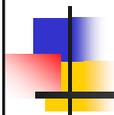
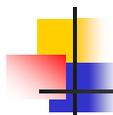


EL MERCADO ACTUAL DE TARJETAS POSTALES MEXICANAS



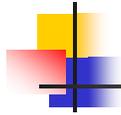
Fernando J. Elizondo Garza
Fernando Pérez-Maldonado
Carlos Álvarez Regalado

5o. Congreso Mexicano de Tarjetas Postales
Oaxaca, Oaxaca, México. Junio de 2012

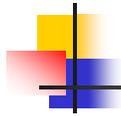


Las tarjetas postales,
en general, tiene
dos tipos de compradores.

- Los filatelistas
- Los coleccionistas/estudiosos
de Tarjetas Postales

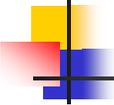


- Hay más filatelistas que coleccionistas de postales.
- Entre los coleccionistas de postales están historiadores, sociólogos, diseñadores, artistas, etc. Que las coleccionan para utilizar las imágenes.



Los filatelistas.

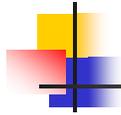
- Están principalmente interesados en el timbre y las marcas postales.
- En algunos casos adquieren la postal sin ver el lado de la imagen.
- Quieren comprar en base al valor del timbre.
- Están interesados en tarjetas postales tipo entero postal.



Los coleccionistas/estudiosos de tarjetas postales

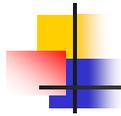
- En general no les importa si la tarjeta fue usada, o sea si tiene timbre o no.
- Mas interesados en las imágenes y/o mensajes.
- El fotógrafo, editor, etc.
- Si es a color, coloreada a mano o en blanco y negro.

- 
-
- El valorador debe considerar ambos mercados.

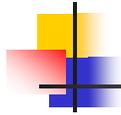


El valuador debe considerar todos los factores que puedan influir:

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



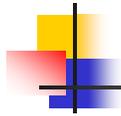
- El valuador establecerá un valor estimado del objeto en venta.
- Debe considerar en el caso de las postales tanto los factores Filatélicos como los Deltiológicos o Cartófilos.
- Debe ser "justo".



Valuando Tarjetas Postales

- Para establecer el valor estimado de tarjetas postales **Fernando Elizondo y Fernando Pérez-Maldonado** propusieron en el 2008 el

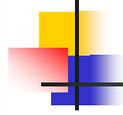
Modelo E/P-M/0.0



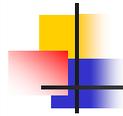
- Modelo Didáctico
- Busca que las personas comprendan mejor en base a que se establece el valor estimado
- y por lo tanto que conozcan mejor lo que tienen o lo que compran.

- 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.



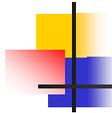


- Hacer conciencia de la importancia de la preservación en el valor y la importancia de archivar adecuadamente.



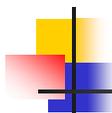
Valor estimado

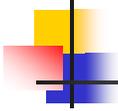
- En primera instancia el valor estimado de una postal debe considerar tanto clientes filatelistas como coleccionistas de postales.
- $$VE = VF + VD$$
- VF es el valor Filatélico
- VD es el valor Dieltológico



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

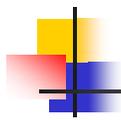
- El **Valor Filatélico VF** se establece en base a:
- $VF = VC_t + FS_t - FD_t$
- VC_t es el valor de catalogo del timbre
- FS_t son factores de sobreprecio
- FD_t son factores de depreciación



Valor filatélico

VC_t - Valor de catalogo

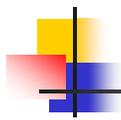
- En el caso de la filatelia, existen catálogos que establecen un valor a los timbres en función de su rareza.
- Dado que los timbres son valores emitidos por los gobiernos, hay registros de características, fechas de emisión y tirajes, e incluso en algunos caso de cuantas se vendieron.



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

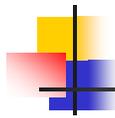
FD_t – Factores de depreciación

- **Roturas** (timbre incompleto, pérdida 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

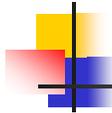
- En el caso de la tarjetas postales, como en su gran mayoría fueron producidas por empresas privadas, raramente se tiene información de tipos y cantidad de postales emitidas.
- Por lo que conocer su rareza es difícil.
- No hay en el caso de México un catalogo de postales que establezca un "valor de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

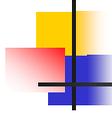
- **Ilustrada.** Postal ilustrada o no.
- **Autor.** La TP tiene nombre o logo del autor
- **Histórico.** La postal retrata un momento histórico importante o un personaje social.
- **Estético.** Belleza de la imagen de la postal.
- **Documental.** La postal registra una época (edificios, ropas, etc.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





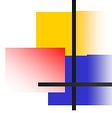
Valor Estimado

- Como ya se comento 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:

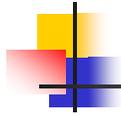
- Al mayor número posible de compradores potenciales.
- Ofrecer la postal tanto a filatelistas como dieltólogos, e incluso a historiadores, fotógrafos, etc.



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.

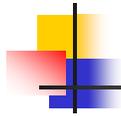


Estrategias de mercado

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

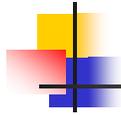
El valor estimado de una pieza varia con el tiempo.

