo de operaciones SWAP.

En el caso de México, las pérdidas y ganancias en la venta de estampillas también se consideran como un aumento o disminución de Capital y se gravan a tasas regulares como 'Otro Ingreso'. No pretendemos por ningún motivo incitar a la ilegalidad, pero lo cierto es que en la práctica dichos aumentos y disminuciones de capital no son considerados ampliamente como causantes de impuestos. A diferencia de los ingresos por sueldos, intereses y utilidad en la venta de productos o en la prestación de servicios; es difícil calcular la utilidad en bienes, ya que por la naturaleza de los ingresos, los primeros se gravan en un año fiscal, mientras que los segundos se aprecian o sufren utilidades en periodos mas largos en tiempo. Si a esto agregamos el factor inflacionario que distorciona enormemente las utilidades reales a través de los años, tenemos como resultado que el contribuyente promedio, como práctica, no considera gravables las utilidades en la venta de bienes.

* Fuente: Complete Guide to Personal Investing pág. 208

A lo anterior debemos añadir -más no por ello justificarla falta de registro por parte de las autoridades hacendarias acerca de los aspectos más elementales en cuanto a control hacendario se refiere; situación por demás ampliamente criticada por nosotros. Pensamos que en la práctica los contribuyentes no consideran a la falta de control hacendario como una oportunidad para evadir al fisco, sino más bien como una ventaja fiscal real.

El inversionista mexicano que realiza transacciones comerciales con estampillas en el extranjero, y atendiendo a las regulaciones fiscales tanto del país en cuestión, como de México, por lo regular no incurre en carga impositiva alguna; ni por aumento o disminución de capital al vender, ni por la carga impositiva directa al comprar; toda vez que cuente con la documentación requerida y llene las formas correctas.

Por todo lo anterior, juzgamos conveniente considerar como Rendimiento Real de las estampillas al Rendimiento Antes de Impuestos, pero teniendo en consideración el factor inflacionario. Para efecto de comparar los rendimientos de las diferentes inversiones seguimos este lineamiento uniformemente para todos los instrumentos financieros. El estudio en cuestión ya fue presentado en el Capítulo VII.

En conversaciones con diferentes inversionistas y comerciantes en el extranjero, la mayoría reconoció que reportaban a sus respectivas haciendas sólo aquellas ganancias fruto de operaciones complejas, bien documentadas o de gran seguimiento público. El mercado de los coleccionables, pero sobre todo el de monedas y estampillas, se caracteriza por ser un mercado en gran medida subterráneo; en donde el grueso de las operaciones no se documentan. Este no es el caso de transacciones comerciales con intermediarios bien establecidos, como

comerciantes grandes y galerías; a los que en muchas ocasiones es necesario recurrir para obtener piezas con calidad de inversión y su adecuada certificación de autenticidad.

En Estados Unidos y en otros países se presenta una ventaja fiscal al poder donar material filatélico y descontar de la base gravable el monto total de la donación a precio de catálogo, aun cuando el costo del material hubiese sido mucho menor. En México ésto es más difícil de lograr, ya que se requiere autorización expresa de Hacienda para cada operación específica, y la donación en especie es sujeta a un avaluo que determine su valor real de mercado, que muy posiblemente -por las características del material a donar- sería significativamente inferior al precio de catálogo y más cercano a su costo de adquisición; por lo que esta ventaja no resulta atractiva. En todo caso, es preferible donar dinero para que la institución autorizada recipiente adquiera del donador las estampillas; a un precio más ventajoso para el segundo.

En el siguiente capítulo presentamos los países que, por su popularidad, recomendamos al inversionista. Por razones de volumen de información sólo presentamos del mejor país para el inversionista -Estados Unidos-, el análisis de la popularidad de su producción por etapas. Después presentamos lo que consideramos las estampillas premium de Estados Unidos. Recordemos que esta tesis pretende presentar las mejores estampillas para invertir.

CAPITULO IX

DE QUE PAISES COMPRAR. ANALISIS DE POPULARIDAD

DE QUE PAISES COMPRAR. ANALISIS DE POPULARIDAD

No se debe, ni se puede comprar todas las emisiones de todos los países del mundo; simplemente porque existen demasiadas de éstas que se deben analizar antes de hacer una inversión razonable.

El mejor consejo que podemos dar es especializarse en un país con una economía estable, es decir, un país donde la moneda no pueda ser destruida por un Golpe de Estado o transición violenta de poder; o la casi bancarrota. Se debe considerar un país que tenga un crecimiento estable y sostenido, y con un producto interno bruto (PIB) consistente; un país que el mundo necesite y donde la inversión sea fácilmente liquidable sin sacrificar ganancias.

Pero sobre todo, el criterio principal para seleccionar estampillas de un país particular es la popularidad de sus estampillas y del país en su conjunto, tanto internamente como externamente. Como vimos anteriormente, los países populares son aquellos que tienen una demanda primaria fuerte; aquellos que cuentan con un número considerable de coleccionistas nativos para mantener una demanda local fuerte de sus propias estampillas.

La demanda es un factor más importante que la oferta. El valor es valor sólo cuando se le reconoce como tal; sin demanda el valor sale sobrando. Así, la oferta es un factor sólo en relación con la demanda. Si una estampilla no es popular, aun cuando sea extremadamente rara, no será demandada y no subirá de precio; independientemente de lo fuerte o débil de la oferta.

El análisis de la popularidad de una estampilla es el análisis de la fuerza de su demanda. También es conveniente

determinar que tan ofrecida se encuentra, para poder conjuntar las fuerzas del mercado y determinar su potencial como inversión; pero definitivamente el factor más importante a considerar es la demanda.

Determinar la fuerza de la oferta y de la demanda para estampillas individuales es un proceso largo y difícil. Resulta aun difícil determinar las fuerzas para la producción de los países en sus diferentes etapas y categorías, porque se requiere de conocimiento profundo del mercado de cada país; que sólo viene con la experiencia, ya que no existen estadísticas precisas que ayuden a determinarlas.

Los expertos recomiendan, en lo general, mantener las inversiones dentro del material de los siguientes países:

- 1.- Estados Unidos y Canadá;
- 2.- Gran Bretaña y algunas de sus antiguas colonias que hoy son miembros de la Comunidad Británica;
- 3.- La mayor parte de los países de Europa Occidental, incluyendo a las naciones extintas y las ciudades-estado del Siglo XIX;
- 4.- Aquellas naciones del resto del mundo que operan con economías de tipo occidental: Japón, Taiwan, Corea e Israel, por ejemplo.

Se debe ejercer mucha precaución con países de Africa, América Latina, Asia, Medio Oriente y Europa Comunista. Se pueden encontrar espléndidos ejemplares de algunos países, especialmente en material del Siglo XIX; pero la popularidad de la mayoría de los países de estas regiones es limitada.

Es conveniente recurrir a los expertos para que, por autoridad, determinen que tan fuerte o débil es la oferta y

y la demanda del material de cada país. En este caso encontramos la 'Guía de Mercado' de Herman Hest presentada en su libro: 'Fun & Profit in Stamp Collecting' de 1988. Opinamos que esta guía es bastante acertada y reveladora. La 'Guía de Mercado' es presentada parcialmente -Países del Mundo Excepto Estados Unidos- en el Apéndice IV. A continuación se presentan los resultados del análisis de la guía separados en dos partes; una: Países del Mundo y otra: Estados Unidos.

PAISES DEL MUNDO EXCEPTO ESTADOS UNIDOS

Juzgamos conveniente no considerar para inversiones en estampillas a todos aquellos países que tienen una demanda menos que moderada porque, como mencionamos antes, lo que nos interesa es que exista un mercado demandante que haga que se comercialicen las estampillas y exista la posibilidad de una apreciación saludable de las mismas. Así descartamos a Bruma, Ghana, India, Terranova, Sud Africa, Establecimientos de los Estrechos (o Malaca), Afganistán, Albania, Baviera (Alemania), Bulgaria, China Siglo XX, Grecia, Hungría, Liberia, Manchuria, Irán, Islas Filipinas Independientes, Portugal, Rumania, España, Turquía, Cuba, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

Los países que presentan una demanda razonable y oferta amplia son: Checoslovaquia, Mónaco y Rusia. Los países que presentan una demanda razonable y oferta buena son: Finlandia, Bolivia, Colombia, Uruguay y Venezuela. En ambos casos la oferta es mayor que la demanda, pero en el caso de los primeros la oferta es demasiado grande comparada a la demanda para considerarse. Panamá presenta una demanda moderada y una oferta buena, por lo que junto con los segundos vale la pena considerarse.

Los países que presentan una demanda buena y una oferta

buena son: Gran Bretaña, Australia, Indias Occidentales Británicas, Egipto, Nueva Zelanda, Austria, Bélgica, Gdansk (Danzig), Dinamarca, Francia, Israel, Corea, Liechtenstein, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Saar (Saarhücken), Suecia, Suiza, Ciudad del Vaticano, Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Yugoslavia. Dichos países presentan una oferta y demanda balanceada que es señal de mercados relativamente sanos; pero no lo suficiente para hacer que las estampillas se aprecien considerablemente. En estos casos las estampillas se revalúan al mismo ritmo que la inflación (de Estados Unidos) porque no existe una demanda más fuerte que la oferta para hacer que los precios suban por arriba de la inflación y se tenga una utilidad real.

Los siguientes países presentan una demanda lo suficientemente fuerte para hacer que sus estampillas se revalúen por arriba de la inflación y su oferta es lo suficientemente adecuada para que no se paguen precios iniciales exorbitantes. A continuación los presentamos junto con sus respectivas ofertas y demandas.

PAIS	OFERTA	DEMANDA
CANADA	BUENA	FUERTE
CHINA, Siglo XIX	MODERADA	FUERTE
ALEMANIA	BUENA	MUY BUENA
JAPON	BUENA	FUERTE
CHILE	BUENA	FUERTE
GUATEMALA	RAZONABLE	FUERTE

ESTADOS UNIDOS

Las estampillas estaunidenses merecen especial atención; no sólo por ser este el mercado mas fuerte, sino también el más rentable para el inversionista. A continuación presentamos un resumen de la 'Guía de Mercado' para estampillas de Estados Unidos, para el cual descartamos el material muy complicado o especializado para el inversionista promedio y aquel que no registra una demanda saludable.

