

# MONOGRAFÍAS FILATÉLICAS 23



José María Sempere  
Marzo 2017

# Índice

## **Monografía 21.**

### **CAPÍTULO I: El sello nuevo.**

1. Isabel II. Emisiones sin dentar (1850 – 1865)
2. Isabel II. Emisiones dentadas (1865 – 1869)
3. Gobierno Provisional, Amadeo I y Primera República
4. Alfonso XII (1875 – 1889)

### **CAPÍTULO II: El sello matasellado**

1. Isabel II. Emisiones sin dentar (1850 – 1865)
2. Isabel II. Emisiones dentadas (1865 – 1869)
3. Gobierno Provisional, Amadeo I y Primera República
4. Alfonso XII (1875 – 1889)

## **Monografía 22.**

### **CAPÍTULO III: La historia postal**

1. Antes de la U.P.U. (1850 – 1875)
2. Desde el ingreso en la U.P.U. hasta Alfonso XII (1875 – 1889)
3. Alfonso XII (1889 – 1900)

### **CAPÍTULO IV: Expertización: autenticidad, estado de conservación y calidades.**

1. Falsificaciones
2. Truajes y montajes
3. Garantías que ofrece la expertización
4. Los expertos españoles

## **Monografía 23.**

### **CAPÍTULO V: Cotizaciones e índices de rareza.**

1. Rareza y precio
2. La calidad y el estado de conservación
3. Determinación de los precios de mercado

### **CAPÍTULO VI: El comercio**

1. La mercantilización de una actividad coleccionista
2. Estructura del comercio español
3. Formas de comercialización del sello
  - La venta directa
  - La venta por correo
  - Las subastas
  - Internet
4. Consejos para comprar y vender en subastas

### **CAPÍTULO VII: Especialidades**

1. De lo universal a lo particular. Evolución histórica y tipos de especialidades
2. Objetivos de la especialización

### **CAPÍTULO VIII: Conclusión**

## **CAPÍTULO V: Cotizaciones e índices de rareza.**

“*Todo necio confunde  
valor y precio*”

**Antonio MACHADO**

Sin pretender, ni mucho menos, hacer un estudio sistemático acerca de la cotización de las piezas filatélicas, vamos a intentar aclarar sus principios fundamentales y abordar los errores más importantes con relativa frecuencia presentes a la hora de calcular los precios.

Aunque por lo general utilizamos los términos *valor* y *precio* como sinónimos, en su sentido estricto deberíamos distinguir su distinta naturaleza.

El *valor* de un objeto es la importancia que atesora para quien lo evalúa, en nuestro caso el coleccionista. Esa *importancia* depende de la significación y trascendencia que tenga para él, así como del nivel de satisfacción que le pueda reportar su posesión. Bajo este punto de vista, la naturaleza del *valor* es subjetiva, depende de cada coleccionista y estará en función de una gran cantidad de factores y circunstancias que configuran su forma de ser, gustos y preferencias, su modo de coleccionar, sus capacidades, etc.

Pero ese mismo término *valor* también puede gozar de una consideración real, objetiva. Y así sucede cuando refleja la importancia de esa pieza, no sólo para un individuo en particular, sino para un colectivo lo suficientemente amplio como para poder ser considerado representativo del conjunto de coleccionistas a los que potencialmente les pudiera interesar su adquisición. Ese es el significado concepto *valor de mercado*.

Por otra parte, el *precio* es la cuantificación pecuniaria del *valor*. En otras palabras: el *precio* expresa en monedas el *valor* de las cosas y para determinarlo se pueden utilizar medios considerados objetivos dada su amplia o generalizada aceptación por el conjunto del mercado. En la actualidad los precios alcanzados en las adjudicaciones por las subastas son considerados uno de los métodos de calcular el *precio de mercado* más objetivo o ajustado a la realidad.

También los precios de las operaciones de compra-venta ya efectuadas por otros medios, son una vía más apropiada para calcular el *precio de mercado* que la mera recopilación de los precios de los diferentes vendedores. Las transacciones ya cerradas, con todos los condicionantes que se quiera, por lo menos, fueron un hecho cierto en un momento y lugar determinados, por el contrario, los de venta de los comerciantes son meras ofertas; pueden llegar a convertirse en precios reales de mercado si un día un hipotético comprador decidiera materializar la compra, pero quizá no llegue ese momento y el propietario deba reajustar el importe para adecuarlo a la realidad.

Así pues el *precio de mercado* es la evaluación monetaria de la importancia o *valor* otorgado a una pieza por un número significativo de compradores potenciales. Teóricamente es una cantidad que surge de las leyes de la economía por la libre confluencia de la oferta y la demanda. No se puede ignorar el condicional *teóricamente* porque los mercados no son perfectos y deben convivir con factores que adulteran la oferta como la demanda, como comentaremos más tarde.

En resumen: tan solo el *valor de mercado* y el *precio de mercado* son conceptos con alguna aproximación a la objetividad. Por lo demás, lo veremos ahora con algún detalle, la subjetividad en los precios es muy importante porque casi siempre se establecen en función de los intereses y criterios de los protagonistas de cada compra-venta.

### **- Relación rareza/precio.**

Es un error pretender equiparar el precio con la rareza. Aunque uno de los factores para determinar el precio de un sello o una carta sea su rareza, existen otros elementos a tener en cuenta y el primero y más relevante es la *demanda*.

Si se quiere, es factible eludir el uso del vocablo *demanda* si diferenciamos entre *rareza absoluta* y *rareza relativa*. Al hablar de *rareza*, se suele estar haciendo referencia al número de ejemplares similares existentes de una determinada pieza o sello con independencia de cualquier otra consideración. Este concepto genérico de *rareza* o *rareza absoluta* resulta de escasa utilidad.

