

Filatelia: coleccionismo, comercio e inversión

JUAN EMILIO ARAGONÉS CARAZO*

En este artículo se tratará de dar una visión general del nivel comercial e inversionista de la filatelia en España. Se señalan algunos comportamientos y detalles típicos de este coleccionismo, pero no con la intención de hacer un tratado sobre la filatelia o marcar unas pautas que indiquen qué y cómo coleccionar, sino por su influencia en el desarrollo del comercio filatélico y, principalmente, en el rendimiento de las inversiones en el sector, además de proporcionar al lector algunos datos históricos y anecdóticos.

Palabras clave: sectores económicos, telecomunicaciones, tarifas de comunicaciones, filatelia, sellos postales, economía del ocio.

Clasificación JEL: L82.

1. El coleccionismo de sellos, un poco de historia

Desde la aparición del primer sello postal en el Reino Unido (1840), se intuyó que esas pequeñas estampillas grabadas podían ser objeto de colección y mantener un comercio muy activo; prueba de ello es la frase que a mediados del siglo XIX aparecía impresa en las cartas inglesas y en la que se podía leer: «Consérvese esta carta. El sello puede ser, algún día, una curiosidad interesante».

Tres meses después de la aparición de este primer ejemplar, denominado «Penny Black», el diario *Times* publicó un anuncio solicitando sellos usados bajo condiciones a convenir. Era el nacimiento del coleccionismo de sellos.

Muy pronto se crearon los primeros clubs y asociaciones de filatelistas, comenzando los intercambios y el estudio de los timbres postales. Animado por las buenas expectativas comerciales, el belga Jean B. Möens abrió el primer comercio filatélico en 1852 y diez años después, editó el primer catálogo de sellos del mundo. También en

ese año 1862, se publicó el primer álbum y apareció la primera revista de filatelia: *The Monthly Advertiser*, publicada en Londres. El éxito arrollador de este nuevo coleccionable y el crecimiento de la demanda de ejemplares, quedó reflejado con la celebración de las primeras subastas de sellos: París en 1865, Nueva York en 1870 y Londres en 1872.

La palabra *Filatelia* (formada por dos palabras griegas: «*philos*» que significa amigo o que ama y «*telos*» que significa tributo o impuesto, fue aceptada por la Real Academia de la Lengua el 2 febrero de 1922, que la define como «La ciencia o estudio de los sellos o estampillas postales) aparece por primera vez aplicada al coleccionismo de sellos en 1864, en la revista *Le Collectionneur de Timbres-Poste*.

En la actualidad, se calcula que en el mundo hay unos 50 millones de coleccionistas de sellos postales que mueven cientos de miles de millones de pesetas anualmente.

España ocupa el tercer lugar en el mundo en número de coleccionistas, por detrás de Estados Unidos y Alemania, y muy parejo con Francia e Italia. Se estima que en España existen más de 500.000 filatélicos, de los que una gran mayoría están abonados al Servicio Filatélico de Correos.



COLABORACIONES

* Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior.

2. El comercio de los sellos

2.1. Desarrollo del comercio filatélico en España

El primer negocio filatélico español fue creado en 1854 por José María Vergés, en Barcelona.

El comercio de los sellos en España se desarrolló con fuerza y rapidez durante los siglos XIX y XX, dirigido por empresarios verdaderamente expertos en sellos que, además de proveer al cliente en sus necesidades filatélicas, aconsejaban y guiaban para formar una colección coherente y con opción a revalorizarse.

Un factor de influencia decisiva en el aumento del comercio de los sellos es el que constantemente aparecen nuevos coleccionistas. Normalmente comienzan por ir adquiriendo, a través del Servicio Filatélico de Correos, las novedades que se emiten. Una vez iniciados en el coleccionismo y para ampliar su colección, empiezan a demandar los sellos emitidos con anterioridad, provocando así un aumento de los precios ya que las existencias de estos últimos no pueden crecer.

