

# La mayor sociedad de venta de sellos cumple 150 años

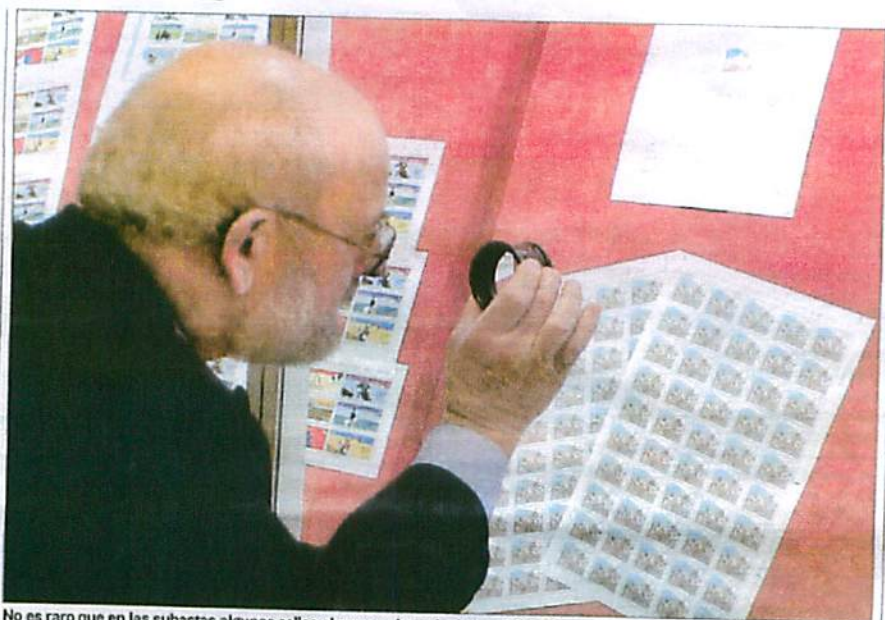
Stanley Gibbons celebra su aniversario con un crecimiento del 30% de su clientela

JULES STEWART Londres

Stanley Gibbons, el padre del coleccionismo de sellos de correos, nació en 1840, un año de buen augurio. Fue en este mismo año que el Reino Unido emitió el primer sello del mundo, denominado el Penny Black (negro de un penique), en una tira de 240 ejemplares con el retrato de la joven reina Victoria.

La sociedad que lleva el nombre de su fundador acaba de cumplir su 150 aniversario en medio de un verdadero boom del coleccionismo de sellos. El negocio arrancó en 1856 cuando Stanley Gibbons adquirió por cinco libras (7,25 euros) una bolsa de sellos triangulares sudafricanos a dos marineros que acababan de volver del Cabo de Buena Esperanza. Ese mismo año, Gibbons estableció su primer negocio de compraventa de sellos en la farmacia de su padre, en el puerto de Plymouth.

Según Mike Hall, consejero delegado de la compañía, el número de clientes de Stanley Gibbons, cuya sede histórica se encuentra en The Strand de Londres, creció en 30% el pasado año tras lanzar un fondo que permite a los inversores explotar el éxito de los sellos. Este fondo *offshore* domiciliado en Bermuda, el Stanley Gibbons Rare Stamp Investment Fund, permanece abierto a los suscriptores hasta el próximo 19 de mayo y requiere una inversión mínima 20.000 libras (unos 29.000 euros) por un plazo de cinco años. Hall dijo que el fondo se propone generar como objetivo una rentabilidad del 10% al año. Al final de los cinco años los sellos del fondo se colocan en el mercado y la plusvalía obtenida se



No es raro que en las subastas algunos sellos alcancen el precio de los 100.000 euros. EFE

reparte entre los inversores. "Es un fondo de inversión de tipo alternativo", explicó Hall. "Hemos tenido un enorme éxito en la compraventa de sellos raros y este nuevo fondo ofrece una oportunidad a los inversores de diversificar su cartera".

Gracias al auge del negocio de los sellos raros, el pasado año el beneficio de Stanley Gibbons creció un 65,4% hasta 2,8 millones de libras, unos 4,06 millones de euros. La cotización en Bolsa de la compañía subió un 20% desde el lanzamiento del fondo para coleccionistas.

Las ventas de sellos a clientes extranjeros representa el 40% del negocio de Stanley Gibbons, frente al 30% el año pasado. Entre los nuevos coleccionistas más entusiastas figuran los inversores de los mercados emergentes como India y China. Este auge obedece, por un lado, a la expansión

**Gracias al auge del negocio de los sellos raros, el beneficio de la empresa el año pasado creció un 65,4%, hasta los 4 millones de euros**

de una clase media acomodada en estas sociedades. Pero también hay un factor de nerviosismo entre los inversores de que el disparo de los sectores de inversión de alto riesgo, como la Bolsa y la propiedad inmobiliaria, pueda convertirse en una burbuja.

"La demanda experimentada el pasado año por sellos de primera calidad ha superado nuestra capacidad de abastecer el mercado", dijo Fraser. "Los inversores buscan alternativas a los sectores tradicionales y podemos afirmar que nuestra compañía se encuentra mejor posicionada que nunca para beneficiarse de esta revalorización de los sellos para coleccionistas. La presión de la demanda está forzando al alza los precios, sobre todo en el segmento de los sellos más cotizados". No es raro que en las subastas algunos sellos alcancen precios superiores a los 100.000 euros.