

Las 15 herramientas que *nunca* debes vender

y cómo reconocerlas en diez segundos

Escudos, medallones, sellos y placas: qué busca el coleccionista en tu garage, de qué época es la tuya y qué NO hacerle antes de venderla.



La diferencia es una palabra estampada

Ninguna de las herramientas de esta guía se ve valiosa. Todas parecen eso que lleva veinte años estorbando en el rincón del garage. Dos hombres pueden tener la misma prensa de banco, del mismo tamaño y con el mismo óxido: una vale treinta dólares y la otra vale mil quinientos. La diferencia es una palabra fundida en el fierro que ninguno de los dos se puso a buscar.

1

No lo limpies con carda ni con lija

Ese es el error que más dinero cuesta en este tema. El grabado, el sello, el escudo, la etiqueta y la pátina son justo lo que paga el coleccionista. Una pasada de cepillo de alambre convierte una pieza de mil dólares en una de veinte, y no se puede deshacer. Un trapo seco y ya. Si es para usarla, es tuya: límpiala. Si es para venderla, no la toques.

2

Busca el sello con luz de lado, no de frente

Casi todos los sellos están gastados o tapados de óxido. Con la luz de frente no se ven. Acerca una lámpara desde un costado, casi pegada a la superficie, y gira la pieza despacio: las letras aparecen por la sombra que hacen. Es el truco que usa cualquiera que compra herramienta vieja.

3

El precio real es el que alguien ya pagó

Lo que la gente pide en internet no importa. Importa lo que alguien pagó. En eBay busca tu herramienta y activa el filtro de artículos vendidos: ese es tu precio de mercado. La diferencia entre lo que se pide y lo que se paga es enorme en herramienta vieja.

CÓMO LEER CADA HERRAMIENTA DE LA GUÍA

Lee el sello. Tal como lo vas a encontrar en la pieza.

DISSTON

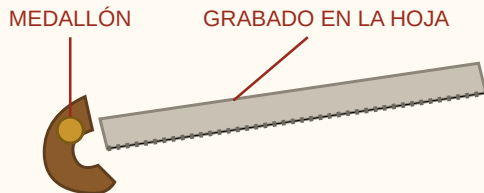
Revisa. Lo que tienes que confirmar con la herramienta en la mano.

Ojo. La trampa que hace que la gente la venda barata o compre una que no es.

Los precios que aparecen son referencias de ventas públicas y de tasaciones citadas en la guía; cambian con el tiempo y con el estado de cada pieza. Esta guía te enseña a identificar lo que tienes; no es una tasación. Para una pieza que parezca muy buena, pregunta a un especialista antes de venderla.

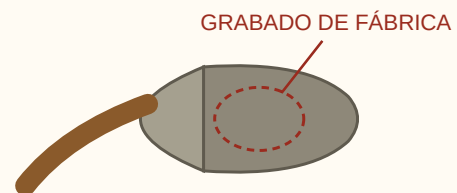
Dónde está escondido el sello

Cada tipo de herramienta guarda su marca en un lugar fijo. Si sabes dónde mirar, en diez segundos sabes si tienes fierro o tienes una pieza. Estos son los seis lugares que más dinero deciden.



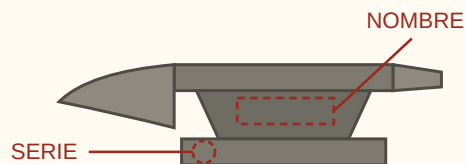
Serrucho

El medallón de latón del mango dice la época. El grabado de la hoja, junto al mango, dice marca y modelo.



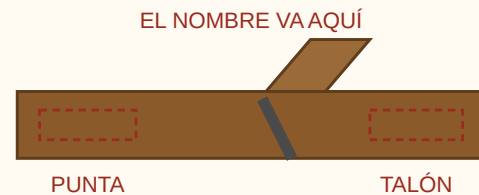
Hacha

El grabado va en el cachete, la cara plana. Es tenue y un cepillo de alambre lo borra en treinta segundos.