<u>ETAPA</u>	<u>OFERTA</u>	<u>DEMANDA</u>
Emissiones regulares, Siglo XIX, Sin usar		
GEMAS	Extremadamente reducida	Muy fuerte
SELECTAS	Reducida	Muy fuerte
STANDARD	Moderada	Fuerte
Emissiones regulares, Siglo XIX, Usadas		
GEMAS	Muy reducida	Muy fuerte
SELECTAS	Reducida	Muy fuerte
STANDARD	Adecuada	Fuerte
Emissiones regulares, Siglo XX, Sin usar		
GEMAS	Reducida	Fuerte
SELECTAS	Reducida	Fuerte
STANDARD	Adecuada	Muy buena
Emissiones regulares, Siglo XX, Usadas		
GEMAS	Fuerte	Fuerte
SELECTAS	Buena	Buena
STANDARD	Amplia	Promedio
Conmemorativas, Sin usar, Después de 1925		
GEMAS	Adecuada	Buena
SELECTAS	Adecuada	Buena
STANDARD	Adecuada	Buena

Las áreas del material estadounidense que ofrecen las mejores perspectivas de apreciación, al comparar la demanda con la oferta son:

- Las emisiones regulares, Siglo XIX, sin usar;
- Las emisiones regulares, Siglo XIX, usadas;
- Las emisiones regulares, Siglo XX, sin usar, pre-1920 (que también incluyen a las Conmemorativas, pre-1925, sin usar) y;
- Las emisiones regulares, Siglo XX, pre-1920, usadas (que también incluyen a las Conmemorativas, pre-1925, usadas) en su modalidad de gemas y selectas.

Lo anterior es lo que se considera material Clásico y Moderno con calidad de inversión. El material Contemporáneo, y por lo tanto menos recomendado como inversión está comprendido por:

- Las emisiones regulares, Siglo XX, usadas (que en este caso incluye a las estampillas en condición de Oficina Postal) en su modalidad de estampillas standard. Es todo el material más reciente (post-1920) que es ofertado ampliamente, y;
- Las Conmemorativas, sin usar, después de 1925 (que también incluye a las estampillas en condición de Oficina Postal) en sus tres modalidades.

CAPITULO X

ESTAMPILLAS PREMIUM DE ESTADOS UNIDOS

ESTAMPILLAS PREMIUM DE ESTADOS UNIDOS

Al seleccionar estampillas específicas para invertir se recurre al 'Track Record' o Historial de las estampillas. Por la naturaleza de este estudio es recomendable aplicarlo para períodos en que el mercado muestre un crecimiento característico.

Puesto que en el estudio se señalan las ganancias en valor por porcentaje, para posteriormente compararlas entre sí y escoger aquellas estampillas que se han apreciado más a través de los años, es esencial trabajar con un mercado estable. Incluir periodos en los que el mercado registra una alza desmedida o un desplome no hace más que distorsionar los resultados individuales, ya que estos son movimientos generales de mercado y no movimientos de demanda específica para estampillas particulares. Consideramos conveniente excluir de este análisis el período 1975-1988 en que se registraron movimientos de mercado no característicos.

Al seleccionar las estampillas a incluir en el estudio recurrimos a las recomendaciones que hace Kal Wagenheim de las 100 mejores estampillas estaunidenses. Presentamos el porcentaje de apreciación en un periodo de 10 años (1965-1975) y en un periodo de 5 años (1970-1975). La razón de sobreponer periodos es para contrarrestar ajustes especulativos que se hubieran presentado para estampillas específicas en alguno de los dos periodos.

Al margen izquierdo se presenta la calificación que se da a cada estampilla, seguida de una 'equis' x, que simplemente quiere decir la multiplicación de valores en filatelia. Se utiliza el siguiente criterio para esta clasificación:

Crecimiento del 12%

Las estampillas 1x subieron en valor por lo menos 75% en 5 años o 207% en 10 años. Esto quiere decir que han subido por lo menos 12% anuales durante UNO de los dos periodos.

Las estampillas 2x son más estables. Subieron en valor por lo menos 75% en 5 años y 207% o más en 10 años. Es decir que han sostenido un crecimiento del 12% anual durante los dos periodos.

Crecimiento del 15%

Las estampillas 3x subieron 100% en 5 años, o 304% o más en 10 años. Es decir un crecimiento anual de 15% en UNO de los dos periodos.

Las estampillas 4x subieron 100% en 5 años y 304% en 10 años, un crecimiento anual de 15% en los dos periodos.

Crecimiento del 20%

Las estampillas 5x subieron 148% en 5 años o 519% en 10 años, es decir un crecimiento anual de 20% en UNO de los dos periodos.

Las estampillas 6x subieron 148% en 5 años y 519% en 10 años, es decir un crecimiento de 20% en los dos periodos.

El estudio se limita sólo a cien estampillas selectas, sin usar (algunas en condición de Oficina Postal) de Estados Unidos. Con la finalidad de mantener un estricto apego a la descripción del Catálogo Scott, hemos juzgado conveniente describir las estampillas individuales en inglés; como lo hace Scott. Además se incluye el número de referencia del Catálogo Scott. En nuestra opinión, el estudio, a causa de la selección del Sr. Wagenheim, incluye estampillas que sufrieron apreciación por fuerzas especulativas fuertes en el caso de estampillas post-1925. Nuevamente recordamos que

las inversiones sólidas se presentan para el material pre-1925, es decir, las épocas Clásica y Moderna. Nuestra selección de las ganadoras será presentada posteriormente.

LAS CIEN MEJORES ESTAMPILLAS DE EEUU SEGUN KAL WAGENHEIM

DESCRIPCION	△▽%		△▽%	
	1965- 1975	Prom. Anual	1970- 1975	Prom. Anual
3x 5¢ red-brown, imperf. (#1)	270.4	27.04	100.0	20.00
3x 1947 10¢ black imperf. (#2)	500.0	50.00	130.8	26.16
4x 1951 3¢ orange-brown imperf. (#10)	358.3	35.83	107.7	21.54
1x 1957 3¢ dull-red, perf. 15 (#26)	277.3	27.73	66.7	13.34
1957 government reprints, white paper without gum, perf. 12:				
4x 3¢ scarlet (#41)	433.3	43.33	118.2	23.64
3x 10¢ blue green (#43)	433.3	43.33	77.7	15.54
3x 30¢ yellow-orange (#46)	321.0	32.10	60.0	12.00
3x 90¢ deep-blue (#47)	385.7	38.57	70.0	14.00
1869 pictorial issue, perf. 12:				
3x 6¢ ultramarine (#115)	311.7	31.17	94.4	18.88
2x 10¢ yellow (#116)	289.4	28.94	89.7	17.94
2x 12¢ green (#117)	266.6	26.66	83.3	16.66
2x 15¢ brown & blue (#119)	300.0	30.00	81.8	16.36
3x 24¢ green & violet (#120)	313.0	31.30	90.0	18.00
1x 30¢ blue & carmine (#121)	270.3	27.03	66.7	13.34
4x 90¢ carmine & black (#122)	330.8	33.08	100.0	20.00
1x 1870 30¢ black white wove paper, perf. 12 (#143)	285.9	28.59	62.3	12.46
1870 white wove paper without grill perf. 12:				
2x 12¢ dull-violet (#151)	275.0	27.50	76.5	15.30
2x 30¢ black (#154)	233.0	23.30	87.5	17.50
3x 1879 6¢ pink, perf. 12 (#186)	300.0	30.00	100.0	20.00
2x 1890 2¢ carmine (#220)	282.3	28.23	75.7	15.14
2x 1890 90¢ orange (#229)	233.5	33.35	90.5	18.10
3x 1893 Columbian Exposition, 1¢ a \$5, 16 valores (#230-245)	367.1	30.71	91.5	18.30
Estampillas individuales en el juego de la 'Columbian Exposition':				
2x 1¢ deep blue (#230)	250.0	25.00	75.0	15.00
1x 2¢ violet (#231)	237.8	23.78	66.7	13.34
1x 3¢ green (#232)	250.0	25.00	64.7	12.94
2x 4¢ ultramarine (#233)	247.8	24.78	82.6	16.52
2x 5¢ chocolate (#234)	261.5	26.15	88.0	17.60
2x 6¢ purple (#235)	235.0	23.50	74.0	14.80
3x 10¢ black-brown (#237)	294.7	29.47	108.3	21.66

	△▽% 1965- 1975	Prom. Anual	△▽% 1970- 1975	Prom. Anual
2x 15¢ dark-green (#238)	259.4	25.94	76.9	15.38
2x 30 ¢ orange-brown (#239)	300.0	30.00	77.7	15.54
2x 50¢ slate-blue (#240)	242.9	24.29	71.4	14.28
3x \$1 salmon (#241)	311.7	31.17	75.0	15.00
3x \$2 brown-red (242)	305.3	30.53	67.4	13.48
3x \$3 yellow-green (#243)	346.4	34.64	92.3	18.46
4x \$4 crimson-lake (#244)	466.0	46.60	112.5	22.50
4x \$5 black (#245)	429.4	42.94	100.0	20.00
1894 Unwatermarked, perf. 12:				
3x 2¢ carmine-lake, type I (#249)	335.2	35.52	85.0	17.00
4x 2¢ carmine, type II (251)	350.0	35.00	125.0	25.00
3x 50¢ orange (#260)	257.1	25.71	92.3	18.46
1895, similar to 1894 issue but with double-lined USPS watermark, 2¢ carmine, type I (#265)	285.7	28.57	80.00	16.00
2x 1895 Trans-Mississippi Exposition, perf. 12, 1¢ a \$2, 9 valores (#285-293)	298.1	29.81	93.4	18.68
2x Artículos individuales selectos del Juego 'Trans-Mississippi':				
2x 4¢ orange (#287)	226.0	22.60	87.5	17.50
2x 8¢ violet-brown (#289)	251.8	25.18	90.0	18.00
2x 10¢ gray-violet (#290)	242.8	24.28	71.4	14.28
2x 50¢ sage-green (#291)	275.0	27.50	80.0	16.00
2x \$1 black (#292)	284.6	28.46	88.7	17.74
4x \$2 orange-brown (#293)	339.4	33.94	107.1	21.42
2x 1901 Pan-American Exposition, 1¢ a 10¢, 6 valores (#294-299)	236.0	23.60	86.7	17.34
Artículos individuales selectos del juego 'Pan-American'				
3x 8¢ brown-violet & black (#298)	286.3	28.63	112.5	22.50
2x 10¢ yellow-brown & black (#299)	243.7	24.37	83.3	16.66
1903 perf. 12, watermarked USPS:				
1x 15¢ olive-green (#309)	196.0	19.60	86.0	17.20
3x 50¢ orange (#310)	238.4	23.84	100.0	20.00
2x \$1 black (#311)	216.7	21.67	90.0	18.00
2x 1909 coil, perf. 12, vertical, 5¢ blue (#355)	275.0	27.50	97.4	19.48
3x 1909 Hudson-Fulton Celebration 2¢ carmine, imperf. (#373)	206.6	20.66	109.1	21.82
5x 1911 2¢ carmine, imperf. (#384)	511.0	51.10	189.5	37.90
3x 1910 coil, 1¢ green, perf. 8½ horizontal (#390)	300.0	30.00	150.0	30.00
5x 1913 coil, 5¢ blue, perf. 8½ vertical (#396)	457.9	45.79	211.8	42.36
4x 1912 2¢ carmine, type I, coil, perf. 8½ horizontal (#411)	309.1	30.91	104.5	20.90
4x 1915 2¢ red type I rotary-press coil, perf. 10 horizontal (#449)	450.0	45.00	100.0	20.00