Lo importante para determinar correctamente el precio es conocer la *rareza relativa*, esto es, la relación entre la cantidad de objetos lo más similares posibles que hay en el mercado y su demanda potencial. Sólo una estimación real conjunta de la oferta y la demanda permite obtener una correcta evaluación de su precio real. Repetidas veces observamos cómo, quienes actúan con menos escrúpulos, manipulan a su antojo los conceptos *rareza*, *oferta* y *demanda* para conseguir precios a unos niveles susceptibles de ser calificados como verdaderas estafas.<sup>(1)</sup>

Para terminar este apartado un ejemplo que al lector le sugerirá con facilidad el recuerdo de muchos otros casos similares:



Figura 1



Figura 2

La figura 1 reproduce un sobrescrito

ofertado en un subasta reciente con la descripción siguiente:

*Lote 31 - 1800 (26 Marzo). (fecha de referencia en el interior). Envuelta circularada a CALAF. Marca FRANCA en negro de origen desconocido, aunque creemos se pueda atribuir a CALAF (marca de factura muy parecida a la n<sup>o</sup> 2 de Calaf). Rarisima, hasta la fecha única conocida.*

La puja inicial pese a tratarse de una *pieza única* era tan sólo de 100 euros y aún así no se vendió. No interesó a ningún comprador.

Ahora veamos el sello de la figura 2 reproducido a su derecha, el célebre error del 2 reales de 1851 en color azul. No es una *pieza única*; pero si se pusiese en venta, en la actualidad es seguro que hallaría comprador por mucho más que los aproximadamente 200.000 € (el equivalente del importe en pesetas por el que lo vendí por última vez). No se necesita una inteligencia como la de Einstein para comprender que aunque sólo el hecho de que el número de aficionados a coleccionar sellos es muy superior al de los que buscan cartas prefilatélicas el sello siempre tendrá un precio superior supuestas iguales todas las demás variables. Si a ello sumamos en este

<sup>(1)</sup> Al tratar este tema siempre recuerdo la estrategia de un conocido y bastante sinvergüenza coleccionista allá por los años setenta en la Plaza Real, cuando el mercado dominical de filatelia de Barcelona estaba en su esplendor. Era un buen entendido en su especialidad y cuando alguien le solicitaba opinión sobre una pieza, si le interesaba mucho empezaba a cantar sus excelencias y exclamaba alborozado y admirado: *Pero ¿sabe Vd. lo que tiene? ¡Esto es rarísimo! ¡Sólo se conocían hasta la fecha dos ejemplares! ¡No me lo puedo creer! ¿De dónde ha salido semejante rareza? ¡Qué maravilla! Yo estaba seguro que nunca iba a aparecer ninguna otra pieza igual... A cada exclamación aumentaba la sorpresa del propietario que se veía poseedor de un objeto valioso. Pasado un rato nuestro pillo coleccionista le preguntó ¿Desearía venderla? ¿Por qué, en su caso, yo se le haría una buena oferta.*

El pobre hombre palideció al conocer que la buena oferta eran 250 pesetas: *¿No decía que era tan rara? A lo que sin inmutarse le respondió: Por supuesto, claro que sí. Esta es el tercer ejemplar que se conoce, pero más raro que este tipo de material es encontrar quién lo colecciona. Aquí en España sólo hay dos buenos coleccionistas especializados en la materia que son el Dr. Fulanito y el Sr. Menganito y los dos lo tienen ya. Bueno veo que Vd. tiene dudas. Yo debo irme a casa ya. Me hubiera gustado comprarla. Lo siento.* El desorientado individuo preguntó si de verdad no se podría obtener un precio más alto y acabó vendiendo por esa pequeña cantidad.

caso la espectacularidad del error y una historia apasionante que lo ha convertido en la pieza más emblemática de la filatelia española, resulta del todo evidente que no basta con tener en cuenta la escasez o rareza de un sello para valorarlo.

Cuando una pieza se ha vendido a un precio determinado y posteriormente se obtiene otro distinto, salvo excepciones, no es porque haya variado su índice de rareza, sino por la modificación de otros factores.

La *rareza absoluta*, no nos engañemos, es un dato a tener en cuenta cuando se realiza una tasación, pero tan sólo es eso: uno más entre otros muchos.

## - Calidad y estado de conservación

Para ser capaces de estimar el precio de mercado, como es dicho debemos saber su *rareza relativa*. Por ello, después de catalogarlo, es imprescindible conocer la calidad y estado de conservación que tiene el ejemplar en cuestión. Determinar que estamos ante, por ejemplo, un 12 cuartos de 1851 es un primer paso, pero del todo insuficiente pues no vale lo mismo nuevo, que matasellado,; con una rotura o sin ella; con márgenes amplios o muy ajustados; con un color intenso o si tiene una tonalidad apagada, etc.

Es habitual escuchar al vendedor argumentar sobre la rareza de una pieza en base al número de ejemplares de ese tipo que existen sin entrar en otras consideraciones; pero, como vemos, no es la rareza de la especie lo que necesitamos conocer, sino la del ejemplar concreto del que estamos tratando y, por supuesto, cuanto mayores sean su calidad y su mejor estado de conservación, su valor será más elevado.

También aquí debemos hacer mención a la diferente intensidad con la que estas variables inciden sobre el valor de las diferentes emisiones. De unas series, o de algunos valores de ellas, quizás se conservaron muy pocos ejemplares sin usar, mientras en otros casos hallamos con más facilidad sellos nuevos que matasellados. Lo mismo se debe aplicar a los otros elementos definitorios de la calidad y el estado de conservación.

Las características a considerar se pueden englobar en dos grupos:

- A. El conjunto de propiedades inherentes a esa pieza en concreto: su **calidad**.
- B. El formado por las diversas alteraciones producidas por el uso al que se destinó y las manipulaciones que haya podido sufrir: **estado de conservación**.

### A.- La calidad.

Aunque se defina el concepto de calidad del sello como el grado de perfección *en el momento de ser examinado*, no es en absoluto ocioso distinguir entre las características originadas durante su producción y las adquiridas en el transcurso del tiempo ya sea simplemente porque no se guardó y protegió adecuadamente o porque fue manipulado. Las alteraciones generadas después de la emisión suelen tener un efecto negativo más importante que las resultantes de la impresión.