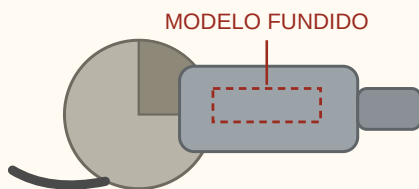
Yunque

El nombre va estampado en el costado, bajo el óxido. El número de serie, en la pata delantera. Juntos lo fechan.



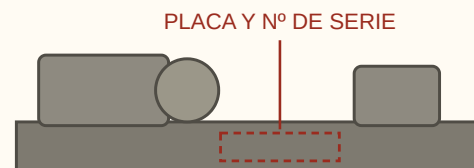
Cepillo de madera

El nombre del fabricante va estampado en la punta, a veces en el talón. Es el sello más chiquito y el que más decide.



Herramienta eléctrica

El modelo va fundido en la carcasa, cerca del motor, no en una calcomanía. Las calcomanías se caen; el fundido no.



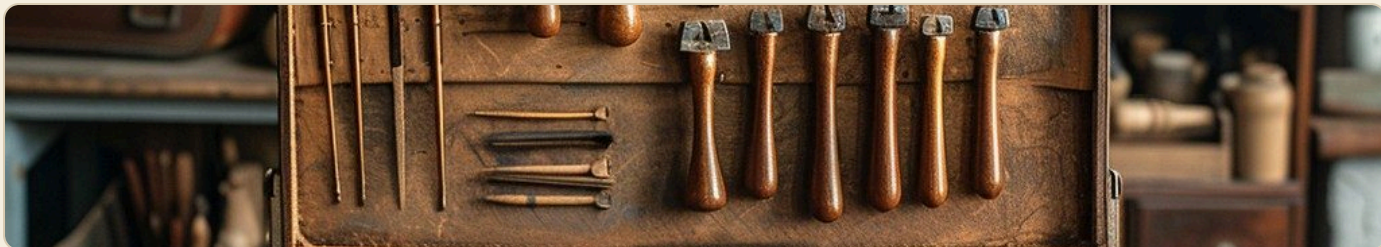
Torno y prensa

La placa con el nombre y el número van en la bancada o en la base. En el torno, del lado del contrapunto.

Con la lámpara puesta de lado y la pieza girando despacio aparecen sellos que de frente no se ven. Es el truco que usa cualquiera que compra herramienta vieja, y no cuesta nada.

Las once del video

De la caja de herramientas al torno del abuelo. Marcas americanas que ya cerraron, cambiaron de dueño o se fueron a fabricar a otro país.



11 La caja Craftsman del escudo

ESCUDO DE METAL · AÑOS 50 A MEDIADOS DE LOS 70



Escudo de metal esmaltado remachado a la lámina. Metal, no calcomanía impresa: ahí empieza la diferencia. El diseño del escudo cambió por décadas y es lo que fecha la caja.

Todos tuvimos una caja Craftsman en el garage, pero no todas son iguales. Las viejas eran de lámina gruesa, pesadas de verdad, con cajones que corren sobre metal y no sobre baleros. Las de finales de los veinte a los cuarenta traían el nombre estampado directo en la lámina. Después llegó el escudo de metal, y el de la corona se usó hasta mediados o finales de los setenta: ese es el que buscan los coleccionistas. Los cajones de extensión total con baleros ya son de los ochenta para acá.

BUSCA:

ESCUDO DE METAL

MADE IN U.S.A.

- ☐ Escudo de metal, no calcomanía impresa.
- ☐ Cajones que corren parejo y no se vencen.
- ☐ Llaves, charolas y separadores originales adentro.

Ojo: mucha de esa lámina buena terminó de mesa para las latas de pintura en el rincón del garage. Debajo de treinta años de escurrimientos está el escudo. Quitá esa costra con trapo y paciencia, nunca raspando el metal marcado.

10 El serrucho Disston

HENRY DISSTON & SONS, FILADELFIA · DESDE 1840



Un D-23 completo: el grabado en la hoja, el medallón de latón en el mango y el tallado de trigo en la madera. Los tres lo fechan.



El medallón de cerca: la keystone con DISSTON y U.S.A. Esto es exactamente lo que nunca se lija.

Un serrucho oxidado con el mango astillado parece leña. No lo es: Disston fue la fábrica de serruchos más importante de Estados Unidos. El medallón, ese botón de metal en el mango, cambió de diseño cada pocos años, y los coleccionistas lo usan como si fuera una credencial.