	$\Delta \nabla$ % 1965- 1975	Prom. Anual	$\Delta \nabla$ % 1970- 1975	Prom. Anual
5x 1914 1¢ green, rotary-press coil, perf. 10 vertical (#452)	450.0	45.00	243.7	48.74
6x 1914 coil, 2¢ carmine, type II (#454)	3,839.0	383.90	828.6	165.72
6x 1916 2¢ carmine, type II, rota- ry coil, perf. 10 horizontal (#487)	2,733.0	273.30	750.0	150.00
3x 1919 2¢ carmine, type III, rotary coil, perf. 10 horizontal (#488)	400.0	40.00	87.5	17.50
6x 1917 3¢ violet, type I, rotary coil, perf. 10 vertical (#493)	2,900.0	290.00	650.0	130.00
6x 1918 3¢ violet, type II, rotary coil, perf. 10 vertical (#494)	1,344.0	134.00	306.2	61.24
5x 1917 3c deep-rose, type Ia, flat plate, perf. 11 (#500)	962.5	96.25	88.8	17.76
3x 1920 2¢ carmine, type IV, offset, perf. 11 (#526)	283.3	28.33	130.0	26.00
2x 1922-1925, perf. 11, 23 valores de ½¢ a \$5 (#551-573)	214.7	21.47	88.9	17.78
Artículos individuales selectos del juego de 1922-1925				
2x 5¢ dark-blue (#557)	250.0	25.00	75.0	15.00
3x 30¢ olive-brown (#569)	300.0	30.0	100.0	20.00
3x \$5 carmine & blue (#573)	294.8	29.48	138.1	27.62
6x 1929 2¢ carmine, type II, rotary coil, perf. 10 vertical (#599A)	575.0	57.50	170.0	34.00
6x 1924 3¢ violet, rotary coil, perf. 10 vertical (#600)	1,650.0	165.00	400.0	80.00
2x 1925 Lexington-Concord Set, 5¢ dark-blue, perf. 11 (#619)	275.0	27.50	93.5	18.70
5x 1928 2¢ carmine, type II, rotary perf. 11 x 10½ (#634A)	554.0	55.40	93.3	18.66
4x 1929 2¢ carmine-rose rotary coil, perf. 10 vertical (#656)	390.0	39.0	107.7	21.54
5x 1933 APS Souvenir Sheets, 1¢ deep-yellow-green & 3¢ deep violet, imperf. (#730-731)	334.0	33.40	161.5	32.30
3x 1938-1954, 32 valores de ½¢ a \$5, perf. 11 x 10½ (#803-834)	276.9	27.69	144.7	28.94
Arículos selectos del juego ante- rior:				
5x 50¢ light-red-violet (#831)	300.0	30.00	185.7	37.14
1x \$1 purple & black (#832)	144.4	14.44	83.3	16.66
4x \$5 carmine & black (#834)	420.8	42.08	247.2	49.44
6x 1939 Presidential set, rotary coil, 13 valores de 1¢ a 10¢ (#839-851)	1,200.0	120.00	497.7	99.54
Artículos selectos del juego 'Pre- sidential':				
3x 1¢ green, perf. 10 vertical (#839)	300.0	30.00	100.0	20.00

	$\Delta \nabla$ 1965- 1975	Prom. Anual	$\Delta \nabla$ 1970- 1975	Prom. Anual
6x 4¢ red-violet, perf. 10 vertical (#843)	2,955.0	295.50	1,122.0	224.40
6x 5¢ bright-blue, perf. 10 vertical (#845)	1,844.0	184.40	900.0	180.00
6x 10¢ brown-red, perf. 10 vertical (#847) Par	2,100.0	21.00	780.0	156.00
6x 1¢ green, perf. 10 horizontal (#848) Par	566.0	56.60	233.3	46.66
6x 2¢ green, perf. 10 horizontal (#850) Par	816.7	81.67	266.7	53.34
6x 3¢ deep-violet, perf. 10 horizontal (#851) Par	733.0	73.30	257.1	51.42
3x 1948 Fort Bliss Centennial 3¢ henna-brown (#976)	150.0	15.00	150.0	30.00
5x 1960 Echo I 4¢ deep-violet (#1173)	462.5	46.25	462.5	92.50
5x 1962 Project Mercury 4¢ dark-blue & yellow (#1193)	275.0	27.50	275.0	55.00
5x 1967 Prominent Americans 1½¢ green (#1279)	-	-	566.6	113.32
1967 Space Twins; Par unido de estampillas multicolor, 5¢ c/u (#1331a)	-	-	1,650.0	330.00
3x 1968 Historic Flags, juego de 10, valores de 6¢ (#1345-1354); 10 unidos	-	-	108.3	21.66
5x 1969 Beautification, juego de 4, 6 valores (#1365-1368)	-	-	525.0	105.00
5x 1969 Apollo 8 6¢ black, blue & ochre (#1371)	-	-	150.0	30.00
2x 1969 Botanical Congress, juego de 4 estampillas de 6¢ (#1376-1379)	-	-	-	-

AEROPOSTALES

3x 1918 6¢ orange (#C1)	311.7	31.17	94.4	18.88
2x 1918 16¢ green (#C2)	263.6	26.36	90.5	18.10
3x 1918 24¢ carmine-rose (#C3)	334.6	33.46	79.2	15.84
4x 1923 16¢ dark-blue (#C5)	334.6	33.46	119.2	23.84
4x 1923 24¢ carmine (#C6)	306.0	30.60	113.1	22.62
3x 1926-1927 10¢ dark-blue (#C7)	285.4	28.54	116.4	23.28
15¢ olive brown (#C8)				
20¢ yellow-green (#C9)				
3x 1927 Lindbergh plane 10¢ dark-blue (#C10)	170.8	17.08	103.1	20.62
3x 1928 5¢ carmine & black (#C11)	246.1	24.61	125.0	25.00
3x 1930 5¢ violet (#C12)	300.0	30.00	100.0	20.00
3x 1932 8¢ olive-bistre (#C17)	122.0	12.20	100.0	20.00
3x 1935-1937 25¢ blue. 20¢ green & 50¢ carmine, China Clipper set (#C20-C22)	300.0	30.00	108.7	21.74
3x 1939 30¢ dull-blue (#24)	180.0	18.00	100.0	20.00

	$\Delta \nabla \%$ 1965- 1975	Prom. Anual	$\Delta \nabla \%$ 1970- 1975	Prom. Anual
1x 1941 20¢ bright-green (#C29)	107.7	10.77	92.8	18.56
5x 1964 8¢ blue, red & bistre God- dard rocket (#C69)	-	-	350.0	70.00
5x 1968 10¢ blue, black & red, Cur- tis Jenny (#C74)	-	-	200.0	40.00

TRANS-
MISSISSIPPI
EXPOSITION
ISSUE
(285-293)



287



288



289



290



291



292

PAN-
AMERICAN
EXPOSITION
ISSUE
(294-299)



293



294



294a



295



295a



296



296a



297



298



299

NUESTRA SELECCION DE LAS GANADORAS

Hemos seleccionado como nuestras favoritas las siguientes estampillas Premium de Estados Unidos:

- A. Las estampillas Clásicas del estudio anterior. Es decir: Scott No. 1, 2, 10, 26, 41, 43, 46, 47, 115, 116, 117, 119, 120, 121, 122, 143, 151, 154, 186, 220 y 229.

Desafortunadamente no existen estadísticas para la cantidad de estampillas Clásicas emitidas y solamente podemos confiar en su tendencia apreciativa futura basandonos en el rendimiento histórico que han ofrecido.

- B. De las estampillas Modernas, las estampillas 'Clave' de los juegos conmemorativos, comenzando por la 'Columbian Exposition Issue' de 1893 a la 'Lexington-Concord Issue' de 1925. Estas estampillas clave son por lo regular los valores más altos de los juegos y que, por su utilidad limitada en su tiempo, fueron emitidas en cantidades mucho menores al resto de las estampillas integrantes de los juegos. En el Apéndice V presentamos las estampillas por juegos conmemorativos de 1893 a 1925 con las cantidades emitidas. Invertir en los juegos completos puede resultar de utilidad para el inversionista, pero por su emisión reducida -menos de un millón de ejemplares-, recomendamos especialmente, de la 'Columbian Exposition Issue' los Scott No. 239, 240, 241, 242, 243, 244 y 245; y de la 'Trans-Mississippi Exposition Issue' los Scott No. 291, 292 y 293.

Estas estampillas forman parte de juegos muy populares, que los coleccionistas desean poseer en forma completa, por lo que la demanda de estas estampillas específicas es extremadamente fuerte.

Además, en 1993 se cumplirán cien años de la emisión de

la 'Columbian Exposition Issue'; convirtiéndose por regla en las primeras estampillas Modernas y Conmemorativas en adquirir el carácter de antigüedad oficialmente. Es una situación similar a lo que sucedió con las primeras pinturas impresionistas, es decir, estas estampillas se convertirán en las primeras 'clásicas' de la filatelia mundial como se le conoce. Se cree que las estampillas de la 'Columbian Exposition Issue' verán incrementada enormemente su popularidad al celebrarse el 500 aniversario del descubrimiento de América próximamente.

- C. De las Aeropostales, en nuestra opinión las estampillas Scott No. C1, C2 y C3 se encuentran en estado de verdadera ganga. Considerese que los Zeppelin (C13, C14 y C15) llegaron a valer U.S. \$10,000 como juego, aun cuando fueron emitidas en cantidades muy superiores a las primeras -misma razón por lo que posteriormente se desplomó su precio-. Esto nos habla del tremendo potencial que tienen las estampillas que en realidad son raras (C1, C2 y C3). En menor medida son también buena inversión las Scott No. C4, C5, C13, C14 y C15.

A continuación presentamos las estampillas Premium Selectas con número de referencia Scott y su precio de catálogo a 1988. Hemos categorizado a las estampillas Modernas y Aeropostales como de 'Crecimiento pero Seguras' y a las Clásicas simplemente como 'Seguras'.