Se estima que el Servicio Filatélico de Correos ingresó durante el año 2000, más de 6.500 millones de pesetas por la venta de sellos emitidos durante ese año a coleccionistas

La venta de sellos mediante subastas y a través de los comercios especializados, mueve anualmente cerca de 100.000 millones de pesetas.

La venta de accesorios filatélicos está directamente relacionada y forma parte del comercio de los sellos. Para una conservación adecuada de los ejemplares, es necesario el uso de un material específico (álbumes, clasificadores, hojas, filostuches, fichas, pinzas, etc.) y el de catálogos para su clasificación, valoración y estudio. La venta de estos artículos es otra fuente de ingresos en torno a la que se han creado empresas que se dedican, solamente, a la fabricación de esos materiales, sin participar en la compraventa del sello como tal. En el año 2000 la colección completa de los sellos emitidos en España, alcanzó un valor facial de 7.190 pesetas. El coste de las hojas y filostuches necesarios para la conservación en un álbum de los sellos del citado año, oscila entre las 6.000 y 12.000 pesetas, dependiendo de la calidad de las hojas. No se han conseguido datos reales sobre el volumen de negocio que esto supone, pero para hacerse una idea, bastaría con multiplicar los precios dados para el material por el

número de coleccionistas estimado; aproximadamente entre 3.000 y 6.000 millones de pesetas en el año 2000 y sólo en el capítulo de hojas y filostuches.

La filatelia es una afición que puede generar beneficios a medio y largo plazo. Sólo es cuestión de tiempo, ya que difícilmente se podrán compensar los márgenes comerciales y los gastos de los materiales empleados en la conservación de la colección, si el tiempo transcurrido desde la compra hasta el momento de la venta es corto.

En casi todas las grandes ciudades españolas suelen formarse mercadillos de sellos en los días festivos. Es verdaderamente difícil calcular el movimiento de dinero en estos mercados, a los que acuden aficionados, coleccionistas y profesionales para comerciar, e inversores en busca de piezas interesantes a buen precio.

En España, Madrid y Barcelona son las ciudades que cuentan con mayor número de comercios filatélicos.

Actualmente la Asociación Nacional de Empresarios de Filatelia y Numismática de España (ANFIL) cuenta con 280 asociados, y la Federación Internacional de Asociaciones de Comerciantes de Sellos (IFSDA) con más de 4.000 asociados.

2.2. El comercio a través de Internet

Internet ha abierto en los últimos años un nuevo campo en el comercio de los sellos. El acceso a un mercado mucho mayor y el poder pasar de un comercio local a otro de nivel nacional e internacional, ha hecho que un buen número de renombradas empresas filatélicas dispongan ya de página Web desde la que ofertan sus existencias. Lo mismo ocurre con las mayores casas de subastas de sellos que, por lo general también se dedican a obras de arte y otros objetos, tienen sus propias páginas desde las que se puede pujar por correo electrónico.

Pero Internet no sólo atrae a los empresarios del sector; son muchos los coleccionistas-inversores que anualmente han ido comprando varias series de los sellos nuevos que iban apareciendo, unas para su colección privada y otras como inversión. Antes de la explosión de Internet, estos coleccionistas-inversores tenían muchas dificultades para dar salida a sus stocks, teniéndolo que hacer, en la mayoría de los casos, mediante los



COLABORACIONES

especialistas del sector, que compraban pensando en el beneficio. Con Internet tienen la posibilidad de llegar directamente a otros coleccionistas y sacar mayor productividad a sus inversiones.

También los coleccionistas que buscan avanzar en su colección están participando en este campo. Para los coleccionistas residentes en una pequeña localidad, la adquisición de sellos para su colección no es fácil, pues los comercios filatélicos suelen estar en grandes núcleos, por tanto la oferta es escasa y elevados los gastos de transporte para conseguir los sellos que necesitan; con Internet tienen acceso a un gran número de comercios y a las subastas en la Red, con lo que la oferta es mucho mayor y los gastos se reducen.