#### 1. Características de calidad originales de la tirada

- 1.1. **imperfecciones del papel** (*pajitas, impurezas, pequeños poros, etc.*).
- 1.2. **fallos de impresión** (*si no alcanzan el calificativo de error o variedad*)'
- 1.3. **nitidez de la impresión**. El método tipográfico utilizado durante casi toda la época clásica comportaba un importante desgaste de los moldes que derivaba en impresiones progresivamente menos nítidas.
- 1.4. **intensidad del color**. Así mismo, la mezcla de tintas diversas de forma manual hacía prácticamente imposible que los colores logran una tonalidad homogénea a lo largo de toda la tirada. En ocasiones los colores resultaban más intensos y otras más desvaídas, e incluso diferentes hasta el extremo de poderse llegarlos en ocasiones colores distintos.

La figura 3 es un ejemplo elocuente de diferencias en las tintas utilizadas durante la tirada de un valor (el 2 reales) de la emisión de 1865. Los ejemplares reproducidos reflejan también la distinta calidad de las estampaciones.



**1.5. Engomados deficientes** (parciales, excesivamente irregulares, etc.). Sin embargo las gomas no son mayor fuente de preocupación en el sello clásico español hasta el extremo de que los expertos, en su gran mayoría, rechazan certificar la autenticidad de las gomas; al menos las correspondientes al período 1850-1865.

**1.6. Los márgenes de los sellos sin dentar** <sup>(2)</sup>

Hasta 1865 los sellos españoles fueron distribuidos sin dentar. Como la impresión había sido efectuada en hojas de 255, 170, 100... ejemplares, a la hora de venderlos o de ponerlos en las cartas era preciso separarlos de los demás ya fuera por unidades, en tiras o en bloques de diversos tamaños según las necesidades.

El uso de las tijeras para hacer los cortes no solía ser muy preciso y los márgenes acababan siendo unos más o menos grandes y otros demasiado pequeños y otros tan cortos que incluso llegaban a cortar parte del dibujo impreso, en perjuicio de la buena imagen del sello.

**1.7. Las perforaciones en las emisiones dentadas.**

Los primeros sellos dentados expendidos en España corresponden a la emisión de la serie de 1865 que, salvo el valor 4 cuartos puesto en circulación sin dentar inicialmente. Al utilizar una maquinaria deficiente un personal sin experiencia alguna en su manejo, no era necesario tener el don de profecía para saber el desastroso resultado que se habría de cosechar. A partir de entonces, salvo contadas excepciones como fueron las emisiones locales de los insurgentes carlistas todos los sellos son dentados.

Las emisiones posteriores no serían tan mal perforadas, pero con la tecnología disponible entonces no era posible un adecuado registro que permitiera lograr espacios equidistantes entre las líneas de perforación y los márgenes de los sellos adyacentes. Por esa causa muchas de las emisiones españolas, en especial las del siglo XIX, son muy difíciles y ocasionalmente de extremada rareza encontrarlas bien centradas.

Por supuesto el ejemplo más extremo nos lo ofrecen los sellos dentados de 1865 de los que cualquier ejemplar (excepto el 4 cuartos) con un centrado perfecto constituye una auténtica rareza.

Todos los defectos de calidad en la impresión descritos son más frecuentes en la primera mitad del período clásico. Con el paso del tiempo se irían perfeccionando los métodos litográfico y tipográfico y

<sup>(2)</sup> Se podría argumentar, y en buena parte con razón, que los márgenes en los sellos sin dentar son una característica adquirida a posteriori de su impresión tras ser cortados y separados de la hoja y, consecuentemente, debiera tratarse como un aspecto más de su estado de conservación. Sin embargo lo incluimos aquí por dos razones: en primer lugar porque los márgenes están condicionados, antes de efectuarse la tirada, desde el mismo momento en el que se preparan las piedras, planchas o moldes. Una segunda razón es la similitud en el efecto estético que produce un sello de márgenes amplios y similares por sus cuatro lados y un ejemplar dentado perfectamente centrado. Y, a la inversa, la fealdad de un sello sin dentar con márgenes desiguales o un ejemplar descentrado.

posteriormente se incorporarían nuevas y más perfeccionadas técnicas gráficas a la impresión de los sellos de correos.

Y algo semejante sucedió también con las gomas o sistemas para adherir el sello al objeto postal y con los métodos y técnicas de perforación.

## 2. Alteraciones de la calidad por una conservación deficiente

### 2.1. En el papel

Son defectos que afectan a su cotización tales como: *dobles* (si se detecta que las fibras del papel están rotas o dañadas); *adelgazamientos* (por lo habitual al quitar el fijasellos, o despegarlo de otra superficie a la que se ha adherido sin humedecer suficientemente la goma), *dientes cortos o defectuosos* al cortar de manera deficiente el sello y, en general, cualquier daño físico producido en el papel.

### 2.2. En la tinta

Transformaciones e incluso supresión del color de una tinta producido accidentalmente, ya sea por ignorar que algunas de las utilizadas para la impresión eran solubles en agua, por una excesiva exposición a la luz solar, por reacción química al estuche en el que estuvo guardado, o por cualquier otra causa no intencional.

### 2.3. En la goma

Con el tiempo en la goma pueden aparecer manchas ocreas o amarillentas de óxido por lo común denominadas “manchas del tiempo”. Están producidas por distintos tipos de hongos y bacterias. En los casos de abandono más extremos llegan a ocasionar daños irreversibles en las fibras del papel.

Ya hemos comentado la escasa importancia de la goma en los sellos españoles más antiguos. Con frecuencia se les quitaba el engomado, no sólo para despegarlos de donde estuvieran adheridos o evitar esas oxidaciones, sino también para impedir males mayores como las fracturas en los papeles generadas por la dilatación y contracción de una gomas extremadamente gruesas.

Si ocasionalmente vemos pagar un precio superior por un ejemplar clásico con plena goma original, no nos engañemos; muy probablemente no sea tanto por la condición de su goma, sino porque el sello que nunca ha estado en el agua (en especial el del siglo XIX) suele tener sus colores más intensos y vivos.

