

Tasar monedas y sellos en los tiempos que corren

*Por José Luis Barceló
Experto en Numismática y Filatelia*

El mundo del coleccionismo también se ha visto afectado por la crisis: en el caso de la filatelia, los valores se han visto muy afectados desde las intervenciones judiciales de las compañías Fórum Filatélico y Afinsa. La numismática, por el contrario, se ha revalorizado muchísimo y las piezas son buscadas y cotizadas. Tras la profunda recesión, la sociología del coleccionista se ha visto también transformada.

Todo coleccionista sabe que su colección se incrementa en el tiempo no solamente en la cantidad y calidad de las piezas aportadas, sino en el valor intrínseco, hasta tal punto, que se llegaron a constituir empresas de inversión en bienes tangibles, como fueron los tristes casos de Afinsa o Fórum Filatélico, hoy intervenidas judicialmente.

Pero el coleccionista real no busca una revalorización de la inversión, sino simplemente colmatar una ansiedad por acumular activos de un mismo linaje: sellos, monedas, vitolas o billetes del mundo o de un determinado periodo. Mi padre fue un enorme coleccionista, hasta tal punto que llegamos a tener problemas de espacio en casa: desde libros, hasta cómics, pasando por sellos, monedas y vitolas de todo el mundo, llegó a alcanzar una enorme colección de gran valor.

El placer del coleccionista es el de investigar y lograr una colección casi perfecta que solo existe en su imaginario: la colección total no existe, pero si se perfecciona con el tiempo, y su valor, al transcurrir el mismo, se acrecienta enormemente.

Como perito tasador en coleccionismo, he podido percibir en los últimos años una profunda transformación en el coleccionista que requiere los servicios.

Hasta hace un par de años se acercaban a los gabinetes de tasadores y peritos judiciales personas que querían conocer el valor de una colección o lote determinado: herencias o cuadernos particionales, demandas, valoraciones o tasaciones, eran el trabajo habitual. A veces te encontrabas con alguna transmisión o donación que debía ser convenientemente tasada.

Hoy en día las colecciones que llegan a los gabinetes profesionales proceden efectivamente de herencias, pero con fines bien distintos: la venta directa. Hasta tal punto, que en la negociación por la prestación de servicios este asunto se ha convertido en el verdadero "nudo gordiano": el precio de los servicios de tasación o peritaje se pretenden establecer en función del valor final, lo cual induce a una considerable aberración: muchos profesionales de otras áreas suelen establecer el precio de sus servicios de tasación en función del valor final de lo tasado, por ejemplo, en inmuebles.

En el caso del coleccionismo no debe ser éste el proceder adecuado: los honorarios deben establecerse en función del trabajo a realizar. A lo largo de mi carrera profesional me he encontrado con numerosísimos casos en los que una enorme colección de sellos apenas alcanza un valor de unos pocos miles de euros, mientras que el trabajo de inventario de docenas de álbumes puede demorarse jornadas enteras. Sin embargo, me he encontrado alguna vez me he encontrado con un solo álbum o un cuaderno que encierra un verdadero tesoro de varias decenas de miles de euros y cuya tasación puedo resolver en media tarde.

No pueden establecerse honorarios que no correspondan al trabajo realizado, y lo razonable es percibir lo correcto cuando el trabajo de desarrolla con rapidez y sin molestias, por mucho que el bien a tasar alcance elevadas cifras.

Hoy en día nos encontramos en una situación en la que los particulares se acercan a los gabinetes de los especialistas con una intención muy clara: liquidar el bien para lograr metálico que palie los problemas financieros y de deudas que todos padecemos.

Entre medias quedaron los recuerdos familiares, cadenas de oro de las comuniones, pendientes de la abuela o anillos de boda que se vendieron al peso en las compraventas de oro. Liquidar una colección de sellos y monedas es un último paso, pues nos encontramos en que muchos particulares tienen un enorme desconocimiento del tipo de bien que han heredado, de su verdadero valor y de las dificultades que entraña su correcta puesta en venta, habitualmente en subasta pública.

Todos ellos requieren del asesoramiento de verdaderos profesionales.