VALOR DE LAS ESTAMPILLAS PREMIUM SELECTAS A 1988

DE CRECIMIENTO PERO SEGURAS

Modernas:

Scott No.	239	U.S. \$	275.00	
	240		325.00	
	241		1,000.00	
	242		1,100.00	
	243		2,300.00	
	244		3,100.00	
	245		3,250.00	
	291		725.00	
	292		1,750.00	
	293		<u>2,650.00</u>	
				U.S. \$16,475.00

Aeropostales:

Scott No.	C1	U.S. \$	120.00	
	C2		160.00	
	C3		160.00	
	C4		45.00	
	C5		160.00	
	C6		200.00	
	C13		350.00	
	C14		850.00	
	C15		<u>1,350.00</u>	
				U.S. \$ 3,395.00

SEGURAS

Clásicas:

Scott No.	1	U.S. \$	4,000.00
	2		18,500.00
	10		1,200.00
	26		45.00
	41		2,850.00
	46		2,850.00
	47		4,250.00
	115		775.00
	116		850.00
	117		750.00
	119		850.00
	120		2,500.00
	121		2,250.00
	122		7,000.00
	143		3,750.00
	151		500.00

154	U.S. \$	900.00	
186		400.00	
220		35.00	
229		<u>325.00</u>	U.S. <u>\$54,580.00</u>
	Total		U.S. <u>\$74,450.00</u>

COLUMBIAN
EXPOSITION
ISSUE
(230-245)



230



231



232



233



234



235



236



237



238



239



240



241



242



243



244



245

CAPITULO XI

PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

PERSPECTIVAS Y CONCLUSIONES

Si bien es difícil predecir lo que en materia económica sucederá dentro de unos meses, más aun lo que sucederá dentro de algunos años. Los expertos parecen coincidir que la tendencia para los noventas, en el mundo industrializado, es un enfriamiento generalizado de la economía mundial; presentandose el desarrollo en forma mas cualitativa que cuantitativa, ya que existe la infraestructura industrial suficiente para un crecimiento demográfico con pronunciada tendencia a la baja.

Si bien es importante el contexto de la economía mundial, es más importante el estado de la economía de Estados Unidos, siendo éste el país fijador de precios y tendencias a nivel mundial en el campo de los coleccionables y especialmente en el campo de las estampillas postales. En otras palabras: si a Estados Unidos le va bien, a todos les va bien; pero si le va mal, a los otros les va peor. Si el mercado más fuerte tiene dinero para comprar, los precios del material filatélico mundial subirán, y lo contrario sucederá si no cuenta el consumidor del país con la demanda primaria mas fuerte del mundo con recursos económicos suficientes para invertir en Arte.

En Estados Unidos "aun cuando los noventas comenzarán un poco empañados, se les recordará por lo que viene después - un período de inflación moderada, bajas tasas de interés, crecimiento estable y empleo total."²⁷ Este marco es muy favorable para un crecimiento fuerte en los mercados accionario y de bonos.

El estado de la economía estadounidense no es bueno en el presente; con un servicio de la deuda federal superior a los 155 billones (ó 155 mil millones) de dólares anuales, lo que causa que los intereses se mantengan altos para

atraer recursos extranjeros muy necesarios. Se puede prever una recesión moderada para el próximo año o para el siguiente, pero que serviría como terapia al permitir que la economía se enfríe y libere la capacidad productiva para una "recuperación económica inevitable."²⁸ La economía estadounidense, cada vez más orientada a los servicios, tiende a hacer las recesiones más cortas y pasaderas en comparación a los ciclos asociados con la manufactura. Además, la economía global crecientemente desregulada tiende a ser más auto-correctible. Así, cuando una economía sobrecalentada empieza a causar inflaciones escalantes, los tenedores de bonos de todo el mundo de inmediato se deshacen de ellos y provocan que las tasas de interés suban. Las tasas de interés, más altas, frenan el desarrollo y estrangulan la amenaza inflacionaria.

Después de la recesión vendrá -según los expertos- un periodo de inflación moderada y crecimiento constante y modesto. Se calcula que el dólar se estabilizará en 115 yens y 1.6 marcos alemanes. Con un dólar más barato, el déficit comercial se encogerá hasta 100 billones en 1990; pero existe preocupación de que la próxima expansión traiga consigo una nueva euforia por productos importados como sucedió en los ochentas.

Se calcula que las tasas de interés subirán hasta 10.5% u 11.0% antes de que la próxima recesión haga que los intereses bajen drásticamente hasta alrededor de 5.0% para mediados de los noventas. La mayor presión para reducir los intereses no vendrá de un decremento de la demanda de créditos que ocurre durante una recesión, sino por el cambio demográfico, específicamente, la transformación de los 'baby boomers' (niños de la post-guerra) de gente que gasta a gente que quiere además ahorrar para el bienestar futuro. La clave es los hijos de los 'boomers' -cuarenta millones desde 1978. Mientras que los 'baby boomers'

alcanzán el tope de sus años productivos, se espera que los ingresos sobrepasen los gastos y el ahorro personal, que bajó a 2.2% en 1978, se coloque a 10.0% en los próximos cinco años.

Al fluir ese efectivo a los mercados financieros -230 billones adicionales solamente en 1993-, se espera que los intereses caigan hasta 5.0% para 1993, su nivel más bajo desde los sesentas.

Creemos que ante estas perspectivas, muchos inversionistas buscarán rendimientos más atractivos de los que pudieran obtener en intereses; y si bien el mercado de valores tiene perspectivas excelentes -después de la recesión esperada- al alcanzar los 3,000 puntos en los primeros años de los noventas y se predice que el Índice Dow Jones podría subir de ahí a 5,000 o 6,000 puntos antes de finalizar la década, pensamos que para las empresas será crecientemente más atractivo financiarse con prestamos bancarios baratos que a través de la bolsa, por lo que estas predicciones optimistas podrían muy bien no cumplirse, y los rendimientos no ser tan buenos.

Si bien al mercado de los coleccionables le va bien en periodos de estabilidad económica, también es cierto que a este mercado y especialmente al mercado del Arte le benefician tremendamente los periodos de economía recesiva al volcar los inversionistas sus recursos en mercados más estables y que protejan del factor inflacionario por lo que, mientras algunos mercados se ajustan a la baja y otros se desploman, el mercado del Arte sube considerablemente. Si ocurriera una recesión o serie de recesiones ya sea graves o leves, ésto no haría mas que fortalecer al mercado de los coleccionables. La próxima recesión o recesiones previsibles podrían ayudar al mercado de las estampillas a recuperarse al nivel al que debiera encontrarse, es decir,

por lo menos 2,983.13* puntos y no 495.85** puntos como se encuentra ahora; por lo que se verían aumentos porcentuales de hasta 20% o 30% anuales; rendimientos muy por encima de lo que los mercados bancario y accionario podrían ofrecer.

Somos de la opinión de los expertos en filatelia*** en el sentido de que una previsión conservadora sería de aumentos de alrededor del 15% durante la década de los noventas para el material 'Premium' Selecto en buena condición de Estados Unidos -que ya presentamos en este trabajo- pero que muy bien podrían ser muy superiores gracias al colchón de subvaluación existente en el mercado (de por lo menos 501.62% sobre el índice más amplio actual).

'Money Magazine', en su emisión de otoño de 1988 señala un pronóstico de las 100 mejores inversiones para los noventas. Es importante mencionar que de las 100, sólo 25 son clasificadas como las 'Grandes Ganadoras Potenciales', dentro de las cuales sólo dos, la número 20 -Poster de la película Chinatown- y la número 21 -Las estampillas de EEUU de 1847 a 1919- son artículos; el resto siendo fondos de inversión y acciones de empresas grandes que en muchas ocasiones trabajan en foros internacionales.

Como conclusión, creemos que el inversionista cauteloso podrá obtener excelentes rendimientos de su Portafolio de Inversiones en Estampillas durante los próximos años si sigue estas recomendaciones:

* 495.85 (a diciembre de 1988) multiplicado por 501.62% según el cálculo para incremento normal para el período comprendido entre julio de 1978 y julio de 1988 con tasa promedio anual de 17.5%. Se dice por lo menos con el fin de considerar el período comprendido entre julio de 1988 a la fecha.

** A diciembre de 1988.

*** Gini Horn, Barry Krause y William Jones. En entrevistas.

- Mantengase un estricto presupuesto basado en las proporciones sugeridas de no más del 10% del Portafolio Neto o capacidad ahorrativa.
- Comprese estampillas sencillas y sin usar -de preferencia en condición de Oficina Postal- con colores que no varien mucho de la descripción original del Catálogo Scott. No se consideren artículos que no cumplan la función postal ni curiosidades o material muy especializado.
- Comprese estampillas en condición VF (Muy Fina) a XF (Extremadamente Fina) de acuerdo al Índice Trikilis del Capítulo IV.
- Inviertase en estampillas de países populares: Canadá, China Siglo XIX, Alemania, Japón, Chile, Guatemala y especialmente Estados Unidos; de acuerdo al análisis de popularidad del Capítulo IX. Sólo considerense estampillas de las épocas Clásica y Moderna, centrando la atención en aquellas que ya representen un desembolso considerable para el coleccionista y el inversionista.
- Recomendamos especialmente las estampillas 'Premium' Selectas de Estados Unidos, es decir, aquellas cuyo historial es bueno y cuya escasez relativa las hacen atractivas para el inversionista; consultese el Capítulo X.

CAPITULO XII

EL CASO DE MEXICO

EL CASO DE MEXICO

Por el momento México no presenta gran atractivo para el coleccionista e inversionista internacional. Se cuenta con excelente material filatélico, pero la demanda primaria es muy débil y la imagen de México como país se encuentra muy dañada; es decir, México no es un país popular internamente ni externamente -filatélicamente hablando.

La baja popularidad se ve acentuada por la tremenda ineficacia e ineficiencia del sistema postal mexicano; ya que por lo regular el público nacional y extranjero relaciona este servicio con la fuerza del mercado filatélico y con la imagen que se tiene como país; aunque una cosa no tenga mucho que ver con las otras.

Por estas razones el material filatélico mexicano también ofrece oportunidades, pero recomendamos mucha precaución. No recomendamos grandes inversiones en esta área para integrar el portafolio neto; una muestra representativa de la producción en sus diferentes etapas es mas que suficiente, por el momento.

Como vimos con anterioridad, los países que establecen estrechos vínculos con la máxima potencia en filatelia - Estados Unidos- ven fortalecidos sus propios mercados filatélicos. Creemos que la creciente interdependencia comercial y las relaciones por lazos de sangre ofrecen excepcionales perspectivas para el futuro de la filatelia mexicana; siempre y cuando también se vea fortalecida la demanda primaria y se publiquen obras de calidad al alcance de todos.

El ciudadano norteamericano con raíces de sangre que lo atan a México y al resto de Latinoamérica cada día es más afluente económicamente y busca una forma de identificarse con su pasado; por lo que es un buen cliente potencial de

arte, antigüedades y estampillas de calidad. A la vez prevemos que su interés fortalecerá enormemente la demanda y por lo tanto los precios del material filatélico mexicano.