## 3. Manipulaciones.

Entendemos por manipulaciones, y en filatelia las llamamos *reparaciones* o *falsificaciones* según su clase o naturaleza, a todo proceso al cual se someta un sello con el fin de ocultar un defecto, cambiar su estado de conservación o transformar alguna de sus características definitorias. Por lo general su motivación es fraudulenta: engañar al comprador para venderle como genuina y original una pieza que no lo es.

A veces el resultado final de una acción es similar al de una manipulación y sin embargo no existe esa intencionalidad engañosa. Esos casos, en principio, no se pueden calificar de falsificaciones. Un ejemplo sería un cambio de color como consecuencia de lavar un sello para quitarle una pequeña mancha o suciedad con un producto no adecuado.

Existen tantas clases de manipulaciones como tipos de defectos susceptibles de ocultar y elementos de un sello cuyo cambio lo puedan convertir en una variedad o error, o en otro sello distinto.



Figura 4. El antes y después de un sello reparado

Relacionemos algunas de ellas:

### **3.1. Falsificaciones:**

- Eliminar, alterar o añadir una sobrecarga.
- Eliminar una parte o un color de la impresión.
- Cambiar el color de una tinta por otro.
- Perforar un sello sin dentar.
- Convertir en parcial o totalmente sin dentar un sello dentado.
- Eliminar el taladro para convertirlo en un ejemplar nuevo o matasellado.
- Eliminar un matasellos
- Añadir un matasellos ya sea con un cuño original o falso.
- Engomar de nuevo un sello (reengomar)
- Etc.

### **3.2. Reparaciones**

- Eliminar un adelgazamiento o una rotura en el papel
- Añadir papel para ampliar márgenes o completar el dentado
- Corregir defectos en la perforación.
- Manipular la goma.
- Etc.

Por supuesto cualquier sello que haya sido reparado para ocultar un defecto, sufre una fuerte depreciación respecto a un ejemplar igual no manipulado y sin ese defecto. Las reparaciones mejoran la presencia del ejemplar y por consiguiente lo hacen más comercial en el sentido pueden facilitar su venta porque mejoran su estética; pero no incrementan sustancialmente su valor e incluso son rechazados por muchos filatelistas.

Respecto a las reparaciones que alteran el estado de conservación o transforman las características propias del sello tienen la consideración de falsificaciones y su valor es por lo tanto prácticamente nulo.

## **B.- Estado de conservación**

El estado de conservación de un sello contempla los posibles cambios en su condición original debidos al uso al que oficialmente fue destinado o filatélicamente coleccionado.

### **1. Cambios experimentados por el uso al que se destinó el sello.**

#### **1.1. Como signo de pago o utilización de un servicio.**

El sello puede haberse mantenido tal como fue impreso, en cuyo caso estamos ante un ejemplar nuevo o anulado por diversas razones: en el caso de haber sido utilizado por correos, por ejemplo en una carta, estaría matasellado. De haber sido usado para el pago de otros servicios como los telegráficos, taladrado. Para el pago de determinados servicios postales y, sobre todo, en los sobrantes devueltos al finalizar su período de validez el método utilizado para su anulación solía ser un trazo con tinta de escribir o la impresión de unas barras paralelas con tinta tipográfica.

#### **1.2. Por su pertenencia a una colección**

Por último el fijasellos con el que se adherían en los álbumes los ejemplares nuevos, dejaban una huella o resto sobre la goma. Era el método más cuidadoso utilizado hasta que se generalizó el uso de los filo-estuches a mediados del siglo XX. Esa señal o resto de charnela en filatelia se considera un defecto de conservación de la goma en las emisiones del siglo XX, pero no en el XIX.,

El sello clásico español vale, generalmente, lo mismo tenga o no tenga restos o señal de fijasellos en su goma.

Hemos descrito todos estos componentes, tanto de calidad como de conservación, refiriéndonos básicamente a los sellos. El lector sabrá hacer la adecuada aplicación de esos contenidos otras clases de piezas filatélicas tales como cartas, pruebas y ensayos, enteros postales, etc.

## - Instrumentos para calcular los precios

### *Los catálogos*

La primera ayuda para calcular el precio de un sello la encontraremos en los catálogos. Pero los catálogos sólo sirven, en el mejor de los casos, como una vaga aproximación al precio real. En el sello clásico son tantas y tan variadas las características y particularidades a tener en cuenta, que es por completo imposible plasmarlas en un catálogo.

### *Las subastas*

En un principio las subastas públicas son el mejor sistema para determinar los precios reales. Pero deben actuar con la máxima transparencia. De ahí la importancia de conocer al subastador antes de confiarse a él sin reservas.

### *- Las ofertas*

Los precios de venta de los comerciantes ya sean en tienda, por correo o a través de Internet pueden servir de alguna orientación pero básicamente expresan los puntos de vista y voluntades sólo una parte.

### *- El experto*

En principio, el experto profesional está específicamente cualificado para garantizar la autenticidad y estado de conservación de un sello, así como para detectar la existencia de reparaciones y defectos ocultos.

### *- El profesional*

El papel asesor del comerciante adquiere tiene aquí un papel insustituible sobre todo en los inicios de la colección. Luego la experiencia dará todo el conocimiento necesario al coleccionista y podrá actuar por sí mismo con plena seguridad.

Hemos enumerado diferentes factores a considerar para evaluar la calidad y conservación de un sello. Es difícil saber en qué medida se han de aplicar en cada caso concreto para poder determinar el valor real del sello clásico. Por eso es tan necesaria la asistencia de un profesional cualificado que asesore e informe con honestidad y de forma objetiva al coleccionista.

Y, claro está, precisamente esa clase de comerciantes no abunda, ni en el mundo de la filatelia, ni en el del coleccionismo, ni por lo general en ninguna actividad comercial.

## CAPÍTULO VI: El comercio filatélico

*“Ninguna nación fue arruinada  
jamás por el comercio.”*

**Benjamin Franklin**

Si el comercio tiene muchos detractores es por la ignorancia de quienes no son conscientes de los beneficios que reporta la actividad mercantil al usuario o consumidor final.

