

Valuación de tarjetas postales: El modelo E/P-M/0.0"

Fernando Pérez-Maldonado
Fernando J. Elizondo Garza

Para las tarjetas postales,
en general, tiene
dos tipos de compradores.

- Los filatelistas
- Los coleccionistas de Tarjetas Postales

- Hay más filatelistas que coleccionistas de postales.
- Entre los coleccionistas de postales están historiadores, sociólogos, diseñadores, artistas, etc. Que las coleccionan para utilizar las imágenes.

Los filatelistas.

- Están principalmente interesados en el timbre y las marcas postales.
- En algunos casos adquieren la postal sin ver el lado de la imagen.
- Quieren comprar en base al valor del timbre.
- Están interesados en tarjetas postales tipo entero postal.

Los coleccionistas de tarjetas postales

- En general no les importa si la tarjeta fue usada, o sea si tiene timbre o no.
- Mas interesados en las imágenes y/o mensajes.
- El fotógrafo, editor, etc.
- Si es a color, coloreada a mano o en blanco y negro.

- El valorador debe considerar ambos mercados.

El valuador debe considerar todos los factores que puedan influir:

- Factores que incrementan el valor
- Factores que disminuyen el valor


- El valuador establecerá un valor estimado del objeto en venta.
- Debe considerar en el caso de las postales tanto los factores Filatélicos como los Deltiológicos o Cartófilos.
- Debe ser "justo".

- Para establecer el valor estimado de tarjetas postales se propone el
Modelo E/P-M/0.0


- Modelo Didáctico
- Busca que las personas comprendan mejor en base a que se establece el valor estimado
- y por lo tanto que conozcan mejor lo que tienen o lo que compran.

- También se busca evitar que se separen los timbres de la postales, tanto por querer venderlos por separado como para quedarse con el timbre y tirar la postal.






- Hacer conciencia de la importancia de la preservación en el valor y la importancia de archivar adecuadamente.




Valor estimado

- En primera instancia el valor estimado de una postal debe considerar tanto clientes filatelistas como coleccionistas de postales.
- $VE = VF + VD$
- VF es el valor Filatélico
- VD es el valor Dieltológico



Valor estimado

- Esta y las demás ecuaciones son conceptuales y no matemáticas, o sea permiten entender y estimar pero no pretender ser exactas.




- Conviene determinar los valores filatélico y dieltológico por separado.
- Datos muy útiles al momento de la venta.
- Permite, por ejemplo, evitar que regalemos un timbre caro al vender una postal. O viceversa.



Valor filatélico

- El **Valor Filatélico VF** se establece en base a:
- $VF = VC_t + FS_t - FD_t$
- VC_t es el valor de catalogo del timbre
- FS_t son factores de sobreprecio
- FD_t son factores de depreciación



Valor filatélico

VC_t - Valor de catalogo

- En el caso de la filatelia, existen catálogos que establecen un valor a los timbres en función de su rareza.
- Dado que los timbres son valores emitidos por los gobiernos, hay registros de características, fechas de emisión y tirajes, e incluso en algunos caso de cuantas se vendieron.

Valor filatélico

VC_t - Valor de catalogo

- El valor de catalogo normalmente fija un valor para timbres usados y otro para timbres sin usar.
- Estos valores se establecen en primera instancia para timbres en excelente estado (sin daños).

Valor filatélico

FS_t – Factores de sobreprecio

- **Múltiples** (varios timbres unidos: pares, bloques de 4, etc.)
- **Cancelación**. Marca postal de la oficina postal de envío, y en algunos casos de la oficina que la recibió. (Valido sólo para timbres usados)
- **Valor estético o temático** del timbre. (hay timbres mas demandados)
- **Uso histórico** (timbre usado el primer día de emisión o durante un evento específico)
- Etc.

Valor filatélico

FD_t – Factores de depreciación

- **Roturas** (timbre incompleto, perdida de dientes, roturas.
- **Perdida de goma** en timbre nuevo
- **Charnela** o efectos de ella.
- **Agujeros** (grapadoras, etc.)
- **Adelgazamientos** (producto de arrancar el timbre, etc.)