BUSCA:

HENRY DISSTON & SONS

D-8

D-23

- ☐ Modelos con D adelante (D-7, D-8, D-23): posteriores a 1928. Sin la letra, es anterior, y eso ya es buena señal.
- ☐ Medallón de keystone con DISSTON en mayúsculas: 1917 a 1940 aproximadamente.
- ☐ Tallado de trigo en el mango de madera.

Ojo: hay gente que lija el medallón para dejarlo brillante. Ahí se acabó el valor. El medallón se ve, se fotografía y no se toca. La hoja se limpia con aceite y trapo, nunca con lija.

Cómo fechar un serrucho en diez segundos

Voltea el mango hacia la luz y lee el medallón: si trae la keystone con DISSTON en mayúsculas, andas entre 1917 y 1940. Luego busca el grabado en la hoja, cerca del mango: si el modelo empieza con D, es de 1928 en adelante; si es solo un número, es anterior. Por último, pasa el dedo por el mango: si el tallado de trigo se siente hecho a mano, es de los viejos. Tres gestos y ya sabes en qué década estás parado.

9 Los instrumentos Starrett

L. S. STARRETT · ATHOL, MASSACHUSETTS · DESDE 1880



Lo que decide el precio no es el micrómetro: es la caja de madera con su hueco tallado y el nombre de la fábrica en la tapa.

Parece un estuche viejo de reglas que nadie quiere en una venta de garage; hay quien lo confunde con una caja de pesca. Laroy Sunderland Starrett patentó la escuadra de combinación en 1878, fundó la fábrica en 1880 y patentó un micrómetro mejorado en 1890. Los juegos viejos, con el niquelado ya opaco, siguen midiendo igual que el día que salieron.

BUSCA: **THE L.S. STARRETT CO.**

ATHOL, MASS. U.S.A.

- ☐ Caja de madera con un hueco tallado para cada pieza, no una charola cualquiera.
- ☐ Cuenta las piezas contra los huecos; si falta una, dilo al vender.
- ☐ Trapo, nunca pulidor: se come las graduaciones grabadas.

8 La lata de dados Snap-on

MILWAUKEE, 1920 · A KENOSHA EN 1930



Tapa de lata vieja con el logo en relieve. Esta lata tiene mercado propio, con dados adentro o sin ellos.

Una lata de metal golpeada, llena de dados revueltos, termina en la caja de baratijas de cualquier venta de garage. Y a veces la lata vale más que los dados. Snap-on nació el 21 de abril de 1920 en Milwaukee con una idea simple: diez dados que se montan sobre cinco mangos intercambiables. Su frase de venta era que cinco hacían el trabajo de cincuenta.

BUSCA: **SNAP-ON** EN LA TAPA · VERSIONES VIEJAS DEL LOGO

- ☐ No tires la lata aunque los dados estén revueltos o incompletos.
- ☐ Si los dados traen el mismo logo viejo, sepáralos: van juntos.

7 La sierra circular Skil de los años 20

MICHEL ELECTRIC HANDSAW CO., 1924 · SKILSAW INC., 1926



SKILSAW fundido en la carcasa de aluminio, no en calcomanía. Y fíjate en el cable: por eso estas no se conectan.

Si te encuentras una sierra circular vieja con carcasa de aluminio y te parece absurdamente pesada, ese peso es justo el punto. Edmond Michel inventó la sierra circular portátil en 1923 y en 1924 fundó con Joseph Sullivan la Michel Electric Handsaw Company. En 1926 la empresa pasó a llamarse SKILSAW y sacó el Modelo E, ya con aluminio inyectado. El Modelo 77, de 1937, es el abuelo directo de las sierras de hoy.

BUSCA:

SKILSAW

MODEL E

MODEL 77

- ☐ El número de modelo va fundido en el aluminio, cerca del motor.
- ☐ Guarda la caja de madera y la llave original si las tiene.

Ojo, y esto es en serio: no la conectes. El cable de esa época está reseco y el aislamiento ya no sirve. Se vende sin probarla y se dice claro que no se probó. Ningún coleccionista espera que funcione.

