

# LAS SUBASTAS MUNDIALES

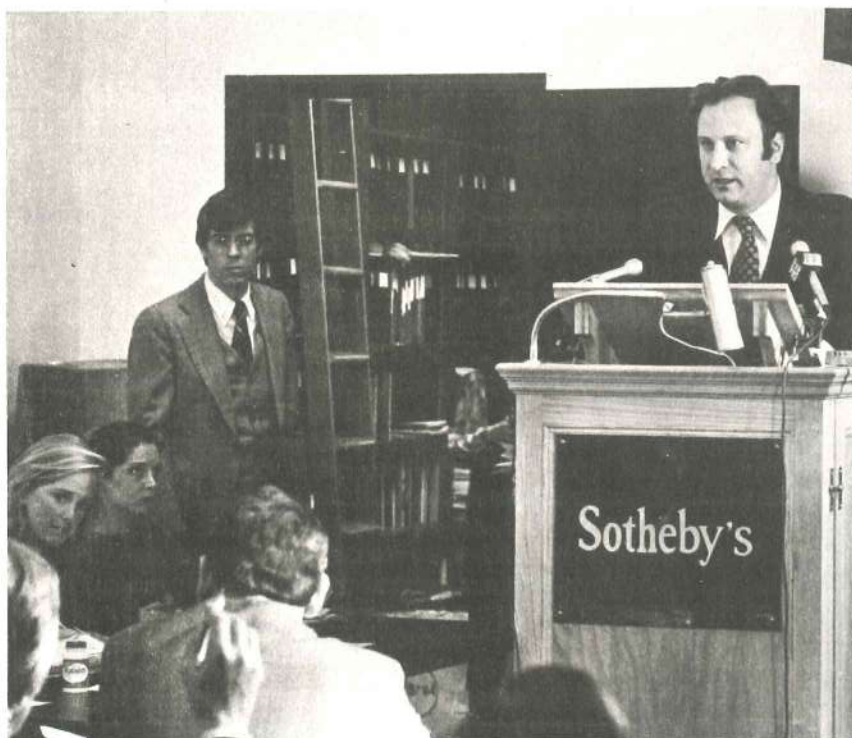
Los sellos en la economía

Las subastas de sellos representan una forma de venta que fue puesta en uso desde finales del siglo pasado por obra de firmas mercantiles poderosas, generalmente, para satisfacer pedidos de coleccionistas también poseedores de medios económicos abundantes. Hoy se ha convertido en uno de los sistemas más difundidos y que goza del favor de un público fiel.

Las primeras casas de subastas surgieron en los países anglosajones y se difundieron más tarde a otras naciones, a medida que el coleccionismo filatélico asumía dimensiones nuevas y crecientes. El sistema de la subasta es un método de venta particularmente adecuado y conveniente para vender piezas de cierto precio y, por lo común, bastante raras, ya que es posible lograr cifras similares a las máximas que se obtengan en el mercado, aunque los porcentajes que retiene el subastador (lo normal oscila entre un 10 y un 12 por 100) reduzcan un tanto las ganancias del vendedor.

Es evidente que el cliente mismo será quien corra el riesgo de una compra errada, aunque si ocurriera tal cosa sería posible siempre tratar de desprenderse de uno o más lotes en otra subasta o bien a través del camino habitual, ofreciéndolo en forma directa a cualquier comerciante.

En general, las casas de subastas ofrecen casi con exclusividad lotes pertenecientes a terceros y, a pesar de las apariencias, el trabajo de preparación exige una organización estricta y una gran capacidad. Es imprescindible poseer un cono-