En dos subastas a las que acudimos en San Antonio, Estados Unidos; pudimos observar como se subastó excelente material filatélico mexicano, alcanzando precios muy por encima de las expectativas. Todo hace suponer que dicho material es comprado por comerciantes nacionales, cuya finalidad es ofrecerlo en subasta en el extranjero a precios varias veces por encima de su costo. Cabe mencionar que si se quiere obtener ejemplares mexicanos de buena calidad, muchas veces es necesario acudir a fuentes en el extranjero; concretamente galerías en ciudades importantes del sur de Estados Unidos o en Nueva York.

A continuación presentamos una semblanza de los varios periodos de emisión de estampillas en México, para que el lector juzgue que es una muestra representativa del material mexicano. No es objeto de nuestro estudio proponer estampillas específicas de México.

PERIODOS DE LA EMISION DE ESTAMPILLAS EN MEXICO

Las primeras emisiones de México son aquellas de 1856 (Scott No. 1 a 5) y 1861 (Scott No. 6 a 12); que proveen un campo de estudio ilimitado para el coleccionista y para el inversionista.

Después de estas emisiones, y hasta el fin de la Intervención Francesa, sólo un juego de estampillas, la emisión de Juarez de 1864, fue ordenado por el gobierno de México a la 'American Bank Note Company'. Esta emisión nunca tuvo distribución general y se le ve como una emisión

fuertemente controvertida cuando las estampillas se encuentran en condición usada.

La Intervención Francesa, que duró de 1862 a 1867, vio las llamadas 'Aguilas' y las estampillas 'Maximilianas' en uso, emitidas por el gobierno respaldado por Francia de Maximiliano. Durante los últimos años de esta intervención algunas áreas del país, tales como el Estado de Chiapas, que nunca estuvo bajo control frances efectivo, emitieron estampillas postales provisionales, hechas localmente, para uso local.

Después de la caída de Maximiliano, y el regreso del gobierno republicano, había en existencia algunas de las estampillas viejas de 1861 en las cajas fuertes del gobierno, así como las placas de las que se habían impreso. De éstas se emitieron, pero sólo en cantidades suficientes para cubrir las oficinas postales de la Capital y de las oficinas de la Diligencia. Todas estas estampillas fueron reselladas con el nombre de 'México' en letras góticas, y se les conoce como 'Las Góticas'.

Con la emisión de 1868, las estampillas nuevamente se convirtieron en un artículo normal. Una nueva emisión se planeó para 1872, pero dificultades en su producción causaron retraso, así que los sobrantes y devoluciones de la emisión de 1868 fueron reselladas con la palabra 'Anotdo' y usadas hasta que la nueva emisión estuvo lista. Las emisiones de 1868 y 1872 están repletas con variedades de tipo, color, retoques, números de distrito, papeles, y separaciones.

La emisión de 'Juarez' de 1879 es un juego grande que se creyó necesario para la confirmación de las regulaciones de la Unión Postal Universal, a la cual México ya se había unido.

Después vinieron los 'Numerales Pequeños' de 1882, seguidos por el 'Medallón' de 1884 y los 'Numerales Grandes' de 1886. Todas estas emisiones tienen variantes sin fin, muchas de las cuales no han sido todavía investigadas adecuadamente. Las últimas dos fueron también las primeras emisiones en contener valores múltiples.

Una cuestión interesante es que ninguna de las estampillas mencionadas anteriormente se parecen a las estampillas del resto del mundo en aquel tiempo. Las estampillas de la mayoría de los países de ese periodo invariablemente representan a un monarca reinante o un escudo de armas. Las estampillas de México siempre han sido muy distinguidas y originales en diseño.

En 1895 México emitió lo que muy bien pudo ser su primera emisión conmemorativa, en cuanto a que representaban y honraban las varias facetas de las operaciones de transportar el correo de aquellos días. Tiene una serie de diseños y estuvo en uso hasta 1899.

Las emisiones de 1899 y 1903 fueron impresas en Inglaterra, así como lo fue el juego 'Centenario' de 1910 que honraba a personajes famosos que se convirtieron en héroes al asistir a México al independizarse de España.

Estas últimas tres emisiones estuvieron en uso durante los primeros años de la Revolución Mexicana que comenzó en noviembre de 1910. Pero, las primeras estampillas 'Revolucionarias' no aparecieron hasta 1913. A partir de entonces y hasta que el conflicto principal se detuvo en 1915, hubo muchas emisiones que salieron por parte de las varias facciones involucradas en las hostilidades. Los resellos abundaron y es común que las estampillas presenten dos resellos de dos facciones diferentes y opositoras al ser capturadas las existencias de las oficinas postales al

cambiar de manos las ciudades y pueblos.

Durante la seria inflación de 1916, muchas emisiones precedentes fueron sobrecargadas con valores nuevos más altos, lo cual nos ofrece mas variaciones interesantes. En los últimos años de la década del '10 y primeros años de la década de los '20 se dieron lugar una serie legítima de estampillas, ya con una moneda mas estable. Las estampillas aéreas de México hicieron su aparición en 1922. Las afamadas estampillas de la 'Universidad' se emitieron en los treintas.

Las emisiones de hoy en día son casi todas conmemorativas, excepto por un juego standard de definitivas que ha estado en uso, con variaciones, desde 1950.

MAXIMILIANAS
1866-1867



LA EMISION DE
JUAREZ DE
1879



EMISION DE
1884-1885
HIDALGOS
(MEDALLONES)



APENDICES

APENDICE I

SIMBOLOS Y ABREVIACIONES COMUNMENTE USADOS EN LOS
CATALOGOS SCOTT Y LISTAS DE PRECIOS REALIZADOS

*	Mint / Condición de Oficina Postal
⊙	Used / Usada
▲	On piece / En pedazo de sobre
▣	Block / Bloque
⊠	Cover / Cubierta de un sobre
//	incomplete / incompleta
addr.	adress / dirección u ocurrente
appear.	appearance / apariencia
B	bottom / en la parte inferior
bklt	booklet / folleto
blk	block / bloque
BPA	British Philatelic Association
b/s	backstamp / posterior de una estampilla
canc.	cancel(lation) / cancelación
cat	catalogue / catálogo
c/c	corner card / esquina de la carta
cent'd	centered / centrada
cent'g	centering / centrado
certif.	certificate / certificado o certificación
commem	commemorative / conmemorativa
cond	condition / condición
cplt	complete / completa
cr	crease or creased / dobléz o doblada
cvr	cover / cubierta de un sobre
D	document / documento
dbl	double / doble
defin	definitive / definitiva (que no es conmemorativa)
dist.	disturbed / que la goma puede o no estar perturbada
DL wmk	double-line watermark / marca de agua doble

dup.	duplicate / duplicado
E	Essay / prueba o ensayo (estampilla de prueba)
ECV	Estimated Cash Value / Valor Estimado en Efectivo
Env	Envelope / Sobre
Est	Estimate / Estimado
FDC	Fist-Day Cover / Sobre del primer día de emisión
FF	Fist Flight / Primer Vuelo
FFC	First Flight Cover / Sobre mandado en el primer vuelo de cierta ruta
FL	folded letter / carta doblada
H	hinged / gozneada o con fijasellos
H canc	heavy cancel / cancelación pesada (con demasiada tinta)
HH	heavy hinge / gozne pesado
HHR	heavy hinge remnant / remanente de gozne pesado
horz.	horizontal / horizontal
horz. cr	horizontal crease / doblez horizontal
HR	hinge remnant / remanente de gozne
imperf	imperforate / imperforada (estampilla emitida sin perforaciones)
impt	imprint / impresión
incl	included / incluida
inscrip	inscription / inscripción
inv	inverted / diseño de la estampilla está invertido
L	Left / izquierda
lg	large / grande
LH	light hinge / gozne ligero
LL	lower left / inferior izquierda
LR	lower right / inferior derecha
lt	light / ligero o leve
mgn	margin / margen
min.	minimum / mínimo

ms.	manuscript / manuscrito
ms. canc.	pen cancellation done by hand / cancelación hecha con pluma y a mano
mtd	mounted / montada
NG	no gum / sin goma
NGS	Natural Gum Skip / Omisión Natural de Goma
NH	never hinged / nunca gozneada
nibbed	short perforation / una perforación mas corta
norm	normal / normal
o/	'on' or 'over' / significa 'en' o 'sobre'
octag	octagonal / octagonal
OG	original gum / goma original
orig.	original / original
ovpt.	overprint / sobreimpresión o sobreimpreso
o/w	otherwise / de otra manera o de otro modo
P	proof / prueba (primera impresión)
part OG	part OG / parte de la goma es original
perf	perforation / perforación (y dientes)
perf th	perforation thin / delgadez en una perforación (o diente)
PF	Philatelic Foundation
pl	plate / placa o plancha
pl Bk	plate block / bloque impreso en placa
pl #	plate number / número de placa
PM	postmaster / Administrador o Administración de Correos
pmk	postmark / sello postal
pos	position / posición
poss	possible / posible
poss. re-gum	possible regumming / posiblemente reengomada
pp	pulled perforation / perforación ausente
PPC	picture postcard / tarjeta postal
pr	pair / par
p/s	postal stationery / papel para escribir cartas
ptg	printing / impresión
R	right / derecha

rev'd	received / recibido
reg'd	registred / registrado
reg'y	registry / registraci3n
regum	regumming / reengomado
rev	revenue / referente a estampillas de impuesto pagado
RPS	Royal Philatelic Society
S	specimen / esp3cimen
sc	scrape / rasp3n o raspadura
se	straight edge / orilla de una estampilla emitida sin perforaciones
selv.	selvage / orilla o borde
sgl.	single / simple (una sola estampilla; no en bloque)
sht	sheet / hoja (plana de estampillas)
S/L	straight line / linea recta
SL wmk	straight-line watermark / marca de agua en linea recta
sm	small / peque1o
sp	short perforation / perforaci3n o diente mas corto
spk	speck / manchita
SS	Souvenir Sheet / plana conmemorativa
stn	stain / mancha
stp	strip / Tira de estampillas
surch	surcharge / sobrecargo
TC	trial color / color de ensayo
th	thinned / estampilla con delgadez
triv.	trivial / trivial
U	upper / superior
UL	upper left / superior izquierda
unaddr	unaddressed / sin sobrescrito o destinatario
unwmk'd	unwatermarked / sin marca de agua
UR	upper right / superior derecha
val.	value / valor
var	variety / variedad

vert.	vertical / vertical
vert. cr	vertical crease / doblez vertical
vert. pr	vertical pair / par vertical
VLH	very light hinge / gozne muy ligero
w/	with / con
wmk	watermarked / estampilla con marca de agua
w/o	without / sin
Zepps	Zeppelin stamps bearing images of inflated airships / Estampillas Zeppelin U.S. Scott No. C13, C14, C15 y C18.

