



Libro Inversiones en objetos coleccionables para inversionistas con un alto valor neto

Stephen Satchell
Academic Press, 2009
También disponible en: Inglés

Reseña

Los asesores financieros y administradores de fondos se sienten cómodos con los medios de inversión tradicionales, tales como acciones y bonos y, tal vez, bienes raíces. Sin embargo, un creciente número de individuos adinerados está explorando caminos alternativos para hacer inversiones rentables, incluyendo los objetos coleccionables. Por consiguiente, las casas de inversión y los administradores de fondos deben familiarizarse con el arte, la filatelia, los vinos, los libros, los autos clásicos, y demás para poder asesorar bien a los clientes que quieren saber si sus adquisiciones les darán o no utilidades. La recopilación de Stephen Satchell de ensayos especializados de diversos expertos en objetos coleccionables distintos – y en la psicología que motiva a los compradores – no es una lectura superflua, sino una muy útil para los administradores de fondos cuyos clientes quieren ganar dinero con la colección de estampillas de la abuela. Gran parte del material es sobre teorías sofisticadas de negocios y economía, que incluyen fórmulas matemáticas, y cuadros y gráficas detallados. Aun así, *BooksInShort* cree que la mayoría de los asesores financieros (y coleccionistas) tendrá mayor conocimiento de las inversiones en objetos coleccionables – y tal vez las ansias de comprar un Chevrolet 1957 rojo y blanco.

Ideas fundamentales

- El placer – no las utilidades – es lo que motiva a muchas personas a invertir en objetos coleccionables: arte, vino, libros, estampillas, mapas e incluso autos clásicos.
- Es difícil para los administradores de fondos incluir los bienes coleccionables en las carteras de los clientes.
- Aquellos interesados en arte determinan su precio, a diferencia de bienes raíces u otros medios de inversión, en los que las condiciones específicas del mercado fijan su valor.
- La oferta y la demanda son la mayor influencia en la fluctuación de precios de los objetos coleccionables.
- Coleccionar como estrategia de inversión es una actividad llena de incertidumbre.
- En algunas personas, las conductas de compra se convierten en una necesidad compulsiva por acumular bienes.
- Los mensajes contradictorios del cerebro influyen en las decisiones de compra.
- Los coleccionistas de vinos, libros, estampillas y mapas son generalmente especialistas con un enfoque específico.
- Infórmese antes de aventurarse a coleccionar. La falta de conocimiento es peligrosa.
- Los coleccionistas de autos clásicos, en particular, deben saber mucho sobre los modelos que compran.

Resumen

Cómo hacerse de una colección de conocimientos

Los inversionistas adinerados e interesados en objetos coleccionables representan un reto para las empresas de inversiones y los administradores de fondos. Los individuos que quieren destinar una cantidad de dinero a colecciones potencialmente valiosas esperan que sus administradores de inversiones sepan ofrecer asesoría informada y sensata. Éstos deben tratar de determinar el valor de un objeto coleccionable y si su adquisición beneficiará financieramente al cliente en el corto o en el largo plazo. Al igual que otros objetos coleccionables, el arte puede subir de manera impresionante o caer en picada. Pero muchos inversionistas no buscan sólo ganancias considerables, sino que también disfrutan del prestigio, la satisfacción y los beneficios sociales de invertir en arte. Algunos disfrutan la búsqueda de piezas

raras o el reto de hacerse de una colección acreditada. Otros quieren ampliar su horizonte intelectual y ser expertos, si se les puede llamar así, en un género particular.

“Los objetos coleccionables otorgan al inversionista el beneficio del estatus y del placer”.

Los estudios científicos muestran que varias áreas del cerebro influyen en las decisiones y la conducta de un coleccionista. Por ejemplo, la posibilidad de compra o de ganancia financiera excita el “*nucleus accumbens*” o “centro de placer”. Por otro lado, la “amígdala cerebral” es más cuidadosa y, a veces, aun temerosa. La “corteza insular anterior” es sensible al precio. Por último, la “corteza prefrontal” determina las decisiones sobre qué coleccionar, ya que sopesa minuciosamente toda la información y, generalmente, tiende a una resolución con base en el sentido común.

“Dado que la búsqueda de la recompensa es el estímulo que impulsa las actividades humanas, también es la que inspira a coleccionar objetos”.