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



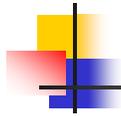
Retroalimentación

- El valor de Catalogo y en su caso el valor de mercado ira variando a como se actualiza la infamación 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 catalogo o de mercado



Preservación de postales

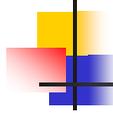
- El buen archivado de las postales ayuda a retrasar su deterioro y por lo tanto evita la depreciación por daños y envejecimiento de una pieza.



Valuadores

Los valuadores deben ser personas:

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



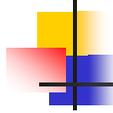
Valuadores

NO CUALQUIERA



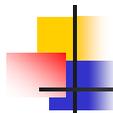
El experimento

- Se subastaron postales en 3 sitios de Internet.
 - Ebay 
 - bidStart 
 - Mercado Libre México 



El experimento

- El proyecto era subastar 100 postales
 - 50 postales fotográficas (RPPC)
 - 25 postales tipo Cromo
 - 10 postales litográficas/fotomecánica
 - 10 postales fotomecánica pinturas/dibujos
 - 5 postales raras



El experimento

- Valor de Salida
 - Sitios internacionales:
eBay y BidStart
US\$ 0.99
 - Sitio de México:
Mercado Libre MX
Cromos MX\$ 5.00 pesos
Otras MX\$10.00

El experimento

- La subasta se mantuvo abierta por una semana.

RESULTADOS

- eBay. 
- Responsable Fernando Pérez-Maldonado. Sólo puso 10 en subasta. Pues se le complicó con la organización de la subasta.
- Se vendieron 2 (ambas a US\$ 0.99)



RESULTADOS

- eBay.
 - Se trató de subastar las 90 restantes.
 - eBay dejó subastar solamente 10, por no tener historia de vendedor.
 - Puse en subasta 10 postales fotográficas.
 - Sólo se vendió una (en US \$4.85)



bidStart



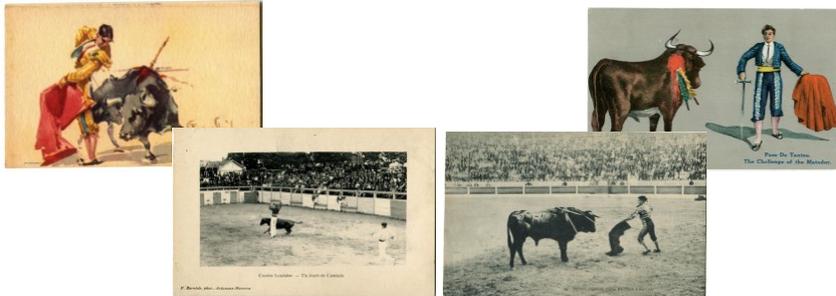
- Se pusieron en subasta las 100 TP.
- Se vendieron en total 6 (todas en US\$0.99)
- Una a un mexicano en USA
- Otra a alguien en Pachuca





- bidStart

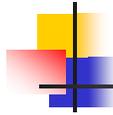
- Y cuatro a un comprador de Francia, todas relacionadas con la tauromaquia.



- Mercado Libre México

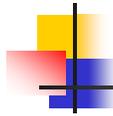


- Se pusieron en subasta las 100 Tarjetas a MX\$10.00 c/u
- No se vendió ninguna.



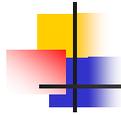
Resumen de resultados

SUBASTADO EN	OFRECIDAS	VENDIDAS	TIPOS	COMPRADOR	% VENDIDO	PRECIOS DE VENTA
eBay	20	3	2 litográficas 1 fotográfica	USA	15%	0.99 0.99 4.85
bidStart	100	6	3 fotomecánicas 3 fotográficas	Francia USA México	6%	0.99
Mercado Libre México	100	0	-	-	0%	-



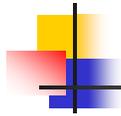
Comentarios finales

- El mercado de tarjetas postales mexicanas esta lejos de estar consolidado.
- Las tarjetas con respecto a otras formas de coleccionismo puede decirse que están en general subvaluadas.



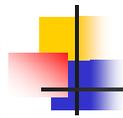
Comentarios finales

- En base a lo anterior hay que tener claro que el comprar caro puede implicar que al vender no se recuperara lo invertido.



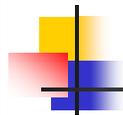
Comentarios finales

- Las opciones para vender a un buen precio las tarjetas postales mexicanas son:
 - Encontrar coleccionistas específicos al tema.
 - Avisarles que se subastaran.
 - Este congreso es un buen lugar para identificarlos.



MUCHAS GRACIAS

- **Fernando J. Elizondo Garza**
fjelizon@hotmail.com
- **Fernando Pérez-Maldonado**
fernandopema@gmail.com
- **Carlos Álvarez Regalado**
cajar2010@hotmail.com



RESUMEN:

En esta conferencia inicialmente, para establecer una base conceptual, se presenta el modelo de valuación de postales "E/P-M/0.0" desarrollado por Fernando Elizondo y Fernando Pérez-Maldonado en 2008.

Posteriormente se presentará la metodología y los resultados de tres experimentos de venta de tarjetas postales mexicanas, uno a través de eBay, otro de Bidstart y otro de Mercado Libre México, en los que se ofrecieron en subasta 100 postales, estratificadas por época, partiendo de un valor muy bajo. En base a la discusión de los resultados de este experimento, por último, se abrirá la sesión a comentarios de experiencias y visiones alrededor del tema.

PALABRAS CLAVE:

Tarjetas postales, México, valor, precio, mercado