GRAF ZEPPELIN
ISSUE
(C13-C15)
Y C18



APENDICE II

COLORES Y ABREVIACIONES COMUNMENTE USADOS EN LOS
CATALOGOS SCOTT Y LISTAS DE PRECIOS*

amb	amber / ambar
anil	aniline / anilina
ap	apple / manzana (rojo)
aqua	aquamarine / acuamarina
az	azure / azul celeste
bis	bister / color del hollín (gris oscuro)
bl	blue / azul
bld	blood / rojo sangre
blk	black / negro
bril	brilliant / brillante
brn	brown / color café
brnsh	brownish / cafésoso
brnt	burnt / cenizo
brnz	bronze / bronce
brt	bright / claro o brillante
car	carmine / carmín
cer	cerise / cereza
cham	chamois / color piel
chlky	chalky / color yeso
choc	chocolate / color chocolate
chr	chrome / cromo
cit	citron / color toronja
cl	claret / tinto
cob	cobalt / cobalto
cop	copper / cobrizo
crim	crimson / carmesí
cr	cream / crema

* Fuente: Scott 1988 U.S. Stamp Catalogue & Checklist y 'A Guide to Collecting México'.

db	drab / pardo
dk	dark / oscuro
dp	deep / fuerte o profundo
emer	emerald / esmeralda
gldn	golden / dorado
grn	green / verde
grnsh	greenish / verdoso
grysh	grayish / grisáceo
hel	heliotrope / color de heliotrope (verde claro)
hn	henna / anaranjado
ind	indigo / índigo
int	intenso / intenso o fuerte
lav	lavender / lavanda (azul)
lem	lemon / limón
lil	lilac / lila
lt	light / ligero o claro
mag	magenta / purpúreo rojizo
man	manila / manila
mar	maroon / marrón
mlky	milky / lechoso
multi	multicolored / multicolor
mv	mauve / purpúreo delicado o lila
myr	myrtle / arrayán (blanco)
ol	olive / olivo
olvn	olivine / peridoto (verdoso)
org	orange / naranja
pck	peacock / pavón (azul)
pnksh	pinkish / rosáceo
Prus	Prussian / azul de Prusia
pur	purple / purpura
redsh	reddish / rojizo
ros	rosine / rosado
ryl	royal / azul rey
sal	salmon / salmón
saph	sapphire / zafiro (azul oscuro)
scar	scarlet / escarlata

sep	sepia / sepia
sien	sienna / siena (color moreno anaranjado)
sil	silver / plata
sl	slate / color pizarra
stl	steel / acero
turq	turquoise / turquesa
ultra	ultramarine / ultramarino
ven	Venetian / veneciano (rojo)
ver	vermilion / rojo
vio	violet / violeta
yel	yellow / amarillo
yelsh	yellowish / amarillento

APENDICE III
INDICES LINN'S COMPONENTES Y COMPUESTO DEL MERCADO
DE ESTAMPILLAS DE ESTADOS UNIDOS *

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1970</u>				
ENERO	100.00	100.00	100.00	100.00
FEBRERO	99.08	100.82	100.53	100.07
MARZO	105.75	105.08	101.96	104.72
ABRIL	106.17	104.75	111.66	106.70
MAYO	107.99	106.52	109.79	107.76
JUNIO	116.97	110.33	110.86	113.09
JULIO	118.65	112.24	116.35	115.63
AGOSTO	122.72	114.20	117.18	118.20
SEPTIEMBRE	123.10	117.60	123.45	120.97
OCTUBRE	121.79	116.34	129.94	119.94
NOVIEMBRE	123.24	116.29	131.57	122.13
DICIEMBRE	121.20	117.05	131.68	121.64
<u>1971</u>				
ENERO	126.86	122.90	145.16	128.94
FEBRERO	127.97	123.80	136.18	127.94
MARZO	133.03	128.00	142.60	132.93
ABRIL	132.30	127.52	140.57	132.04
MAYO	132.30	128.77	150.96	134.62
JUNIO	133.51	131.36	149.36	135.82
JULIO	136.84	130.95	154.71	138.06
AGOSTO	136.84	130.24	149.92	136.82
SEPTIEMBRE	138.19	132.32	152.08	138.62
OCTUBRE	139.71	132.47	156.02	140.08
NOVIEMBRE	143.76	132.62	159.37	144.43
DICIEMBRE	149.69	137.84	163.37	147.69
<u>1972</u>				
ENERO	150.58	139.56	174.81	151.02
FEBRERO	151.61	142.49	177.39	167.08
MARZO	152.66	146.38	189.91	157.60
ABRIL	155.25	148.42	189.51	159.45
MAYO	157.30	147.94	194.84	161.86
JUNIO	157.30	149.33	183.28	159.31
JULIO	161.55	152.34	192.34	164.02
AGOSTO	164.10	155.72	200.95	168.12
SEPTIEMBRE	164.80	155.66	199.59	168.10
OCTUBRE	167.61	164.55	207.76	174.42
NOVIEMBRE	167.61	167.59	215.04	177.09
DICIEMBRE	167.98	168.20	195.17	173.51

* Fuente: William A. Jones, Advertising Manager. Linn's Stamp News.

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1973</u>				
ENERO	167.98	168.80	216.13	177.94
FEBRERO	167.98	171.54	220.39	179.89
MARZO	168.96	171.49	233.38	182.86
ABRIL	169.21	173.42	236.58	184.37
MAYO	172.97	181.01	216.13	184.82
JUNIO	173.29	181.19	216.36	185.06
JULIO	173.50	183.10	218.85	186.41
AGOSTO	173.50	183.75	218.85	186.67
SEPTIEMBRE	174.20	185.34	229.91	189.80
OCTUBRE	175.63	189.07	233.66	192.61
NOVIEMBRE	179.45	194.57	230.15	195.64
DICIEMBRE	183.35	195.64	255.52	196.70
<u>1974</u>				
ENERO	182.53	198.79	251.14	202.76
FEBRERO	182.74	203.85	241.03	202.84
MARZO	185.48	207.13	256.70	208.38
ABRIL	190.61	210.75	251.76	210.90
MAYO	192.73	210.33	253.41	211.91
JUNIO	193.80	214.76	256.09	214.64
JULIO	197.40	224.52	260.02	220.77
AGOSTO	199.22	223.39	260.69	221.18
SEPTIEMBRE	201.06	227.07	264.73	224.20
OCTUBRE	205.28	237.60	279.56	233.06
NOVIEMBRE	208.25	241.88	282.89	236.63
DICIEMBRE	208.25	241.88	282.89	236.63
<u>1975</u>				
ENERO	211.12	241.21	287.49	238.43
FEBRERO	214.50	240.34	283.56	238.65
MARZO	217.55	241.11	281.06	239.68
ABRIL	220.11	240.42	275.65	239.34
MAYO	222.60	247.57	283.65	244.80
JUNIO	223.78	252.28	287.10	247.84
JULIO	228.56	253.30	283.31	249.41
AGOSTO	228.56	255.19	289.34	251.37
SEPTIEMBRE	230.24	265.01	299.26	257.95
OCTUBRE	238.05	273.31	299.55	264.45
NOVIEMBRE	248.98	277.02	309.29	272.26
DICIEMBRE	250.82	273.84	298.52	269.57

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1976</u>				
ENERO	255.09	276.85	306.12	274.00
FEBRERO	259.56	279.96	305.59	276.93
MARZO	262.20	285.52	307.96	280.68
ABRIL	274.03	295.57	314.02	290.64
MAYO	285.70	307.55	321.70	301.64
JUNIO	285.70	309.61	318.53	301.83
JULIO	285.70	311.61	318.44	302.61
AGOSTO	283.70	311.55	330.35	304.17
SEPTIEMBRE	283.70	316.12	328.27	305.58
OCTUBRE	283.70	318.84	330.32	307.08
NOVIEMBRE	286.99	324.72	338.22	312.33
DICIEMBRE	291.69	322.60	338.79	313.47
<u>1977</u>				
ENERO	295.73	335.52	349.98	322.50
FEBRERO	296.52	338.41	358.31	325.63
MARZO	303.99	362.88	352.67	337.28
ABRIL	306.68	367.04	360.03	341.49
MAYO	308.60	364.67	356.36	340.50
JUNIO	312.11	361.44	356.67	340.75
JULIO	315.85	362.02	358.18	342.78
AGOSTO	323.35	362.35	368.93	348.07
SEPTIEMBRE	323.35	364.10	379.80	350.94
OCTUBRE	326.24	366.12	380.12	352.97
NOVIEMBRE	336.80	378.74	387.55	363.73
DICIEMBRE	336.80	379.79	391.77	364.99
<u>1978</u>				
ENERO	350.84	386.64	406.02	376.20
FEBRERO	350.84	386.63	427.06	380.40
MARZO	354.02	439.44	461.03	409.71
ABRIL	417.12	445.19	462.41	437.41
MAYO	426.36	464.47	505.89	457.51
JUNIO	448.25	501.86	536.55	487.35
JULIO	448.25	508.16	538.57	497.52
AGOSTO	466.35	518.97	562.45	506.62
SEPTIEMBRE	471.93	520.61	593.41	515.70
OCTUBRE	473.33	558.12	610.64	534.71
NOVIEMBRE	472.28	561.35	626.91	539.03
DICIEMBRE	468.31	556.80	629.54	535.95

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1979</u>				
ENERO	452.47	544.64	645.65	527.97
FEBRERO	460.33	563.68	658.85	541.37
MARZO	501.74	578.43	676.49	567.37
ABRIL	512.75	605.54	715.49	590.41
MAYO	562.81	675.31	789.48	653.14
JUNIO	616.94	710.00	878.39	706.45
JULIO	621.65	715.95	880.92	711.22
AGOSTO	621.65	715.22	893.12	710.93
SEPTIEMBRE	631.14	678.22	888.13	701.37
OCTUBRE	631.17	709.81	916.90	719.77
NOVIEMBRE	655.97	766.19	961.14	761.09
DICIEMBRE	701.90	827.29	965.92	804.86

1980

ENERO	734.21	855.63	882.25	812.39
FEBRERO	710.92	854.74	1054.30	837.12
MARZO	708.40	800.96	1015.39	806.82
ABRIL	710.61	807.38	1053.49	817.89
MAYO	727.82	816.10	1032.23	824.01
JUNIO	736.65	895.06	1010.31	854.75
JULIO	754.04	903.82	1001.64	863.47
AGOSTO	782.05	920.50	1047.01	890.43
SEPTIEMBRE	765.83	880.02	974.04	853.15
OCTUBRE	802.15	911.51	999.32	885.33
NOVIEMBRE	802.15	909.50	989.50	882.56
DICIEMBRE	785.76	924.63	921.65	868.49