A algunos coleccionistas les gusta el estatus de encontrar piezas raras. Disfrutan la admiración y reconocimiento de sus colegas. También pueden tener un goce especial al buscar objetos que otros consideran deseables. Otro segmento de coleccionistas disfruta comprar artículos poco comunes a precios muy razonables porque las gangas lo hacen sentir bien. Sin embargo, en ocasiones, coleccionar se vuelve una obsesión enferma por acaparar y puede crear dificultades insuperables. Una pareja que disfrutaba acumular muebles y porcelana china compró una casa adyacente para poder almacenar sus colecciones. Después de un tiempo, las dos casas estaban saturadas con sus bienes. Los expertos creen que las personas que no pueden controlar el impulso de coleccionar sufren de un trastorno obsesivo-compulsivo, el mismo padecimiento mental que impulsa a los compradores compulsivos. Sin embargo, algunos coleccionistas realmente invierten en arte sólo por ganar dinero. Ven los objetos coleccionables sólo en el contexto de sus carteras financieras.

El arte de las ofertas

El arte es claramente distinto a otros productos básicos en el sentido de que “su valor es únicamente una función de la oferta y la demanda”. El valor del arte es estrictamente subjetivo; no hay pautas objetivas para asignar una cantidad de dinero a las obras de arte. De hecho, a menudo sólo un puñado de compradores querrá piezas en particular. Los precios récord en las preponderantes subastas de Christie’s y Sotheby’s son generalmente resultado de una “guerra de ofertas” entre dos individuos. Ciertas piezas pueden estar en el mercado por años antes de que aparezca un comprador.

“Como los correligionarios, los colegas coleccionistas comparten una fe en que lo que hacen es importante”.

Las cualidades y características del buen arte son imposibles de delinear. Si suficiente gente en un segmento particular de la sociedad etiqueta una obra como “arte”, entonces es arte. Cuantificar el “arte en el que se puede invertir” es aún más complicado. Los factores intangibles no permiten una definición precisa, pero el arte en el que se puede invertir generalmente cumple con estos estándares:

- Christie’s, Sotheby’s y otras casas importantes de subastas consideran que vale la pena venderlo.
- Los museos de nivel “universitario” considerarían adquirirlo para su exhibición.
- Los compradores y vendedores serían capaces de reconocerlo.
- Muchos comerciantes de arte querrían tenerlo a comisión.
- Sus costos de “transacción, transporte y almacenaje” son proporcionales a su valor.

“Tal vez la actitud personal más sofisticada de todas para ... ser coleccionista es estar consciente en todo momento de las motivaciones contradictorias que se tienen, tanto racionales como psicológicas”.

Otros factores que influyen en el precio de una pieza de arte incluyen la condición, disponibilidad, historia y procedencia, tamaño, autenticidad y prestigio del artista. Los participantes en el mercado del arte son coleccionistas apasionados, museos, compradores menos serios, comerciantes profesionales, casas de subastas y ferias de arte, particularmente Art Basel y Art Basel-Miami.

Cómo aprender el valor de los libros

Los coleccionistas serios de libros, como muchos de los que invierten en arte, no están motivados principalmente por las utilidades. Aunque la escasez puede inflar el precio de una edición en particular con el tiempo, los libros son valiosos por su importancia para el coleccionista. Se valoran más las primeras ediciones, aunque a menudo es difícil determinar la autenticidad de las que fueron publicadas “en el siglo XIX o antes” debido a alteraciones menores, como distintas encuadernaciones o cambios de palabras en la página del título. Los coleccionistas también codician las ediciones limitadas, que se publican con las primeras ediciones, pero usualmente están autografiadas, numeradas, empacadas de manera especial y son más costosas. Un libro es más valioso si incluye una dedicatoria del autor, especialmente si ese autor casi nunca firma sus obras. La condición física de un libro también afecta su valor, sobre todo si es un libro más viejo o antiguo. Aun así, la evaluación de la condición de un libro es bastante subjetiva. Incluso los llamados expertos pueden tener opiniones diferentes sobre el mismo libro. La Liga Internacional de Libreros Anticuarios usa un sistema de calificación para su condición: desde “acuñada” hasta “en mal estado”. Pero no hay un sistema universal, así que una primera edición que vale US\$50.000 para un experto puede valer sólo US\$35.000 para otro. “Los libros raros han aumentado de valor a un ritmo constante ... aunque es una inversión muy riesgosa a corto plazo”.