6 El hacha Kelly Black Raven

KELLY AXE · LOUISVILLE 1876 · CHARLESTON, VIRGINIA OCCIDENTAL DESDE 1904



El cuervo de Black Raven, completo y sin tocar, con el nombre de la fábrica y Charleston alrededor. Un cepillo de alambre borra esto en treinta segundos.

Aquí está el error que más veo. Un hacha vieja oxidada, le pasan el cepillo de alambre y le dan una mano de pintura para que se vea decente. Y si traía el grabado de fábrica del cuervo en la cabeza, acaban de convertir una pieza buena en una de veinte dólares.

BUSCA:

KELLY AXE & MFG. CO.

KELLY AXE & TOOL WORKS

- ☐ **Antes de 1930:** "Kelly Axe & Mfg. Co." o "Kelly Axe and Tool Co.". **Después:** "Kelly Axe & Tool Works". Los coleccionistas prefieren las primeras.
- ☐ El mango viejo no importa tanto como la cabeza: ahí está el dinero.

5 Las pinzas de presión originales

PETERSEN MFG. · DE WITT, NEBRASKA · 1924 A 2008



El mango es donde se lee todo. Con una lámpara puesta de lado aparecen el nombre, el pueblo y el número de patente.

En México les decimos pinzas de presión y todo mundo tiene unas. Las inventó un herrero llamado William Petersen en un pueblo de Nebraska que se llama De Witt, y patentó el diseño en 1924. Durante más de ochenta años se hicieron en ese mismo pueblo. En septiembre de 2008 se anunció el cierre de la planta y la producción se fue a China.

BUSCA EN EL MANGO: DE WITT NEBR. U.S.A.

PETERSEN MFG. CO.

- ☐ El nombre del pueblo separa unas pinzas de coleccionista de unas de ferretería.
- ☐ Que el tornillo de ajuste gire completo.

4 El yunque de herrería

HAY-BUDDEN (BROOKLYN) · TRENTON (COLUMBUS FORGE & IRON, 1898-1952)



Este yunque está pintado y aun así se alcanza a leer el nombre estampado en el costado. La pintura le tumbó precio; el sello lo salvó.

La mayoría ve un yunque y ve fierro con forma de fierro. Los herreros que trabajan hoy buscan los americanos viejos, de marcas como Hay-Budden y Trenton, por cómo suenan al golpe y porque la cara aguanta años sin despostillarse. De los Trenton se hicieron unos doscientos veinticinco mil, con número de serie en la pata delantera: se fechan casi al año.

BUSCA: HAY-BUDDEN · BROOKLYN N.Y.

TRENTON

- ☐ **La prueba del martillo:** si suena como campana, el acero está sano; si suena a golpe muerto, está reparado o partido.
- ☐ La cara despostillada o con soldaduras encima tumba el precio por buena que sea la marca.
- ☐ Se cotizan mucho por libra: pésalo antes de vender.

3 La prensa de banco Wilton "bala"

CHICAGO, 1941 A 1957 · DESPUÉS SCHILLER PARK, ILLINOIS



Cuerpo de bala, con WILTON VISE No 3 y MADE IN U.S.A. fundidos en el costado. Una vez que ves esa forma, ya no se te olvida.

Esta es la joya escondida del garage y la que más veces he visto malbaratada. Wilton sacó su prensa de cuerpo redondo en 1941 y la hizo en Chicago hasta 1957, cuando la fábrica se movió a Schiller Park. El que la vende no sabe lo que tiene: para él es nada más una prensa atornillada a la mesa.

BUSCA:

WILTON

CHICAGO

SCHILLER PARK, ILL.

- ☐ Si dice Chicago, es anterior a 1957.
- ☐ El número de modelo es el ancho de la mordaza en pulgadas; la S es de base giratoria.

Un dato que casi nadie sabe: muchas traen fecha estampada en la cuña de la corredera. En las de la época de garantía, hasta más o menos 1960, esa fecha es de cinco años después de fabricada: réstale cinco.

2 El torno South Bend

SOUTH BEND, INDIANA · DESDE 1906



La placa que buscas en la bancada. Con el nombre y el número de serie se pide la ficha de la máquina.