1981

ENERO	775.74	895.53	975.01	863.51
FEBRERO	801.30	887.56	955.55	866.65
MARZO	801.30	900.91	958.00	872.48
ABRIL	801.30	900.49	952.13	871.14
MAYO	822.98	910.31	940.63	881.44
JUNIO	867.97	917.71	930.92	900.46
JULIO	792.24	907.67	932.82	866.53
AGOSTO	845.18	920.67	942.13	894.77
SEPTIEMBRE	825.78	931.80	906.25	884.28
OCTUBRE	826.03	923.75	891.64	878.24
NOVIEMBRE	819.73	925.26	899.82	877.96
DICIEMBRE	814.12	957.52	888.46	886.35

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1982</u>				
ENERO	741.57	885.50	856.41	822.11
FEBRERO	727.04	842.15	815.45	790.77
MARZO	758.72	803.99	784.14	781.91
ABRIL	710.86	710.46	777.03	723.93
MAYO	712.24	720.80	747.00	722.62
JUNIO	700.41	742.76	714.15	720.10
JULIO	716.95	745.55	712.33	727.47
AGOSTO	710.25	749.64	687.23	724.97
SEPTIEMBRE	719.17	770.57	698.12	735.52
OCTUBRE	672.16	707.00	720.79	695.82
NOVIEMBRE	639.85	661.48	661.60	652.85
DICIEMBRE	672.08	679.18	632.01	666.91
<u>1983</u>				
ENERO	678.21	607.91	644.37	643.32
FEBRERO	602.95	581.93	624.15	598.78
MARZO	616.56	612.33	637.03	618.92
ABRIL	621.97	624.22	649.00	628.28
MAYO	636.86	621.14	635.56	630.31
JUNIO	614.71	590.59	603.42	602.80
JULIO	627.11	604.36	612.07	615.00
AGOSTO	612.13	602.29	581.72	605.71
SEPTIEMBRE	626.53	618.11	604.70	618.80
OCTUBRE	621.82	569.07	583.00	592.96
NOVIEMBRE	621.82	559.61	543.19	581.21
DICIEMBRE	623.44	588.07	567.57	598.12
<u>1984</u>				
ENERO	625.28	590.11	568.92	599.94
FEBRERO	623.87	591.34	566.40	599.36
MARZO	601.70	571.79	552.62	579.92
ABRIL	586.86	566.49	536.20	568.57
MAYO	582.57	561.94	533.50	564.50
JUNIO	547.47	540.77	577.47	550.79
JULIO	554.46	532.39	559.19	546.58
AGOSTO	527.13	525.36	553.88	531.77
SEPTIEMBRE	519.30	517.01	545.07	523.54
OCTUBRE	497.22	511.60	496.84	503.30
NOVIEMBRE	502.18	516.39	502.61	507.95
DICIEMBRE	487.04	518.45	503.72	502.82

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1985</u>				
ENERO	495.82	502.95	491.06	497.72
FEBRERO	508.78	508.82	509.90	509.02
MARZO	511.32	518.09	513.92	514.55
ABRIL	524.31	523.16	519.00	522.79
MAYO	530.24	523.17	508.31	523.03
JUNIO	540.91	527.24	513.00	529.86
JULIO	542.18	527.56	518.27	531.65
AGOSTO	542.80	527.68	504.71	529.13
SEPTIEMBRE	546.29	528.34	499.69	529.79
OCTUBRE	546.72	530.36	500.14	528.19
NOVIEMBRE	547.87	529.30	486.59	528.19
DICIEMBRE	525.18	528.95	487.85	519.21
<u>1986</u>				
ENERO	510.37	517.83	478.96	507.07
FEBRERO	508.84	504.00	466.98	498.53
MARZO	510.91	514.38	471.54	504.42
ABRIL	493.56	497.38	465.60	489.50
MAYO	503.30	499.06	459.41	492.83
JUNIO	502.46	502.19	461.27	494.11
JULIO	477.28	479.46	442.80	471.26
AGOSTO	474.14	469.16	427.74	462.87
SEPTIEMBRE	471.21	462.20	409.04	455.17
OCTUBRE	447.92	441.57	413.38	438.47
NOVIEMBRE	446.60	440.20	428.01	440.32
DICIEMBRE	455.78	451.55	435.30	449.99
<u>1987</u>				
ENERO	461.42	452.07	435.48	452.49
FEBRERO	462.05	452.81	436.84	453.31
MARZO	473.26	453.35	440.77	458.80
ABRIL	496.54	455.58	456.00	472.05
MAYO	508.38	465.09	456.44	480.68
JUNIO	511.81	473.54	459.63	486.07
JULIO	513.20	474.81	461.26	487.46
AGOSTO	513.79	478.29	452.43	487.32
SEPTIEMBRE	516.58	479.65	453.63	489.22
OCTUBRE	517.23	479.78	465.65	491.93
NOVIEMBRE	517.47	480.10	466.10	492.25
DICIEMBRE	518.07	481.84	467.68	493.50

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1988</u>				
ENERO	518.07	476.24	462.04	490.13
FEBRERO	506.88	478.77	462.55	486.77
MARZO	504.56	478.16	450.62	483.21
ABRIL	519.28	481.79	457.52	491.93
MAYO	519.66	483.11	456.39	492.39
JUNIO	525.06	483.66	457.15	494.92
JULIO	524.73	486.32	458.23	496.07
AGOSTO	525.29	489.37	456.93	497.25
SEPTIEMBRE	526.76	492.85	450.06	497.86
OCTUBRE	526.76	492.89	450.94	498.05
NOVIEMBRE	525.74	492.60	445.99	496.53
DICIEMBRE	519.47	493.86	452.57	495.85
<u>1989</u>				
ENERO	517.93	494.22	459.18	496.70
FEBRERO	519.11	492.90	454.11	495.13

APENDICE IV

GUIA DE MERCADO. PAISES DEL MUNDO
EXCEPTO ESTADOS UNIDOS *

	OFERTA	DEMANDA
COMUNIDAD BRITANICA		
Gran Bretaña	Buena	Buena
Australia	Buena	Buena
Indias Occidentales Británicas (Antillas)	Buena	Buena
Bruma	Amplia	Débil
Canadá	Buena	Fuerte
Egipto	Buena	Buena
Ghana	Amplia	Débil
India	Reducida	Débil
Terranova	Buena	Moderada
Nueva Zelanda	Buena	Buena
Sud Africa	Buena	Débil
Establecimientos de los Estre- chos (o Malaca)	Buena	Débil
OTROS PAISES		
Afganistán	Amplia	Débil
Albania	Razonable	Débil
Austria	Buena	Buena
Baviera (Alemania)	Buena	Razonable
Bélgica	Buena	Buena
Bulgaria	Buena	Débil
China, Siglo XIX	Moderada	Fuerte
Siglo XX	Amplia	Débil
Checoslovaquia	Amplia	Razonable
Gdansk (Danzig)	Buena	Buena
Dinamarca	Buena	Buena

* Fuente original: 'Market Guide' del libro 'Fun & Profit in Stamp Collecting'.

	OFERTA	DEMANDA
Finlandia	Buena	Razonable
Francia	Buena	Buena
Alemania	Buena	Muy buena
Grecia	Buena	Débil
Hungría	Buena	Débil
Israel	Amplia	Buena
Japón	Buena	Fuerte
Corea	Reducida	Buena
Liberia	Amplia	Débil
Liechtenstein	Limitada	Buena
Luxemburgo	Buena	Buena
Manchuria	Limitada	Débil
Mónaco	Amplia	Razonable
Países Bajos (Holanda)	Buena	Buena
Noruega	Reducida	Buena
Irán	Reducida	Reducida
Islas Filipinas Independientes	Reducida	Muy débil
Polonia	Moderada	Buena
Portugal	Buena	Débil
Rumania	Amplia	Débil
Rusia	Amplia	Razonable
Saar (Saarhücken)	Buena	Buena
San Marino	Buena	Buena
España	Buena	Débil
Suecia	Buena	Buena
Suiza	Buena	Buena
Turquía	Buena	Débil
Ciudad del Vaticano	Buena	Buena
AMERICA LATINA		
Argentina	Buena	Buena
Bolivia	Buena	Razonable
Brasil	Buena	Buena
Chile	Buena	Fuerte
Colombia	Buena	Razonable

	OFERTA	DEMANDA
Costa Rica	Buena	Buena
Cuba	Buena	Pobre
Ecuador	Buena	Buena
Guatemala	Razonable	Fuerte
Honduras	Buena	Débil
México	Buena	Buena
Nicaragua	Buena	Débil
Panamá	Buena	Moderada
Paraguay	Buena	Buena
Perú	Buena	Buena
El Salvador	Buena	Débil
Uruguay	Buena	Razonable
Venezuela	Buena	Razonable
Yugoslavia	Limitada	Buena

APENDICE V

CANTIDADES EMITIDAS PARA ESTAMPILLAS CONMEMORATIVAS
DE ESTADOS UNIDOS DE 1893 A 1925 *

NUMERO DE REFERENCIA DEL CATALOGO SCOTT	CANTIDAD EMITIDA
--	------------------

COLUMBIAN EXPOSITION ISSUE

230	449'195,500
231	1,464'588,750
232	11'501,250
233	19'181,550
234	35'248,250
235	4'707,550
236	10'656,550
237	16'516,950
238	1'576,950
239	617,250
240	243,750
241	55,050
242	45,550
243	27,650
244	26,350
245	27,350

TRANS-MISSISSIPPI EXPOSITION ISSUE

285	70'993,400
286	159'720,800
287	4'924,500
288	7'694,180
289	2'927,200
290	4'629,760
291	530,400
292	56,900
293	56,200

PAN-AMERICAN EXPOSITION ISSUE

294	91'401,500
295	209'759,700
296	5'737,100
297	7'201,300
298	4'921,700
299	5'043,700

LOUISIANA PURCHASE EXPOSITION ISSUE

323	79'779,200
324	192'732,400
325	4'542,600

* Fuente: Catálogo Especializado de Estados Unidos de 1988.