Valor Dieltológico

- El **Valor Dieltológico VD** se establece en base a:
- $VD = VC_p + FS_p - FD_p$
- VC_p es el valor de catalogo de la postal
- FS_p son factores de sobreprecio de postal
- FD_p son factores de depreciación de postal

Valor Dieltológico

VC_p - Valor de catalogo

- En el caso de la tarjetas postales, como en su gran mayoría fueron producidas por empresas privadas, raramente se tiene información de tipos y cantidad de postales emitidas.
- Por lo que conocer su rareza es difícil.
- No hay en el caso de México un catalogo de postales.+ que establezca un valor de catalogo de las mismas.

Valor Dieltológico

VALOR DE MERCADO DE POSTALES

- En el caso de México, y de donde no haya catalogo, el valor de catalogo debe ser sustituido por un valor de mercado basado en observaciones de precios de venta de subastas y de la información de vendedores éticos.
- $VC_p = VM_p$
- Valor de postales en excelente condición.

Valor Dieltológico

- Por lo que:
- $VD = VM_p + FS_p - FD_p$

Valor Dieltológico

FS_p – Factores de sobreprecio

- **Ilustrada.** Postal ilustrada o no.
- **Autor.** La TP tiene nombre o logo del autor
- **Histórico.** La postal retrata un momento histórico importante o un personaje social.
- **Estético.** Belleza de la imagen de la postal.
- **Documental.** La postal registra una época (edificos, ropas, etc. de época)
- **Etc.**

Valor Dieltológico

FD_p – Factores de depreciación

- **Roturas.** (Postal incompleta o rota).
- **Suciedad.** Manchas
- **Daños** por humedad, hongos, ataque químico.
- **Envejecimiento** del papel o la foto
- **Marcas de montaje en álbum.**
- **Agujeros y adelgazamientos**
- **Escritura sobre la imagen.**



Valor Estimado

- Como ya se comentó el valor estimado debe considerar el valor filatélico y el dieltológico.
- Pero...

MERCADO

- El valor real depende de la OFERTA y la DEMANDA



MERCADO

- O sea que para poder conseguir al vender el valor estimado o mayor hay que ofrecer la postal:
- Al mayor número posible de compradores potenciales.
 - Ofrecer la postal tanto a filatelistas como a dieltólogos, e incluso a historiadores, fotógrafos, etc.



MERCADO

- El factor principal para que una pieza se venda en un valor alto, es que haya varias personas interesadas en la misma pieza.
- De tal manera que se la compitan.



Estrategias de mercado

Para vender una postal las opciones son:

- Venta directa vendedor comprador
- Subastas

Cada una tiene sus pros y contras.



Dos visiones

- El vendedor quiere vender caro.
- El comprador quiere comprar barato



Valor variable con el tiempo

El valor estimado de una pieza varía con el tiempo.

- El valor de catálogo cambia.
- La pieza se deteriora.



Retroalimentación

- El valor de Catálogo y en su caso el valor de mercado irá variando a como se actualiza la información de los precios a que se están vendiendo tanto los timbres como las postales.
- De tal manera que los valores en que realmente se venden las piezas retroalimentan las bases de datos con las que se establece el valor de catálogo o de mercado



Preservación de postales

- El buen archivado de las postales ayuda a retrasar su deterioro y por lo tanto evita la depreciación por daños y envejecimiento de una pieza.



Valuadores

Los valuadores deben ser personas:

- Conocedoras.
- Estudiosas.
- Con una biblioteca completa.
- Buenos archivos y registros.
- Observadores, sensatos y certeros.
- y sobre todo éticos.



Valuadores

NO CUALQUIERA



MUCHAS GRACIAS

- **Fernando Pérez-Maldonado**
fernandopema@gmail.com
- **Fernando J. Elizondo Garza**
fjelizon@hotmail.com