Estos nuevos vendedores y compradores están generando que la oferta y la demanda crezca rápidamente en Internet y, apoyándose en empresas que se han creado precisamente para subastar cualquier tipo de artículos en la Red a cambio de una pequeña comisión, se han unido ya al mercado de los sellos, generando un movimiento de dinero difícilmente estimable y controlable.

La gran afluencia de filatélicos a este tipo de empresas queda reflejado en los datos obtenidos del líder de las subastas *on-line* en España, *eBay-iBazar* que, con cerca de 400.000 usuarios, pone en subasta diariamente más de 57.000 artículos divididos en 23 categorías. La filatelia, encuadrada dentro de los «Coleccionables», es la que mayor número de productos presenta, con más de 4.300, lo que supone un 7,5 por 100 del total de artículos expuestos.

Este dominio de las subastas filatélicas se incrementa en otros «sites» que, con menor número de usuarios y productos, presentan los siguientes resultados:

— *Yahoo España* en la que la filatelia aporta más del 25 por 100 de los artículos subastados, con 1900 productos sobre los 7100 ofertados.

— *Atinar.com*, con 1800 productos filatélicos sobre un total de 3200, representando el 56 por 100.

3. Los sellos como inversión

3.1. Revalorización

Al estar considerados como papel moneda, los sellos tienen valor en sí mismos. Son seguros y raramente dependen de tendencias, aunque las hay, como se verá más adelante. Se revalorizan

constantemente pues, con el paso del tiempo, aumenta la demanda y disminuye la oferta. Los sellos son bienes tangibles, muy bien considerados como valores de inversión a medio y a largo plazo, constituyendo el mejor valor-refugio para invertir y aportando un valor añadido, como es el de invertir en cultura.

La adquisición de piezas ya valiosas y la compra de importantes cantidades de sellos de determinadas emisiones que pueden revalorizarse con prontitud, debido a su reducido número de tirada o por integrarse en una temática desarrollada, deben considerarse como inversiones.

El mercado español de sellos es uno de los destinos clásicos para la inversión. Como ya se ha dicho anteriormente, mueve cerca de 100.000 millones de pesetas anuales y la rentabilidad media de este mercado se ha situado en torno al 12 por 100 anual en los últimos ejercicios. Según un estudio elaborado por Tabacalera, una buena colección iniciada en 1950 podría valer hoy 5.000 veces más.

En el Cuadro 1 podemos apreciar la revalorización de algunos sellos durante los últimos 20 años.

El sello más caro del mundo es el magenta de la Guayana británica con matasellos de Demerara del 4 de abril de 1856 que, en 1980, se subastó en Nueva York por 140 millones de pesetas.

3.2. Factores que influyen en la revalorización de los sellos

— *Tirada*. Los sellos de emisión corta, es decir con pocos ejemplares puestos en venta, son los que más se revalorizan. Su escasez provoca «huecos» en una colección, lo que hace que estos sellos sean más deseados aumentando la demanda. Como ejemplo podemos citar el «Visita del Caudillo a Canarias, sin número de control», que con una tirada de 3000 ejemplares y un valor facial de 25 pesetas, ha multiplicado su valor inicial por 30.000 entre los años 1950 y 2000.

— *Antigüedad*. Los sellos antiguos, llamados «clásicos», son los más apreciados por los coleccionistas y los más difíciles de conseguir.