Es verdad que, desde el momento que el coste de comercialización se incorpora a su precio final, la intermediación comercial implica un encarecimiento del producto. Pero no es menos cierto también que es el comercio precisamente quien facilita obtener el producto con más facilidad y rapidez para beneficio del consumidor. Sin el profesional muchas veces no lograríamos alcanzar el bien que deseamos adquirir.

En filatelia el comercio surgió por imperativo de las circunstancias. Se hizo necesario que alguien encontrara el incentivo del beneficio para procurar a los coleccionistas los ejemplares que no tenían. En un principio los coleccionistas comenzaron suministrándose el material entre sí por medio del intercambio. Apareció la figura del cambista que enviaba sellos del país propio a otros coleccionistas extranjeros a cambio de los que éste le pudiera procurar del suyo. Pero este sistema generaba muchos problemas ya que en los países más raros, por lejanos y pequeños, era muy difícil encontrar coleccionistas que quisieran prestarse a esos cambios. Así el propio coleccionista acabó buscando personajes que por obtener un cierto beneficio le trajeran sellos de países

remotos y pronto aparecieron los que viendo que los coleccionistas estaban dispuestos a comprar podían encontrar en la filatelia una profesión, primero complementaria o a tiempo parcial y más adelante como actividad exclusiva o principal.

El célebre comerciante belga Jean Baptiste Moëns que se estableció en Bruselas y publicó en 1862 su primer catálogo de sellos pasa por ser el primer comerciante de la historia y es conocido en Bélgica como “el Padre de la Filatelia”

Pronto le surgirían imitadores por diversos países. En España el primer catálogo lo editaba en Barcelona el año 1864 José María Vergés de Cardona y era en la Ciudad Condal donde se iniciaba el coleccionismo filatélico español y junto a él, paralelamente, emergían los primeros comerciantes.

### **- La mercantilización de la actividad coleccionista**

No es el momento de adentrarnos en la historia del comercio filatélico en la segunda mitad del siglo XIX<sup>3</sup> estudiando su evolución y desarrollo hasta llegar al estado que nos ofrece en la actualidad. Pero no será ocioso que, por lo menos, echemos un vistazo a los principales elementos que configuraron su desarrollo. Unas pinceladas a esa historia nos facilitarán la comprensión del momento que en el presente vive la comercialización del sello.

La filatelia en el siglo XIX es una actividad absolutamente marginal y por consiguiente quienes pretenden vivir de ella lo habitual es que lo hagan de forma accesoria o complementaria y rara vez como único medio de vida. En buena parte el inicio del coleccionismo está protagonizado por el esnobismo de las clases altas que buscan llenar sus vidas de ocio con actividades novedosas. Junto a ellos irán adhiriéndose a ese incipiente coleccionismo eruditos estudiosos que marcarán el camino a una generalización de la filatelia, primero entre las clases burguesas y medias altas para irse extendiendo por todas las capas de la sociedad.

La primera parte del siglo XX significa el asentamiento del coleccionismo filatélico. Cobra importancia el movimiento mercantil en torno al sello como elemento de coleccionismo. Se celebran cada vez con mayor importancia las subastas que en un principio habían nacido, sin catálogo impreso, como una actividad propia de reuniones de coleccionistas (Lyon D'Or en Barcelona) o de asociaciones de filatelistas (Sociedad Filatélica Matritense).

Se afianza la estructura comercial filatélica a través de asociaciones profesionales que van cobrando importancia paralela y conjuntamente con las sociedades de coleccionistas.

Es a lo largo de estas primeras décadas del siglo XX cuando se establecen los criterios que dan valor al sello. Determinados ejemplares se convierten en el paradigma de la rareza y aunque no sean necesariamente más raros que otros, son los “buques insignia” de la filatelia<sup>4</sup>. El sello nuevo se erige como preferido y más valorado que el sello usado, etc

El asociacionismo filatélico, que originariamente acogía a todos los interesados en el mundo de la filatelia, se bifurcó en dos ramas principales: las asociaciones de coleccionistas y las de comerciantes.

Los comerciantes se agruparon a través de sus asociaciones nacionales en IFSDA,<sup>5</sup> una federación internacional formada por sociedades de todo el mundo donde no falta ninguna de las más importantes, como la

---

<sup>(3)</sup> Quien desee asomarse a la historia de los inicios del comercio filatélico en España encontrará unas páginas plenas de interés en la obra de J. y A. Majó “Postas y Filatelia en la Barcelona del XIX”.

<sup>(4)</sup> Así, en España, el sello más cotizado pasa a ser el error de color azul del 2 reales de 1851. Su precio será muy superior a cualquier otro ejemplar y aún cuando de él conozcamos la existencia de tres piezas, es con diferencia el de mayor valor. Sin embargo otros sellos con la particularidad de ser únicos sólo alcanzarán precios muy inferiores.

<sup>(5)</sup> Internacional Federation of Stamp Dealers Associations, que engloba a la principal asociación profesional de cada país.

de Estados Unidos,<sup>6</sup> la de Alemania,<sup>7</sup> o la inglesa.<sup>8</sup> ANFIL<sup>9</sup> también es miembro de IFSDA por ser en España la única agrupación gremial de filatelia significativa y la voz oficial del comercio en la Comisión de Emisiones Filatélicas de Correos y en certámenes nacionales e internacionales.

## **- Estructura del comercio español**

Tampoco en este apartado vamos a entrar en profundidad. Trataremos únicamente de la parte de comercio profesional que hace referencia al sello clásico.

Tradicionalmente el comercio filatélico se nutre de descendientes y familiares de profesionales del sector, de empleados que se independizan de otros comerciantes y se ve engrosado en momentos de auge por coleccionistas reconvertidos en comerciantes y personajes ajenos al mundo del sello que ven en esta actividad mercantil una forma fácil de obtener buenos beneficios. Los tiempos de vacas gordas no duran demasiado y cuando imperan las flacas, el sector se ve severamente mermado y sólo superan la criba los más fuertes y los mejor preparados.