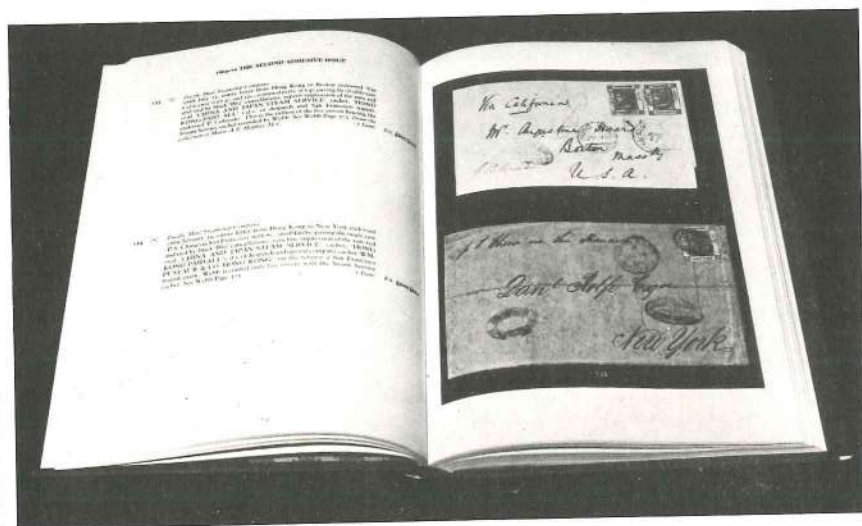


18 de noviembre de 1980: Andy Levitt, de la firma Sotheby, al frente de una subasta en Nueva York en la que los sellos «Misioneros», emitidos por las islas Hawai, fueron adjudicados a un precio jamás alcanzado hasta entonces. Los dos ejemplares reproducidos aquí mismo, arriba, por ejemplo, llegaron respectivamente a unos 19 y 7 millones de pesetas respectivamente.





Austria, 1863: bloque de treinta, con margen de hoja, del sello para periódicos de 1 kr. Es un ejemplo de las piezas de gran valor que pueden encontrarse en las páginas de los catálogos de subastas.  
 Abajo: el catálogo de una subasta de sobres raros.



cimiento amplio del sector en cuestión y una competencia profesional específica para proponer los precios básicos de una manera justa, de acuerdo con la calidad de los lotes y la realidad del mercado. Además, es necesario ocuparse de la impresión de catálogos que contengan la descripción y la ilustración de cada lote; es corriente que dichos catálogos tengan una presentación elegante, por lo cual el coste de impresión nunca es demasiado bajo. Hay que sumar los gastos de expediciones y envíos, los costes de peritaje para la verificación de las piezas de precios elevados, los gastos de publicidad y todas las otras inversiones que implica la organización; sólo así se comprenderá que llevar adelante una casa de subastas no es una tarea demasiado descansada ni fácil. Con la difusión masiva del coleccionismo, con la dificultad creciente para encontrar piezas raras o de calidad indiscutible, hoy las ventas mediante subasta ofrecen de todo y para todos: sellos postales comunes y raros, perfectos y tarados, económicos y costosos, con lo cual favorecen a todas las categorías de coleccionistas, desde los que disponen de medios financieros mayores hasta los que cuentan con recursos menores y tienen unas pretensiones modestas. Justamente por ello, quienes quieran moverse en el mundo de las subastas deberán contar con un conocimiento discreto del mercado, examinarán los catálogos con atención y, en el caso de que les sea posible, echarán una mirada directa a los lotes antes de





Sellos postales de los antiguos estados germanos, sueltos o sobre una carta, en general son ofrecidos en cantidades notables en las subastas que se llevan a cabo en Alemania.



formular sus distintas ofertas. Cada subasta está organizada según un reglamento específico que es diferente en cada caso, aun cuando la casa organizadora sea la misma. Por ejemplo, en algunas ocasiones se aceptan ofertas inferiores a las indicadas en el catálogo. Algunas firmas comerciales operan exclusivamente por correspondencia; otras prefieren la subasta pública, aunque acepten también las ofertas por correo.