El torno del abuelo: pesado, lento, sin nada de bonito, y todavía trabaja con más precisión que muchos tornos nuevos y ligeros. Lo fundaron en 1906 los hermanos gemelos John J. y Miles W. O'Brien. La familia ve una máquina que se come un tercio del garage; el que hace piezas por hobby ve fierro americano que ya no se fabrica así.

BUSCA:

SOUTH BEND LATHE WORKS

· SERIE EN LA BANCADA

- ☐ El número de serie va estampado en la bancada, del lado del contrapunto, entre la guía plana y la guía en V.
- ☐ **El herramental decide mucho:** plato, lunetas y portaburiles van con la máquina, no por separado.

El cepillo con un nombre estampado

1 Cesar Chelor y los cepillos firmados

WRENTHAM, MASSACHUSETTS · APROXIMADAMENTE 1720 A 1784



En este cepillo la marca va en calcomanía sobre el cuerpo. En los americanos viejos va estampada en la punta, el extremo de la izquierda, y es del tamaño de una uña.

En el Massachusetts del siglo dieciocho, un hombre llamado Cesar Chelor fabricaba cepillos de carpintero. Estuvo esclavizado por Francis Nicholson, el primer fabricante de cepillos documentado de ese país. Cuando Nicholson murió, en 1753, lo dejó libre y le heredó un taller, diez acres de tierra, herramienta y material para seguir por su cuenta. Chelor puso su propio negocio y estampó su nombre en sus piezas: es uno de los primeros hombres negros documentados con negocio propio en ese país.

EL SELLO DICE:

CESAR CHELOR

LIVING IN WRENTHAM

- ☐ En un programa de tasación de la televisión pública de Estados Unidos, uno de sus cepillos se evaluó entre seis mil y diez mil dólares.
- ☐ También valen fuerte los cepillos ingleses de relleno: costados de latón en cola de milano y cuerpo de madera dura oscura.

El punto no es que tengas justo un Chelor. El punto es el hábito: antes de lijar, barnizar o aceitar un cepillo viejo de madera, revisa la punta y el talón con luz de lado buscando un nombre estampado. Ese sello es toda la diferencia entre veinte dólares y una cifra que no te imaginas.

1b Los otros cepillos de madera firmados

FABRICANTES AMERICANOS DEL SIGLO XIX

No hace falta un Chelor. Durante todo el siglo diecinueve los fabricantes americanos estampaban su nombre en la punta, igual que él. Nombres como Ohio Tool Co., Sandusky Tool Co. o Auburn Tool Co. salen a cada rato en cajas de herramienta vieja y la gente ni los voltea a ver.

BUSCA EN LA PUNTA:

OHIO TOOL CO.

SANDUSKY TOOL CO.

AUBURN TOOL CO.

- ☐ La cuña original, la pieza de madera que aprieta la cuchilla, vale por sí sola.
- ☐ Si la cuchilla trae su propia marca, fotografíala aparte: muchas veces es de otra fábrica y también cuenta.

Cuatro marcas más del mismo garage

No salieron en el video, pero están en la misma caja y en el mismo rincón. Si ya vas a revisar, revisa también estas.

12 Stanley y el sello del corazón

"SWEETHEART": 1919 A 1933 APROXIMADAMENTE



El sello sweetheart: STANLEY, con las letras SW dentro de un corazón, y MADE IN U.S.A. debajo. Va en la cuchilla, no en el cuerpo.

El cepillo de metal más común del mundo también tiene épocas. Entre 1919 y 1933, más o menos, Stanley marcó sus cuchillas con las letras SW dentro de un corazón: es el sello de la época que los coleccionistas consideran la mejor de la marca, y las piezas que lo traen se venden con sobreprecio.

BUSCA EN LA CUCHILLA: **SW DENTRO DE UN CORAZÓN**

- ☐ La línea Bed Rock se numera en los seiscientos (603, 604, 605) y vale más que la Bailey equivalente (3, 4, 5).
- ☐ La cuchilla larga, sin desgastar, sube el valor.

13 Keen Kutter

E.C. SIMMONS · MARCA USADA DESDE ALREDEDOR DE 1900



El logo de Keen Kutter en un cartel de la época: el diente de sierra atravesando la madera, con E.C. Simmons arriba.