Es seguramente por su origen, exento de un prolongado tiempo de formación y estudio reglado, como acontece en otras actividades por lo que la profesionalidad del comerciante de filatelia es, en muchos casos, mejorable. Los preparados para trabajar con la parte de la filatelia más avanzada, especializada y difícil (la historia postal y el sello clásico) son escasos.

Para resolver los problemas generados por ese nivel de escasa cualificación del comerciante en el sello clásico, el mercado ha recurrido a idéntica solución en todo el mundo: la certificación de las piezas por parte de los expertos y las transacciones por medio de subastas o ventas públicas.

La existencia de numerosas falsificaciones, así como trucajes para defraudar al comprador con calidades que aparentan ser mejores de las que verdaderamente se esconden tras el engaño, hace que el comprador se vea compelido a exigir del profesional una garantía que éste no es capaz de dar sobre el sello que le proporciona. Esta es la causa por la que en el mundo del sello, a diferencia de otros sectores, cobre tanta importancia el acompañar la pieza de un documento que le otorgue la suficiente credibilidad sobre su autenticidad y sobre su calidad. La autoridad del comerciante no es suficiente para que el cliente le de su confianza a la hora de adquirir una pieza.

## **- Formas de comercialización del sello clásico.**

Como hemos podido comprobar a lo largo de estos capítulos coleccionar el sello clásico es, de alguna manera, entrar en un mundo especializado. Para adquirir piezas tenemos cuatro caminos o medios principales.

- La venta directa en las filatelias.
- La venta por correo.
- Las subastas.
- Internet.

Los establecimientos de filatelia han sido durante mucho tiempo el principal, cuando no único, medio de comercialización del sello. La evolución de las costumbres y la falta de tiempo disponible para ello motivó que buena parte de las transacciones se desviarán a la venta por correo. La habitual costumbre del coleccionista de largos ratos en la tienda viendo los stocks de los comerciantes y escogiendo las piezas de su interés dejaron de ser viables por ambas partes: el coleccionista no tenía tiempo suficiente para este hobby y, por su parte, el comerciante se veía imposibilitado a destinarle tanto tiempo de atención en una actividad profesional que el aumento de costes de personal y fiscales le obligaba a velar con mayor atención por la rentabilidad de su trabajo.

---

<sup>(6)</sup> **A.S.D.A.** (American Stamp Dealers Association, Inc.) establecida en 1914

<sup>(7)</sup> **A.P.H.V.** (Allgemeiner Postwertzeichen Handler Verband)

<sup>(8)</sup> **P.T.S.** (Philatelic Traders Society)

<sup>(9)</sup> Asociación Nacional de Empresarios de **FIL**atelia y Numismática

Pero el verdadero azote para el comercio tradicional de filatelia, la tienda, vendría de la mano de las subastas públicas. Y si algún renglón o especialidad filatélica se ha visto afectado por las ventas públicas fue indudablemente el sello clásico y la historia postal es decir los apartados, por lo general, más especializados y de más alta cotización.

Internet, el nuevo vehículo de comunicación es ciertamente importante y a él tampoco se ha podido resistir el mundo del sello. Pero hoy por hoy la facilidad que ofrece a ampararse en el anonimato genera graves problemas y los fraudes están a la orden del día. Sin embargo para el profesional reconocido e identificado es un excelente medio de comunicación que facilita extraordinariamente las relaciones comerciales. Baste citar la posibilidad de asistencia *on line* a las subastas públicas.

## - Cómo comprar en subastas

*“El comercio es la escuela de las trampas.”*

**Luc Vauvenargues**

En el mundo de las malas artes en uno de los escenarios susceptibles de actuar con un buen número de artimañas es el de las subastas.

En la prensa de hace unos años leíamos:

*“UN AÑO DE CÁRCEL PARA EL EX PRESIDENTE DE SOTHEBY'S POR PACTAR  
PRECIOS CON CHRISTIE'S”*

*“Alfred Taubman fue condenado ayer a un año de cárcel y más de ocho millones y medio de euros de multa por el escándalo multimillonario de las comisiones y el arreglo de precios que hizo tambalearse el mundo de las subastas.*

*...«Nadie está por encima de la Ley, independientemente de todo lo que haya hecho antes en esta vida», proclamó el juez Daniels. «El acusado no actuó por necesidad o desesperación, sino por arrogancia y avaricia... Lo arriesgó todo, y por eso merece esta condena».*

*El ex presidente de Sotheby's, con una fortuna estimada en 735 millones de euros, fue encontrado culpable por violar las leyes antitrust y urdir una trama junto al ex director de Christie's, Anthony Tenant, para controlar el 90% de las subastas mundiales de arte, joyería y muebles.”<sup>10</sup>*

Todo en la vida tiene sus pros y sus contras, toda obra humana tiene sus vicios y sus virtudes. Sólo podremos valorar las virtudes de algo conociendo sus defectos, limitaciones o imperfecciones.

La subastas son hoy el mejor medio de comprar y vender sellos, especialmente los más raros, los más cotizados y las acumulaciones difíciles de valorar con objetividad. Pero no por ello debemos ignorar sus puntos débiles

En las subastas, en principio, juegan con libertad la oferta y la demanda de manera que si algo no se vende un determinado precio es porque nadie está dispuesto a pagar más. Si algo se vende a un precio dado es porque lo vale si alguien ha estado dispuesto a pagarlo. Pero en la realidad las cosas no son claras. La hechos nos muestran cómo rara vez encontramos el blanco y el negro impolutos y sí grises más claros o más oscuros.

En las subastas, por ejemplo, en ocasiones se pagan en ocasiones precios desorbitados debido al comportamiento erróneo del comprador.<sup>(11)</sup>

Como para todo en general, hay que ser cauto. La prudencia siempre es una virtud. La primera regla a seguir es: Si no está seguro, absténgase de seguir adelante.