— *Conservación*. El sello debe estar en perfecto estado para que su revalorización sea máxima. Los filiestuches y demás accesorios necesarios para conservar los sellos, aparecieron ya bien entrada la segunda mitad del siglo XX. Hasta



COLABORACIONES

CUADRO 1
EJEMPLOS DE REVALORIZACIÓN DE LOS SELLOS

Sello	Valor Facial (1)	Año emisión	Precios en pesetas según catálogo Edifil				
			1979	1987	Rev. 87/79	2000	Rev. 00/87
Isabel II	6 reales	1850	200.000	300.000	50%	495.000	65%
Isabel II	10 reales	1850	320.000	425.000	33%	680.000	60%
Isabel II	2 reales	1851	925.000	1.500.000	62%	2.925.000	95%
Isabel II	2 reales	1852	825.000	1.300.000	58%	2.450.000	88%
Isabel II	2 reales	1853	625.000	950.000	52%	1.700.000	79%
Escudo de Madrid	3 cuartos	1853	850.000	1.200.000	41%	2.200.000	83%
Alegoría de la Justicia	10 pesetas	1874	140.000	260.000	86%	475.000	83%
III Cent. El Quijote (serie)	16,75 pesetas	1905	60.000	125.000	108%	245.000	96%
XI Cong. Ferrocarriles	10 pesetas	1930	31.000	63.000	103%	130.000	106%
Defensa de Madrid (HB)	7,45 pesetas	1938	280.000	425.000	52%	870.000	105%
CL Aniv. Constitución Estados Unidos (HB)	6 pesetas	1938	75.000	125.000	67%	230.000	84%
Año Sto. Compostelano (serie)	4,05 pesetas	1943	4.600	7.500	63%	13.500	80%
Falla y Zuloaga	75 pesetas	1947	27.500	32.500	18%	45.500	40%
Visita del Caudillo a Canarias	25,10 pesetas	1950	225.000	350.000	56%	730.000	109%
Cent del Sello (serie)	75 pesetas	1950	85.000	95.000	12%	130.000	37%
Legazpi y Sorolla	75 pesetas	1953	80.000	100.000	25%	145.000	45%
Exp. Filat. Nal. (2 HB)	7 pesetas	1958	6.000	13.000	117%	14.000	8%
Velázquez (4 HB)	20 pesetas	1961	3.400	5.400	59%	6.000	11%

Fuente: Catálogos Edifil 1979, 1987 y 2000, y elaboración propia
(1) Valor Facial es el valor impreso en el sello o el PVP del sello.

entonces la conservación de los sellos no era la apropiada, por lo que muchos ejemplares se han deteriorado. Un sello en mal estado, sin goma (en el caso de los no matasellados), roto, con manchas de óxido, o con pérdida de color, tiene muy poca salida y un precio muy inferior al de los ejemplares en buen estado.

— *Centraje*. Debido a los mecanismos utilizados antiguamente para la impresión y cortado de los sellos se producían defectos en su centrado, siendo escasos los ejemplares que salían perfectamente centrados. Estos son los llamados «ejemplares de lujo»; su valor suele ser superior al del indicado en los catálogos y su revalorización mayor, pues son los más buscados.

— *Demanda*. Para que un sello sea apreciado por un importante número de coleccionistas debe reunir, al menos, una de estas dos condiciones:

- que el país emisor cuente con muchos coleccionistas,
- que forme parte de una colección temática ampliamente desarrollada.

España es uno de los países que cuentan con mayor aceptación entre los coleccionistas de todo el mundo. Además de los más de 500.000 existentes en nuestro país, se estima que hay otros 200.000 filatelistas fuera de nuestras fronteras que coleccionan sellos españoles.

— *Certificado de Autenticidad*. Absolutamente necesario a la hora de comprar una pieza de alto valor. Este certificado es emitido por expertos en Filatelia que, tras un proceso de análisis del sello, dictaminan su autenticidad. No debe comprarse

un sello de alto valor que no haya sido autenticado mediante expertización.

— *Especulación*. Determinadas emisiones se revalorizan debido a la especulación. Suelen ser emisiones de muy escasa tirada, con un precio alto de venta y, en ocasiones, emitidas por sorpresa, por lo que pasan desapercibidas para el coleccionista poco informado; si bien es cierto que también resultan difíciles de conseguir al precio de salida aunque se disponga de información, pues hay que hacerlo mediante suscripción expresa y por medio de Asociaciones Filatélicas. Estas emisiones tienen una revalorización muy rápida, llegando a doblar su precio a los pocos días de su puesta en circulación. Son muchos los coleccionistas que están levantando su voz contra este tipo de emisiones, promoviendo su exclusión de las colecciones y, por tanto, negándose a entrar en este comercio especulativo; pero por mucho que les pese, estas emisiones seguirán aumentando de valor, ya que serán objeto de deseo por parte de los inversionistas.