NUMERO DE REFERENCIA DEL CATALOGO SCOTT	CANTIDAD EMITIDA
--	------------------

326	6'926,700
327	4'011,200
JAMESTOWN EXPOSITION ISSUE	
328	77'728,794
329	149'497,994
330	7'980,594
LINCOLN MEMORIAL ISSUE	
367	148'387,191
368	1'273,900
369	637,000
ALASKA-VUKON-PACIFIC EXPOSITION ISSUE	
370	152'887,311
371	525,400
HUDSON-FULTON CELEBRATION ISSUE	
372	72'634,631
373	216,480
PANAMA-PACIFIC EXPOSITION ISSUE	
397	
401	334'796,926
398	
402	503'713,086
399	
403	29'088,726
400	
404	16'968,365
VICTORY ISSUE	
537	99'585,200
PILGRIM TRICENTENARY ISSUE	
548	137'978,207
549	196'037,327
550	11'321,607
HARDING MEMORIAL ISSUE	
610	1,459'487,085
611	770,000
612	99'950,300
HUGUENOT-WALOON TRICENTENARY ISSUE	
614	51'378,023
615	77'753,423
616	5'659,023
LEXINGTON-CONCORD ISSUE	
617	15'615,000
618	26'596,600
619	5'348,800

SEGUIMIENTO Y ACTUALIZACION DEL MERCADO FILATELICO
A OCTUBRE DE 1989

Contrariamente a lo que esperabamos, el mercado filatélico estadounidense se ha mantenido deprimido en los últimos meses. Los índices son los siguientes:

<u>FECHA</u>	<u>SIGLO XIX</u>	<u>SIGLO XX</u>	<u>AEROPOSTALES</u>	<u>COMPUESTO</u>
<u>1989</u>				
ABRIL*	522.57	482.95	431.36	488.48
MAYO**	526.05	476.22	435.30	487.98
JUNIO**	514.48	466.21	449.23	482.12
JULIO***	482.89	461.76	426.86	463.23
AGOSTO***	479.05	450.57	420.78	456.00
SEPTIEMBRE	ND	ND	ND	ND

En los últimos meses el mercado filatélico mundial ha visto una creciente demanda importante de material filatélico de países europeos del bloque socialista. La apertura económica y política que éstos han experimentado los han puesto nuevamente -después de cincuenta años- de moda entre los coleccionistas. Mucho del material pre-1939 de mejor calidad ha experimentado una tremenda apreciación ante las expectativas de mejor nivel de vida de los habitantes de estos países, es decir, de la demanda primaria. A octubre de 1989 las mejores compras son: Polonia, Hungría, Checoslovaquia, Rusia y Estados Unidos. La peor: Panamá. Recomendación: Observense los acontecimientos políticos mundiales.

* Linn's Stamp News; June 5, 1989; pág. 56.

** Linn's Stamp News; July 3, 1989; pág. 50.

*** Linn's Stamp News; September 4, 1989; pág. 52.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Harvard Business Review, Vol. 66 No. 6; November-December 1988.
- (2) Idem.
- (3) Idem.
- (4) Fun & Profit in Stamp Collecting; pág. 36.
- (5) Ibid.; pág. 37.
- (6) Ibid.; pág. 39.
- (7) Ibid.; pág. 47.
- (8) Idem.
- (9) Ibid.; pág. 68.
- (10) Ibid.: pág. 104.
- (11) Ibid.; pág. 73.
- (12) Ibid.; pág. 41.
- (13) Ibid.; pág. 125.
- (14) Paper Gold; pág. 137.
- (15) Ibid.; pág. 140.
- (16) Idem.
- (17) Linn's Stamp News; December 5, 1988; pág. 58.
- (18) Linn's Stamp News; January 3, 1983; pág. 38.
- (19) Idem.
- (20) Linn's Stamp News; December 5, 1988; pág. 58.
- (21) Linn's Stamp News; January 3, 1983; pág. 38.
- (22) Linn's Stamp News; January 4, 1988; pág. 56.
- (23) Idem.
- (24) Idem.
- (25) Fun & Profit in Stamp Collecting; pág. 113.
- (26) Linn's Stamp News; January 2, 1989; pág. 54.
- (27) Money; Fall 1988; pág. 26.
- (28) Ibid.; pág. 28.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA CITADA

- (1) HERST, Herman Jr.
FUN AND PROFIT IN STAMP COLLECTING
U.S.A.: Amos Press, 1988.
32 pp.
- (2) TRIKILIS, T.N.
STAMPS FOR THE INVESTOR
U.S.A.: Simon & Schuster, 1981.
163 pp.
- (3) WAGENHEIM, Kal
PAPER GOLD
U.S.A.: Peter H. Wyden, 1973.
202 pp.

HEMEROGRAFIA CITADA

- (1) EDGERTON, Jerry: 100 Best Investments en 'Money'
Vol. 17 No. 11, Fall 1988 Págs. 67-79, U.S.A.
- (2) E.E.U.U. DEPARTMENT OF COMMERCE/BUREAU OF ECONOMIC
ANALYSIS
BUSINESS STATISTICS 1986
U.S.A.: Department of Commerce/Bureau of Economic
Analysis
December 1987. 25th. Ed. Yearbook.
- (3) E.E.U.U. DEPARTMENT OF COMMERCE/BUREAU OF ECONOMIC
ANALYSIS
SURVEY OF CURRENT BUSINESS
U.S.A.: Department of Commerce/Bureau of Economic
Analysis
Vol. 66 No. 10, October 1988.
- (4) KASSULLO, Joanne L.: THE FINE ART OF CORPORATE COL-
LECTING en 'Harvard Business Review'
U.S.A.: Vol. 66 No. 6, Nov.-Dic. 1988 Págs. 137-139.
- (5) LINN'S STAMP NEWS: LINN'S U.S. STAMP MARKET INDEX
U.S.A.: December 5, 1988.
January 2, 1989.
January 3, 1983.
January 4, 1988.

- (6) FORBES: Sotherby's Art Market Trends
U.S.A.: March 6, 1989.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- (1) AMICK, George
THE INVERTED JENNY: MONEY, MYSTERY, MANIA
U.S.A.: Amos Press, 1988.
264 pp.
- (2) BOUGHNER, Fred
AIRMAIL ANTICS
U.S.A.: Amos Press, 1988.
192 pp.
- (3) BROCK, EIMBCKE & INGHAM
A GUIDE TO COLLECTING MEXICO
U.S.A.: México-Elmhurst Philatelic Society International, 1981.
32 pp.
- (4) BROOKMAN, J.G.
UNITED STATES STAMPS OF THE 19th. CENTURY
U.S.A.: Brookman Company, 1981.
4 Vols. 900 pp.
- (5) HERST, Herman Jr.
NASSAU STREET. A QUARTER CENTURY OF STAMP DEALING
U.S.A.: Kindler, 1981.
612 pp.
- (6) KINDLER, Leonard I.
GET TOP DOLLAR FOR YOUR STAMPS
U.S.A.: Kindler, 1981.
26 pp.
- (7) KLOTT, Gary L.
COMPLETE GUIDE TO PERSONAL INVESTING
U.S.A.: Times Books, 1987.
612 pp.
- (8) KRAUSE, Barry
COLLECTING STAMPS FOR PLEASURE & PROFIT
U.S.A.: Betterway Publications, 1988.
143 pp.
- (9) O'KEEFE, Donna
PHILATELIC GEMS
U.S.A.: Linn's Stamp News, 1987.
3 Vols.

- (10) OLCHESKI, Bill
HOW TO SPECIALIZE IN STAMP COLLECTING
 U.S.A.: McKay, 1986.
 128 pp.
- (11) SCHWARZ, Ted
BEGINER'S GUIDE TO STAMP COLLECTING
 U.S.A.: Arco Publishing, 1983.
 188 pp.
- (12) SUFFET, Stephen L.
THE FIVE HUNDRED DOLLAR WAY TO START A U.S. STAMP
 INVESTMENT PROGRAM
 U.S.A.: Pilot Books, 1980.
 47 pp.
- (13) WESTON, Brigham
ESSENTIALS OF MANAGERIAL FINANCE
 U.S.A.: The Dryden Press, 1987.
 840 pp. 8th. Ed.
- (14) WHITE, Roy H.
COLOR IN PHILATELY
 U.S.A.: Philatelic Found, 1979.
 175 pp.
- (15) WHITNEY, Simon N.
INFLATION SINCE 1945. FACTS AND THEORIES
 U.S.A.: Praeger Publishers, 1982.
 250 pp.

HEMEROGRAFIA CONSULTADA

- (1) AUCTION 88-2
 U.S.A.: Bexar Stamp Auctions, 1988
 70 pp.
- (2) AUCTION 89-1
 U.S.A.: Bexar Stamp Auctions, 1989
 81 pp.
- (3) CANO, Celis
SPECIALIZED CATALOG FOR STAMPS OF MEXICO
 U.S.A.: México-Elmhurst Philatelic Society Interna-
 tional, 1987
 64 pp.
- (4) E.E.U.U. THE U.S. POSTAL SERVICE
 THE POSTAL SERVICE GUIDE TO U.S. STAMPS
 U.S.A.: Donnelley and Sons, 1987
 320 pp. 14th. Ed.

- (5) INGHAM, Frederick G.
A CATALOG OF THE PROOFS, ESSAYS, SAMPLE SPECIMEN &
TEST STAMPS OF MEXICO
U.S.A.: México-Elmhurst Philatelic Society Interna-
tional, 1982
42 pp.
- (6) LINN'S STAMP NEWS: LINN'S U.S. STAMP MARKET INDEX
U.S.A.: January 2, 1984
January 7, 1985
January 6, 1986
January 5, 1987
- (7) PHILATELIC LITERATURE REVIEW
U.S.A.: Journal of the American Philatelic Research
Library
Vol. 31 No. 1, 1st. Quarter 1989.
- (8) PRICE LIST OF POSTAGE STAMPS OF MEXICO
U.S.A.: Bill Shelton Philatelics, 1988
164 pp.
- (9) SCOTT 1988 U.S. STAMP CATALOGUE AND CHECKLIST
U.S.A.: Scott Publishing Company, 1987
233 pp.
- (10) SCOTT 1989 U.S. STAMP CATALOGUE AND CHECKLIST
U.S.A.: Scott Publishing Company, 1988
235 pp.
- (11) SCOTT'S STANDARD POSTAGE STAMP CATALOGUES
U.S.A.: Scott Publishing Company, 1975, 1979, 1980,
1982, 1985, 1986, 1988, 1989
4 Vols.



S.A. de C.V.
TESIS PROFESIONALES

TESINAS • MEMORIAS • INFORMES

8 DE JULIO No. 13

(ENTRE P. MORENO Y MORELOS)

TELS. 14 - 01 - 22 y 13 - 61 - 42

GUADALAJARA, JAL.

PASAMOS SU TESIS
EN MAQUINA IBM



USAMOS EQUIPOS XEROX Y OFFSET

- TRANSCUPOSION
- PROCESO IBM
- REVISION DE FORMATO
- PREPARACION DE BANCOS
- IMPRESION PROFESIONAL
- EMPASTADO

HELIOGRAFICAS

- COPIAS BOND
- PAPELERIA PARA SU EMPRESA
- REDUCCIONES
- AMPLIFICACIONES