---

<sup>(10)</sup> El Mundo, 23 de abril de 2002

<sup>(11)</sup> En cierta ocasión un cliente me preguntó que si había comprado bien un lote que se componía de una caja con una gran cantidad de sellos, en general, muy vulgares. La cantidad en la que se adjudicó era relativamente alta. Respondí a su pregunta: “Vd. lo sabrá mejor que yo, porque habrá examinado con detenimiento la caja”. “No, no. No la he visto. Pero si otro coleccionista daba una puja menos que yo, creo que no la habré adquirido demasiado cara”. Craso error si el contrario, como fue el caso pensaba lo mismo. “Si aquél sigue pujando es que vale más”.

### ***Algunos consejos para participar en una subasta de filatelia como comprador.***

1. Ante todo estudie el contenido de la subasta con la debida antelación. Examine los lotes en un principio interesantes. Pida opiniones. Determine el precio que está dispuesto a pagar.
2. Recuerde que Vd. puede ser su peor enemigo. Si está presente en sala o participa *on line*, mantenga su medida, pujando hasta el límite previsto para cada pieza. No se deje “calentar” porque otros pujen más y le arrebaten los sellos que le interesaban. Normalmente tendrá muchas más oportunidades en futuras subastas. Procure no tener que arrepentirse de lo comprado por haber pagado más de la cuenta.
3. Cuando se trata de subastas presenciales a las que no puede asistir y no conoce bien al subastador, procure que un amigo o un comerciante de confianza le represente en aquellos lotes en los que esté dispuesto a pagar mucho más de la puja inicial. Pero recuerde siempre que el mejor administrador es uno mismo capaz de estirar más la mano en lo de más interés y cediendo en lo de menos; o aprovechando lo ahorrado en lotes adquiridos por debajo de lo previsto permitiéndole subir más en otros.
4. Debe saber con claridad de qué forma el subastador le garantiza la autenticidad y calidad de los lotes. Para ello debe estar claramente especificado.
  - a. El plazo de tiempo disponible para certificar la calidad y autenticidad de las piezas adquiridas y conformidad del subastador con el experto las verificará.
  - b. Si las condiciones generales de la subasta contemplan un plazo insuficiente para que su experto verifique el material adquirido y puede realizar su posible devolución, solicite una extensión de ese período indicando el nombre del perito. Las casas de subastas deberán aprobar esa solicitud de extensión antes de que se inicie la venta.
  - c. A quién corresponde pagará los costes de las peritaciones. Por lo general cuando el resultado es positivo el coste corre a cargo del comprador; pero en caso contrario debe ser el propietario del lote o la casa subastadora quien asuma ese importe.
  - d. Debe tener claro las causas que justifican la devolución de un lote. Por ejemplo, si el certificado describe un defecto ya citado en la descripción del catálogo, no es razón para anular la adjudicación. De la misma forma; un lote descrito como sellos *de diversa calidad* no puede ser devuelto en base a la existencia de defectos.

Por el contrario, cuando el sello es falso o no se tratara del ejemplar indicado, la casa de subastas debe asumir su responsabilidad admitiendo la devolución por haber incurrido en una descripción inadecuada.
  - e. El haber examinado un sello antes de que la subasta se realice, no puede ser motivo para negar el derecho del comprador a su devolución si el certificado menciona defectos o fuera una falsificación, a menos que así estuviera descrito en el catálogo.
  - f. Observe si la casa de subastas pone restricciones a la devolución de piezas que ya tengan un determinado tipo de certificado.
  - g. No acepte certificados de personas o instituciones que no sean de reconocido prestigio.

### ***Algunos consejos para participar como vendedor:***

Concrete la condiciones de la venta de su colección con un contrato de cesión en depósito de material para subastar. En dicho contrato el subastador debe:

1. Asegurarle no le aplicará ningún gasto ni deducción que no esté especificado.
2. Garantizarle un importe total mínimo neto que se responsabiliza a obtener por la venta después de gastos, sea cual fuere el resultado de la subasta.
3. Deben quedar determinados los plazos para hacer efectivas las liquidaciones.

4. El pacto para la subasta de su colección debe englobar su totalidad, por lo que se establecerá con claridad la forma y plazos de la venta y liquidación de las partes que pudieran quedar sin adjudicar en la primera subasta. <sup>(12)</sup>
5. Exija que desde el mismo momento en que le entregue el material al subastador y hasta que se lo liquide estará asegurado.

No seríamos objetivos alertando de los peligros sin resaltar las virtudes de las casas de subasta españolas. Aunque los anteriores avisos no son ociosos si nos limitáramos a ellos, se podría suponer una mala imagen del subastador de filatelia español y la realidad es muy diferente.

Después de treinta años de actividad como subastador puedo asegurar que algunas de las tropelías que he visto en casas de subastas extranjeras dejan a los subastadores de filatelia españoles como angelitos de la caridad. Pero, repito, como siempre hay ejemplos para todos los gustos y las advertencias hechas no las debemos ignorar.

## **CAPÍTULO VII: Especialidades**

El inicio del coleccionismo tiene su fundamento o razón de ser en la inclinación del hombre al dominio de las cosas a través de su posesión. Así, el coleccionismo nace como una actividad de acaparamiento, se trata de acumular material.

Pero eso, en sentido propio, no es coleccionismo. El coleccionismo surgirá cuando a esa acumulación de material se le de un sentido, una orientación. Cuando se organice y se clasifique, cuando se ordene con arreglo a criterios establecidos.

Y es en esos criterios de ordenación y clasificación donde está el germen de la especialización. Un acercamiento a los objetos que coleccionamos nos lleva a contemplar sus detalles y características; es entonces cuando nos vemos más atraídos por unas notas diferenciales concretas que por otras, a partir de ahí comenzamos a adquirir y coleccionar aquellos ejemplares que precisamente tienen esas específicas características que se convierten en la norma de selección. Es en los objetos que reúnen esas características concretas en los que nos hemos especializado.

### **De lo universal a lo particular. Evolución histórica y tipos de especialidades**

Como hemos dicho el principio del coleccionismo filatélico a partir de mediados del siglo XIX consistía en reunir ejemplares de cualquier condición, cuantos más mejor. En las exposiciones del último cuarto del siglo XIX, se describían las colecciones indicando el número de ejemplares distintos que las componían.