“Irónicamente, los objetos raros o escasos podrían tener gran liquidez por ser codiciados, y una venta genera interés ... esto podría aplicarse sólo a los artículos de alta calidad en un género”.

Los compradores y vendedores de libros trabajan principalmente con casas de subastas, librerías, ferias de libros y sitios Web. Las casas de subastas tienden a enfocarse en clientes privados, especialmente en vendedores que pueden facilitar ediciones de calidad que parecen desaparecer del mercado cada vez más. Pero, según el vendedor, el precio de un libro puede fluctuar significativamente y crear un entorno en el que los compradores buscan al mejor postor y más información. Como inversión a largo plazo, coleccionar libros parece ser potencialmente rentable – sobre todo si la colección incluye volúmenes raros y codiciados.

Los mapas como inversión

Los comerciantes que venden libros raros a menudo también venden mapas. El mercado tiene una gran variedad de mapas de todas las formas y tamaños, incluyendo mapas de océanos y estrellas; mapas de países, calles y regiones, y mapas de civilizaciones antiguas. Los mapas antiguos pueden ofrecer una imagen instantánea de periodos históricos notables y ser de especial interés para aquellos que se sienten conectados con cierto lugar.

“Casi todas las áreas de colección popular están controladas por las categorías de ingresos medios, incluyendo las estampillas, las tarjetas de béisbol, los aviones para armar, las latas de cerveza y los ‘objetos coleccionables instantáneos’, como las placas de autos de edición limitada”.

Los comerciantes y las casas de subastas controlan el mercado porque generalmente tienen las conexiones y los recursos financieros para comprar y vender mapas viejos, raros y codiciados. Al igual que las primeras ediciones raras, los mapas únicos en su especie tienen los precios más elevados. Con los mapas, uno puede acumular una colección respetable y gastar considerablemente menos de lo que cuesta crear una biblioteca. El reto es recopilar suficiente información para identificar las variables financieras de una colección. La escasez generalmente aumenta el valor de un mapa, aunque los expertos pueden discrepar sobre lo que constituye un mapa raro, y la escasez por sí sola no necesariamente hace que un mapa sea valioso. Algunos se venden por miles de dólares aunque haya muchas copias del mismo. No es sorprendente que los coleccionistas, especialistas en subastas y comerciantes den tanta importancia a la autenticidad. Hay falsificaciones en el mercado, aunque no es un problema generalizado. Los mapas robados son un problema mayor. El robo es una amenaza más grave cuando aumenta el precio de un mapa en particular. Sin embargo, la mayoría de los expertos evita los mapas con historias cuestionables. En general, los coleccionistas no deben ver los mapas como una fuente potencial de utilidades, ya que quienes los coleccionan por su valor intrínseco a menudo no están realmente interesados en comprar ni vender.

Estampillas de aprobación

La filatelia, o colección de estampillas, empezó a mediados del siglo XIX y se fue haciendo más popular a un ritmo constante. Llegó a su auge en las décadas de 1960 y 70 antes de que la generación más joven se dedicara a otras actividades. A los aficionados a las estampillas, igual que a sus colegas coleccionistas de libros y mapas, su pasatiempo les da placer y felicidad. Aunque los beneficios de poseer estampillas raras y valiosas son innegables, la mayoría de los coleccionistas no podría ponerle precio al placer de ir formando su colección. Tres factores importantes determinan el precio de las estampillas: los catálogos, las subastas, y las listas de compras y ventas de los comerciantes. Las estampillas raras se compran mejor de fuentes acreditadas que generalmente ofrecen pruebas de autenticidad. Los coleccionistas esperan que los comerciantes verifiquen la legitimidad de las estampillas muy costosas. La condición de las estampillas o el “atractivo visual” es crucial. La excepción son los sobres con estampillas que se rescatan de los accidentes aéreos. En ese caso, el daño por agua o fuego incrementa el valor de la estampilla, en vez de reducirlo. Muchos coleccionistas creen erróneamente que comprar las últimas ediciones del servicio postal de su país a la larga les dará buenos dividendos. De hecho, con la excepción de una tirada que incluya un error raro, la mayoría de esas estampillas no aumentará su valor drásticamente, ya que miles – o millones – de coleccionistas las compran. Los costos excesivos de transacción también hacen que la inversión en colecciones de estampillas sea discutible. Los coleccionistas necesitan tener un gran conocimiento para evaluar la mercancía y determinar la legitimidad del precio de una estampilla. Aquellos que tienen colecciones valiosas tienden a centrarse en estampillas de un país o región específicos.