La marca de la ferretería Simmons. Su logo es un diente de sierra atravesando un pedazo de madera y aparece en hachas, cepillos, llaves, martillos y navajas. En 1940 la marca pasó a Shapleigh, que cerró en 1960.

BUSCA: **KEEN KUTTER** **E.C. SIMMONS** **SHAPLEIGH**

- ☐ Si dice E.C. Simmons, es de la época vieja; si dice Shapleigh, es de 1940 en adelante.

14 Herramienta de mano Winchester

LOS AÑOS VEINTE · SE SEPARAN DE SIMMONS EN 1929



WINCHESTER · TRADE MARK · MADE IN U.S.A. estampado en el cachete de un hacha. Sí, la de los rifles.

Winchester vendió herramienta de mano: martillos, hachas, llaves, cepillos y desarmadores. Fue durante los años veinte, en la época en que estuvo unida a la ferretería Simmons, la misma de Keen Kutter. Se separaron en 1929, y eso deja una ventana chica de producción. Por eso una herramienta común, pero con el nombre Winchester encima, vale bastante más que su equivalente sin marca.

BUSCA: **WINCHESTER** **MADE IN U.S.A.** · NÚMERO DE MODELO

- ☐ Ver "Winchester" no basta: décadas después el nombre se licenció. Lo que decide es la época y el estado del acero.

15 Los desarmadores Yankee

NORTH BROS., FILADELFIA, 1878 · STANLEY LOS COMPRA EN 1946



No. 131A y el nombre de North Bros. Mfg. Co., Filadelfia, estampados en el cuerpo. Si dice North Bros., es anterior a 1946.

El desarmador de trinquete en espiral, ese que empujas y gira solo, y el taladro de empuje del mismo tipo. Los hizo North Bros. Manufacturing, de Filadelfia, fundada en 1878, con la marca Yankee. Stanley compró la empresa en 1946 y el nombre North Bros. desapareció en los cincuenta.

BUSCA: **NORTH BROS. MFG. CO. PHILA. U.S.A.** **YANKEE**

- ☐ Los juegos completos de brocas en su estuche valen bastante más que la herramienta sola.

Lo que te dice cada sello

Esta tabla no te da un precio. Te dice qué tienes y de qué época, que es lo primero que va a preguntar cualquier comprador serio.

SI LA PIEZA DICE...	QUIERE DECIR...
Craftsman con ESCUDO DE METAL Y CORONA	Aproximadamente de los años 50 a mediados de los 70. Calcomanía impresa: más moderna.
Disston con modelo D-8 D-23	Posterior a 1928. Sin la letra D: anterior.
KELLY AXE & MFG. CO.	Anterior a 1930, que es la época que prefieren los coleccionistas.
KELLY AXE & TOOL WORKS	De 1930 en adelante.
Pinzas con DE WITT NEBR.	Hechas en Nebraska, antes del cierre de 2008.
Wilton con CHICAGO	Entre 1941 y 1957. Con Schiller Park: posterior.
Stanley con SW EN UN CORAZÓN	Aproximadamente 1919 a 1933. Se vende con sobreprecio.
Cepillo Stanley numerado 603 604	Línea Bed Rock: vale más que el Bailey equivalente (3, 4).
NORTH BROS. MFG. CO.	Anterior a 1946. Si dice Stanley, es posterior.
E.C. SIMMONS · KEEN KUTTER	Época vieja. Con Shapleigh: de 1940 en adelante.
Yunque con número en la pata delantera	Número de serie: con él se fecha la pieza casi al año.
MADE IN U.S.A. en herramienta de marca viva	Casi siempre es producción vieja: hoy esas marcas fabrican fuera.
Modelo fundido en la carcasa (no calcomanía)	Herramienta eléctrica de la época buena. Anótalo antes de venderla.

Las cinco cosas que no debes hacerle

Ninguna de estas se puede deshacer. Todas se hacen con la mejor intención, para que la pieza "se vea decente" antes de venderla.

1. El cepillo de alambre y la carda

Se lleva el grabado, el sello y la pátina en segundos, y con eso se lleva el valor. Es el error número uno en hachas, serruchos y cabezas de martillo. Trapo seco y nada más.