3.3. Empresas de inversión

A principios de los años ochenta empezaron a surgir empresas dedicadas a la inversión en bienes tangibles (piezas de arte, oro, piedras preciosas, monedas y sellos). Según un artículo publicado en *Invertia* (1), de todos estos productos citados

(1) ARAGONÉS, R.: «La inversión en bienes tangibles da una rentabilidad media del 10 por 100» en *Invertia*: www.invertia.com



COLABORACIONES

CUADRO 2
PRECIO EN PESETAS DE LOS SELLOS SUELTOS Y SOBRE CARTA

Sello	Valor Facial	Año emisión	Sello nuevo	Sobre carta
Isabel II.....	6 reales	1850	495.000	685.000
Isabel II.....	10 reales	1850	680.000	820.000
Isabel II.....	2 reales	1851	2.925.000	5.475.000
Isabel II.....	2 reales	1852	2.450.000	3.375.000
Isabel II.....	2 reales	1853	1.700.000	3.225.000
Escudo de Madrid.....	3 cuartos	1853	2.200.000	1.775.000
III Cent. El Quijote (serie).....	16,75 pesetas	1905	245.000	305.000
Defensa de Madrid (HB).....	7,45 pesetas	1938	870.000	1.100.000

Fuente: Catálogo Edifil 2000.

anteriormente «los que ofrecen un mejor retorno y garantizan el importe desembolsado son las colecciones de sellos (su rentabilidad ronda entre el 10 por 100 y el 12 por 100), seguida por la numismática, las piezas de arte y, por último, el oro y las piedras preciosas».

Estas empresas de inversión especializadas en el mercado filatélico, proporcionan al inversor no especializado la base teórica necesaria, ofreciéndole la compra de paquetes filatélicos cuya revalorización está asegurada, pues previamente se han hecho con un alto porcentaje de las existencias de esos paquetes en el mercado, lo que las convierte en actores decisivos a la hora de fijar los precios, pudiendo prever cuál será su evolución.

Entre estas empresas se pueden destacar, en España, el Grupo Afinsa y Forum Filatélico. Ambas garantizan una plusvalía mínima y el compromiso, bajo contrato, de recompra de los sellos al cabo de un tiempo.

Según los datos obtenidos a través de la página web de Forum Filatélico, esta empresa tuvo unos ingresos de explotación durante el año 2000 de 59.280 millones de pesetas, con unos gastos de explotación de 51.906 millones de pesetas, obteniendo unos beneficios de explotación de 7.374 millones de pesetas.

En el capítulo de clientes, Forum Filatélico ha pasado de los cerca de 70.000 que tenía en 1996, a los casi 110.000 que tiene en 2000.

También es digna de mención la evolución positiva que se ha reflejado en la generación de empleo, pues el número de empleados ha crecido en un 70 por 100 en el período 1996-2000.

Uno de los productos ofrecidos por estas compañías consiste en la compra de paquetes o lotes de sellos, durante 10 años, por un importe mínimo de 3.000 pesetas mensuales. A partir del tercer año, el inversor podrá revender a la compañía los paquetes adquiridos con un bene-

ficio del 5 por 100 sobre el precio de compra. Este beneficio se incrementa hasta el 8 por 100 a partir del sexto año. Vencido el contrato, la rentabilidad mínima que se garantiza es del 10 por 100, aunque en la práctica ronda el 16 por 100.

Existen otros tipos de productos que resultan operaciones a medio o largo plazo. Productos que están adecuados para cualquier tipo de inversión, desde una pequeña aportación mínima mensual, hasta fuertes inversiones al contado. Incluso la posibilidad de Planes de Abono, en los que el cliente puede elegir entre un cobro mensual permanente y heredable, o un capital.