El vino no es una inversión segura

A primera vista, el vino de cosechas especiales parece ser una inversión atractiva. Después de todo, por lo general su cantidad es limitada y disminuye con el tiempo. Tanto la escasez como la alta calidad generan precios altos que se siguen elevando. Entre el 2001 y el 2008, el índice del mercado del vino Liv-ex 100 “notificó un incremento anual promedio de 16.3%”. Pero eso no incluye los costos de transacción que son hasta del 15%, o el costo de almacenar y asegurar una colección de vinos. El precio de un vino en particular puede tener una gran fluctuación, dependiendo de las condiciones del viñedo y la expectativa a largo plazo de una cosecha especial. El clima que los expertos consideren favorable para una cosecha puede contribuir al alza de precios. La reputación, la zona de cultivo y las evaluaciones de los escritores de vino influyen todas en cómo perciben los inversionistas una cosecha y si compran o no. Los productores de vino generalmente incrementan los precios de las cosechas más pequeñas; no se ha establecido una correlación entre calidad y cantidad, pero la escasez tiene valor.

En el asiento del conductor

Los automóviles clásicos a menudo son únicos, por lo que muchos coleccionistas los codician. Los aficionados a los autos clásicos tienden a ser apasionados y a sentir conexión con determinada marca o modelo. Pueden coleccionar autos como los que tenían sus abuelos, o simplemente sienten que un auto en particular es irresistible. Coleccionar autos es un pasatiempo costoso, si se toma en cuenta el espacio para guardarlos y su mantenimiento. Las restauraciones grandes son costosas. En teoría, los automóviles clásicos seguirán aumentando su valor, puesto que ya no se fabrican y hay un número limitado.

“En esta muestra poco representativa de coleccionistas, los hombres son mucho más propensos que las mujeres a coleccionar automóviles, armas, estampillas, antigüedades, libros, latas de cerveza, vino y objetos relacionados con los deportes”.

Los autos clásicos ofrecen varias opciones a los inversionistas, dependiendo de sus recursos financieros. Los compradores adinerados pueden comprar vehículos impecables que sólo requieren mantenimiento de rutina. Aquellos con menos dinero pueden comprar autos que necesiten restaurarse. Algunos individuos tienen los conocimientos para hacer ellos gran parte del trabajo, y hacen el proyecto por amor al mismo. Para muchos coleccionistas, el hecho de encontrar un auto clásico es, por sí mismo, la mitad de la diversión. Aunque los sitios Web, las revistas y los catálogos de casas de subastas son fuentes serias, quitarle la cubierta a un auto que ha estado bajo llave en un granero o en un viejo edificio es muy emocionante. Algunos coleccionistas pasan años buscando un auto del que se rumora que estuvo guardado durante décadas. Se pueden encontrar autos clásicos en subastas si uno tiene la información correcta. Se debe saber en cuánto se vende ese auto, cuánto costará restaurarlo y si puede venderse y generar utilidades. Es bueno llevar a alguien que tenga las habilidades y el conocimiento para evaluar con precisión la condición del automóvil.

“Las mujeres son mucho más propensas a coleccionar joyas, artículos para el hogar como vajillas y plata, y réplicas de animales”.

Si busca autos clásicos estrictamente como inversiones potencialmente rentables, debe saber cuáles son los modelos cuyo valor se ha incrementado tradicionalmente con el tiempo. Ferrari lleva la delantera en cuanto al mejor precio. Austin-Healey y Porsche, entre otros, también son muy valorados, pero las decisiones de compra de autos consideran factores múltiples, incluyendo si piensa conducir el auto o sólo tenerlo en la cochera hasta venderlo – quizá con muy buenas utilidades.

Sobre el autor

Stephen Satchell es miembro honorario de Trinity College, profesor de econometría financiera en la Universidad de Cambridge y profesor invitado en Birbeck College, City University Business School y University of Technology en Sydney.