En esa misma época ya se inició una tendencia notable en favor del sello nuevo, aunque la mayoría de los aficionados se inclinan por los ejemplares usados más fáciles de encontrar.

Las calidades no eran por aquel entonces un tema de excesiva importancia. Por ejemplo, en los albores de la filatelia, los ejecutivos de Manhattan, en Nueva York, a la hora del almuerzo, tenían la oportunidad de adquirir sellos en una verja próxima a la catedral de Saint Patrick, clavados con alfileres en unos paneles. Así los exponía a la venta un joven que estaba llamado a ser uno de los más importantes comerciantes de los Estados Unidos. En aquella época el agujerito que dejaban los alfileres no suponían obstáculo alguno para destinarlos a una colección.

---

<sup>(12)</sup> Es una práctica engañosa valorar una parte muy cara (que no se venderá) y otra muy barata (que se malvenderá). Al llevar a cabo la liquidación al propietario se le devuelve lo no vendido, que sumado a lo que se liquida hace un total superior a las estimaciones iniciales. El engaño está en que lo no vendido tiene un precio real muy inferior a las pujas iniciales establecidas. De ahí que sea muy importante exigir al subastador una garantía de importe mínimo de venta por la totalidad.

Pero la filatelia iría evolucionando. A comienzos del siglo XX el coleccionista empieza a destacar determinados aspectos en los sellos y comienza a seleccionar los que quiere para su colección renunciando a los demás. Unos se dedican a coleccionar ejemplares usados, porque son más comunes y por tanto más accesibles; a otros lo que les estimula más es la dificultad y los prefieren nuevos que son mucho más escasos y por ello, con el tiempo, serán, en general, más caros. Otros priorizan la calidad desechando los que tengan algún defecto...

Hay quienes coleccionan sólo los de un país o una determinada área geográfica (Europa, Colonias Inglesas, etc). Aunque hoy se nos pueda antojar increíble en una filatelia en pañales, algún coleccionista se especializó, ya en aquel momento, en reunir variantes de un único sello, por ejemplo, el 6 cuartos de España de 1850; de ese coleccionismo particular conocemos la primera subasta especializada en España en la década de los veinte del siglo XX.

También hubo quienes concentraron su interés en algo diferente al sello, aunque vinculado a él: los matasellos.

Cuando el siglo XIX llegaba a su fin empezaron a emitirse sellos conmemorativos. Eso habría de ser una auténtica revolución. La serie de Estados Unidos dedicada al cuarto centenario del descubrimiento de América celebrado en 1892 causó una gran conmoción y para convertirse en una de las emisiones más emblemáticas de la filatelia mundial. España esperaba al siglo XX para irrumpir en el ámbito de las emisiones conmemorativas en 1905 con la serie del Quijote, colección de 10 sellos dedicados al III centenario de la publicación de la obra de Cervantes. Había nacido la filatelia temática.

Con el transcurso de los años el número de sellos emitidos por los diferentes países ha ido aumentando y también ha crecido en el coleccionista su afán por seleccionar los que reúnan ciertos aspectos, características o contenidos.

La especialidad de mayor auge en la Filatelia actual es la Historia Postal. Fruto de contemplar el sello en su objetiva razón de ser, surgió el interés de su coleccionismo sobre el objeto en el que circuló. Ese primer peldaño de la historia postal formado por los sellos sobre cartas se ampliaría a los sobrescritos, cartas prefilatélicas y cualquier documento u objeto relacionado con la historia del correo. Este interés por la Historia Postal ha crecido en las últimas décadas del siglo XX, en paralelo al repudio de los filatelistas a la proliferación de emisiones en todos los países.

## **Objetivos de la especialización**

La especialización persigue dos objetivos fundamentales: limitar el campo de actividad por la imposibilidad de abarcarlo todo (incapacidad física, económica, de tiempo, etc.) y ahondar en el estudio e investigación del sello; sin duda concentrar la actividad en un sector concreto permite alcanzar un grado de conocimiento superior.

Parece obvio que de esos dos objetivos el más importante desde un punto de vista cuantitativo, ha sido limitar el ámbito del coleccionismo. Cuando el coleccionista quiere abarcar demasiado, acaba desconsolado viendo cómo su colección estará siempre muy incompleta.

Pero lo más gratificante para el coleccionista es, sin duda, el incremento de conocimientos. Coleccionar, por el mero hecho de lograr clasificar y ordenar el material, supone una satisfacción mucho mayor que el mero reunir y acumular. Ahora bien, estudiar lo que se colecciona, profundizar en su conocimiento es recibir una recompensa incomparablemente superior. No digamos ya cuando si llega ser reconocido como un erudito en el área de su especialización.

## **Conclusión**

En todo este *maremágnum* que puede parecer la filatelia contemplada en una vista de conjunto, sigue destacando con luz propia su núcleo inicial: el sello clásico, el anterior a 1900, que salvo contadas excepciones no es temático. Él es y seguirá siendo el *buque insignia* de nuestra afición, el más valorado del coleccionismo filatélico.

Quienes se adentran en tan apasionante mundo, es muy difícil que lo abandonen por su propia voluntad.

Quien lo contemple desde fuera y sienta curiosidad por introducirse en él, anímese. Tenga la certeza de que hallará multitud de satisfacciones; pero hágalo con la prudencia de saber que se inicia en un mundo especializado, y debe hacerlo de la mano de un buen comerciante profesional, con la garantía de los expertos y el contraste de opiniones de otros coleccionistas. Esto último es algo fácil encontrar en los foros de Internet, las sociedades filatélicas y en los actos como conferencias, exposiciones, etc.

***José M<sup>a</sup> Sempere***

*Association Internationale des Experts en  
Philatélie  
Royal Philatelic Society London*

*filateliadigital.com*



C/ Balmes 266, ent. 5  
08006-Barcelona  
Tel. 93 127 20 32 - 237 00 15

[www.subastaseuropa.com](http://www.subastaseuropa.com) [info@subastaseuropa.com](mailto:info@subastaseuropa.com)