Un posible inversor inexperto en Filatelia, puede sentir cierta incertidumbre a la hora de invertir en sellos, pues en este mundillo también existe el fraude; hay bastantes falsificaciones, principalmente de los sellos valiosos, por lo que estas empresas suponen, además de una garantía en rentabilidad, una seguridad contra el fraude.

3.4. Tendencias

No solamente el sello en sí debe ser objeto de colección o de inversión. En las últimas décadas está adquiriendo gran importancia la Historia Postal que consiste en coleccionar las cartas circuladas con los sellos. Para los coleccionistas avanzados esto supone la expresión máxima de la Filatelia, pues refleja fielmente la utilización del sello para el motivo por el que fue creado; permite también el estudio de las marcas postales utilizadas, conocer el tránsito de las cartas, los franqueos usados, y otras peculiaridades, como marcas de censura y desvío del tránsito en tiempos de guerra, o marcas de empresas, etc.

Tomando como referencia algunos de los sellos citados en el Cuadro 1, podemos ver en el



COLABORACIONES

Cuadro 2 las diferencias de precio entre los sellos sueltos y esos mismos sellos sobre carta.

Los precios de los sellos sobre carta pueden variar sustancialmente dependiendo del tipo de marcas o matasellos que se encuentren en el sobre. En el Cuadro 2 se han tomado las referencias básicas, sin entrar en variedades que aumentarían el precio.

Muchos coleccionistas, cuando reciben una carta franqueada con sellos postales, creen que deben separar los sellos de la carta, guardarlos y tirar el sobre. Esta tradición en el coleccionismo está llegando a su fin. La tendencia es guardar el conjunto, conservar la pieza entera con sus marcas y matasellos. Eso es Historia Postal.

El coleccionismo filatélico tiende hacia la Historia Postal, que se convertirá en una forma de inversión con gran futuro a largo plazo.

4. Influencia del euro sobre los sellos

Con la llegada del euro desaparecerán los sellos en pesetas. Debido a este cambio los que tengan el valor facial sólo en pesetas no podrán ser utilizados para el franqueo de las cartas. Apparentemente, esto debería provocar la pérdida del concepto de papel moneda para esos sellos y por tanto una devaluación; pero nada más lejos de la realidad.

De momento ya existe una Resolución para el canje de los sellos en pesetas por sellos en euros, por lo que éstos mantendrán la consideración de papel moneda. Todos los aspectos para dicho cambio se encuentran registrados en la Resolución de 12 de junio de 2001, conjunta de la Subsecretaría de Fomento y la Subsecretaría de Economía, sobre canje de signos de franqueo denominados en pesetas por otros denominados en euros. También se puede consultar en el BOE número 161 del 6 de julio de 2001, páginas 24261 y 24262.

En opinión de D. Manuel González, jefe del Servicio Filatélico de Correos: «se retirarán los sellos canjeados, se verán las existencias que quedan y la demanda que hay. Muchos de esos sellos no tardarán en revalorizarse».

Históricamente esta situación de canje de sellos ya se ha dado en España. Fue en 1937, durante la guerra civil. En esa época existían sellos emitidos tanto por el bando Republicano como por el Nacional. Del anuncio publicado el

15 de agosto de 1937 en el diario *El Faro de Ceuta*, se han extraído las siguientes líneas:

«Canje de sellos.

Los sellos no emitidos por el Gobierno Nacional que se hallen en poder de los particulares y sociedades, podrán canjearse por otros de valor equivalente, hasta el 25 de agosto en las condiciones siguientes:

Cuando se sospeche que los efectos que se presenten al canje sean de ilegítima procedencia o estén falsificados, se suspenderá el canje de los mismos y sin pérdida de momento, se dará cuenta al respectivo Delegado de Hacienda, quien dispondrá que se reconozca por persona perita, procediendo en su caso según preceptúan las disposiciones vigentes sobre contrabando y defraudación ... Los sellos que se presenten al canje y cuya admisión proceda, se canjearán por otros de Correos cuidando de que los que haya de recibir cada particular o expendedor puedan tener la misma utilidad que los retirados...».