2. La lija y el pulidor

En un medallón de serrucho o en un instrumento de medición, el pulidor se come las letras y las graduaciones grabadas. Brillante no es mejor: original es mejor.

3. La pintura en aerosol

Pintar un yunque, una prensa o una cabeza de hacha para que "se vea bonito" tapa justo lo que el comprador necesita leer, y además anuncia que la pieza fue intervenida.

4. Esmerilar o soldar la cara de un yunque

La cara plana es la que se revisa primero. Un esmerilado o una soldadura encima le tumban el precio aunque la marca sea de las buenas.

5. Conectar una herramienta eléctrica vieja

El cable de esa época está reseco y el aislamiento ya no sirve. Es peligroso para ti y no hace falta: esas piezas se venden sin probar, y así se dice en el anuncio.

Lo único que sí se hace

Quitar polvo y tierra suelta con un trapo seco o una brocha suave. Si hay una costra de pintura vieja encima de un escudo, se ablanda y se levanta con cuidado, con trapo, nunca raspando el metal marcado. Y si crees que debajo del óxido hay un grabado, déjaselo a alguien que sepa quitar óxido sin borrar marcas.

Cómo venderla sin que te vean la cara

Casi nadie pierde dinero por no reconocer la herramienta. Lo pierde por cómo la vende.



Así se ve el otro lado del negocio: herramienta ya clasificada por tipo y con precio por pieza. Nadie de estos compró por pieza.

1

No la vendas por bulto ni por kilo

Una pieza buena entre treinta comunes se va al precio del montón, y eso es justo lo que espera el que llega a vaciar el garage. Saca las piezas con marca del lote.

2

Tómale estas fotos a cada pieza con marca

El sello de cerca y legible, la pieza completa, y la caja o el estuche si lo tiene. Con luz de día y fondo liso. En herramienta grande, también la placa y el número de serie.

3

Busca el precio en artículos vendidos

En la app de eBay busca la marca y el modelo, entra a Filtros y activa "Artículos vendidos" (Sold items). Lo que la gente pide y lo que la gente de verdad pagó casi nunca es lo mismo.

4

Vende completo lo que venía junto

El estuche de madera con sus huecos, el herramental del torno, la llave de la sierra, la lata de los dados. Los vendedores los separan; los compradores pagan por el conjunto.

5

Que el otro diga el primer precio

Si alguien te pregunta cuánto quieres, responde: "Hazme una oferta justa". Si te ofrecen una burla, sonríe y guarda la herramienta.

6

Lo pesado se vende en persona

Yunques, prensas y tornos no conviene mandarlos por paquetería. Véndelos a herreros, torneros y talleres de tu zona, con fotos buenas y el peso anotado.

Lista de revisión antes de vender

BUSCAR EL SELLO

- ☐ Revisé la pieza con una lámpara puesta de lado, girándola despacio.
- ☐ Busqué en el lugar correcto: medallón y hoja del serrucho, cachete del hacha, costado y pata del yunque, base de la prensa, bancada del torno, punta y talón del cepillo.
- ☐ Anoté la marca, la ciudad o el estado y cualquier número de modelo o de serie.
- ☐ Revisé si dice "Made in U.S.A." o el nombre de otro país.

FECHAR LA PIEZA

- ☐ Comparé lo que dice con la tabla de sellos de esta guía.
- ☐ En Craftsman: escudo de metal o calcomanía impresa.
- ☐ En Disston: el modelo trae letra D o no la trae.
- ☐ En Kelly: "Mfg. Co." o "Tool Works".
- ☐ En Wilton: Chicago o Schiller Park.

ANTES DE PONERLE PRECIO

- ☐ No le pasé carda, lija ni pulidor, y no la pinté.
- ☐ No conecté ninguna herramienta eléctrica vieja.
- ☐ Junté el estuche, la caja, la llave y todo lo que venía con ella.
- ☐ Tomé fotos del sello, de la pieza completa y del estuche.
- ☐ Busqué el mismo modelo en eBay con el filtro de artículos vendidos.
- ☐ Decidí dónde venderla: en línea si es chica y ligera; en persona si es pesada.