Después de más de 60 años de ese primer canje, podemos observar que los sellos republicanos se han seguido revalorizando en el mismo grado que los nacionales de aquella época.

Por último citar lo que es prácticamente una Ley en el coleccionismo en general: cuando algo se retira de la circulación, cuando ya no se va a emitir nada más sobre algún tema, su precio aumenta. Los sellos en pesetas perderán su valor para el franqueo, pero para los coleccionistas aumentará su cotización. Desaparecerá el valor en pesetas, como desaparecieron los valores en reales, cuartos, milésimas y escudos. Se convertirán en una colección cerrada, en una etapa más de la filatelia española. Los sellos en pesetas ya tienen un principio y un final de colección.

5. Conclusiones

El sello español es uno de los más requeridos internacionalmente. En España el número de coleccionistas aumenta constantemente, lo que genera un comercio en auge y una revalorización general de la filatelia española.

El comercio de sellos a través de Internet tiene ya un movimiento considerable, provocando un aumento de la oferta y la demanda, así como la incorporación al mercado de coleccionistas que



COLABORACIONES

aspiran a establecer en la Red su negocio de compraventa de sellos.

El coleccionismo de sellos es un sistema rentable de ahorro e inversión, si bien es cierto que hay diferencias importantes entre coleccionar sellos por afición o invertir en sellos. Un coleccionista debe tener en cuenta que para rentabilizar su colección deberá hacerlo a muy largo plazo (20 años como mínimo), pues al coste de los sellos habrá que añadir los gastos en material. Por el contrario, invertir en sellos no requiere unos elevados gastos adicionales y se basa en la adquisición de piezas ya cotizadas, cuya revalorización es rápida. Para conseguir una inversión rentable en poco tiempo, se ha de ser un experto en filatelia y conocer los sellos o emisiones que tendrán una fuerte demanda, o dejarse asesorar por quienes tienen amplio conocimiento de este mercado. Por otra parte, coleccionar sellos por afición no requiere un fuerte desembolso inicial, sino una pequeña cantidad de forma continua; mientras que para invertir en sellos y lograr importantes beneficios a medio plazo, es necesaria una fuerte aportación inicial, que puede ser el único desembolso que se realice.

Bibliografía

1. Filatelia Digital www.filateliadigital.com
2. Correos y Telégrafos www.correos.es
3. Forum Filatélico www.forum-filatelico.com
4. eBay - iBazar España www.ibazar.es
5. Invertia www.invertia.com

Páginas de interés filatélico

Correos: www.correos.es - Página oficial de Correos y Telégrafos, con imágenes de los sellos emitidos desde 1950, historia, artículos, Asociaciones Filatélicas, etc.

Filatelia Digital: www.filateliadigital.com - Revista filatélica gratuita con interesantes artículos, estudios, bibliografía, y otros temas de interés para el coleccionista.

Foro de filatelia: www.forodefilatelia.com - Lugar de encuentro para los coleccionistas. Debates, consultas, opiniones...

Fundación Albertino de Figueiredo: <http://www.filatelia-fundacionadf.com/home.html> - Creada con el propósito de estimular a todos los niveles el prestigio del coleccionismo de sellos y su interés público. Foros, historia, noticias, consejos, etc.

Selloland: www.selloland.com - Página con una completa información sobre el sello español: catálogo on-line, foros, artículos, consejos para principiantes, noticias, etc.



COLABORACIONES

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de julio de 1995,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

<i>Plátanos</i>	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2362/98
<i>Mandioca</i>	SESENTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 2245/90 Art. 7
<i>Productos agrícolas:</i> Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1199/95

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE ECONOMIA
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE ECONOMIA

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13