Herramienta:

Sello completo:

Modelo o serie:

Marca:

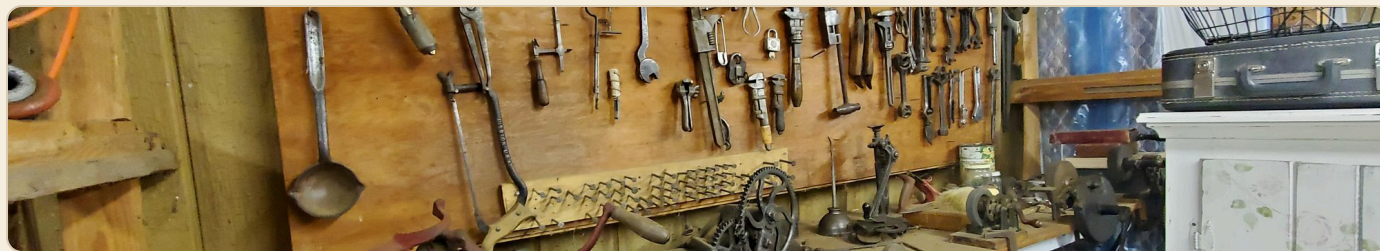
Ciudad / país:

Precio vendido (eBay):

PARA QUE SEPAS DÓNDE ESTÁS PARADO

Hasta aquí llega esta guía

Prefiero decírtelo claro, porque hacerte ilusiones no me sirve de nada.



Una pared así tiene veinte piezas que nadie ha revisado nunca. Con lo de esta guía ya puedes empezar por las que traen marca.

Lo que ya sabes hacer

Reconocer quince marcas de herramienta vieja por su sello. Saber dónde está escondido ese sello en cada tipo de pieza. Fechar una caja, un serrucho, un hacha o una prensa por lo que dice encima. Y, sobre todo, no arruinar una pieza buena antes de venderla, que es donde se pierde más dinero en este tema.

Con eso ya no regalas nada por fierro. Es lo que esta guía promete y es completo.

Lo que no cabe aquí

Ponerle precio a una pieza según su estado, que no es lo mismo que saber qué es. Leer una subasta y saber cuándo un precio es real y cuándo es ruido. Decidir si tu pieza se vende mejor a un coleccionista o a alguien que la va a usar, porque no pagan igual. Y las otras categorías que hay en el mismo garage y en la misma casa.

Eso es otro tamaño de tema y no se resuelve en dieciocho páginas.

"Identificar es el primer paso. Saber cuánto vale y cómo cobrarlo es el segundo, y ahí es donde está el dinero."

En los próximos días te voy a escribir al correo con el que bajaste esta guía. Ahí seguimos: más marcas, más sellos y los errores al vender que le cuestan dinero a nuestra gente todas las semanas. Si algo de eso te sirve, ahí mismo te cuento cómo aprender el resto.

Entra al garage con una lámpara

"Ninguna de estas herramientas se ve valiosa. Nadie las acomodó para que se vieran bonitas. Quedaron donde quedaron porque alguien trabajó con ellas, y por eso nadie las revisó nunca."

Ya sabes más de herramienta vieja que la mayoría de la gente que la vende en los yard sales, y también más que muchos de los que la compran para revenderla.

Esta semana entra al garage con una lámpara y un trapo seco. Nada más eso. Busca los sellos, los medallones, los escudos y los nombres estampados, y no le pases el cepillo de alambre a nada hasta saber qué tienes debajo del óxido. Si encuentras una marca que no aparece en esta guía, cuéntamelo en los comentarios del canal: de esas preguntas salen los siguientes videos.

¿Y ahora qué?

1. **Revisa tu correo.** En los próximos días te voy a mandar más marcas, sellos y errores al vender, uno por uno.
2. **Busca "Don Gabo" en YouTube** y suscríbete: cada semana sale un video nuevo sobre lo que tienes guardado.
3. **Comparte esta guía** con quien tenga un garage lleno de herramienta vieja.

Don Gabo

GUIAGABO.COM

Don Gabo es la voz del canal de YouTube del mismo nombre. Los datos de esta guía se revisaron con fuentes públicas de fabricantes, coleccionistas y programas de tasación; los precios son referencias y cambian. Las marcas mencionadas pertenecen a sus dueños y se citan solo para identificar piezas.