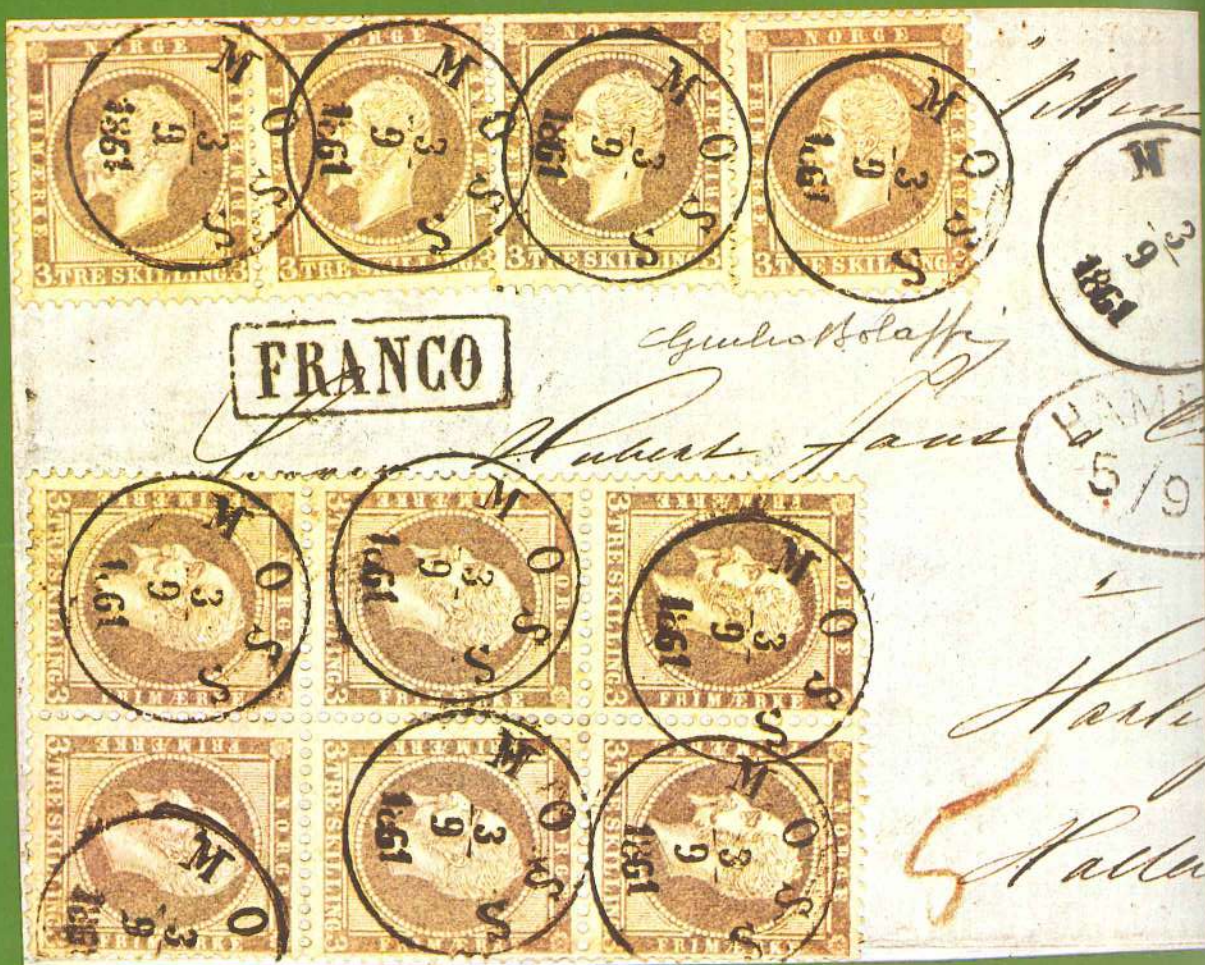
Sin embargo, no hay que confundir con la subasta la venta por correo, en la que normalmente se asignan lotes al primer comprador a un precio determinado, o, en caso de la existencia de varios lotes similares, respetando el orden cronológico de llegada de los pedidos, hasta agotar los lotes existentes. Es digno de señalarse un sistema particular e interesante de venta por subasta, recientemente introducido en Italia, pero ya utilizado en el extranjero; este sistema ha recibido un trato muy especial entre los coleccionistas: se trata de la «venta por subasta sin reservas». La diferencia entre este método y el corriente consiste en que el subastador no fija un precio básico, de modo que cualquier persona tiene derecho a ofrecer por un lote determinado la suma que crea conveniente, aunque se trate de un precio irrisorio para un sello o un sobre que quizá valgan muchísimo más. Como es natural, cada pieza será adjudicada al mejor postor y, en general, es imposible adquirir nada a precios de ganga. Exceptuando el caso de no tener rivales que pujen, lo normal es que varias personas se interesen por la pieza o piezas en cuestión, y siempre existe alguna que esté dispuesta a pagar un precio acorde con la realidad del mercado. Con esto debe quedar bien claro que el comprador que esté decidido a adquirir determinada pieza habrá de hacer

una oferta justa, porque de otra forma sus esperanzas de adjudicársela serán vanas en la casi totalidad de los casos.

Alguien ha dicho que en la actualidad se celebra una subasta por hora en el mundo. Tal vez este entusiasta de las estadísticas haya exagerado un tanto, aun cuando se refiere, como es lógico, a subastas de todas clases y no sólo a las filatélicas. No obstante, dada incluso la posibilidad de que esa afirmación peque de excesiva, queda en pie el hecho de que el sistema de venta por subasta ha llegado a un nivel tal de difusión y de popularidad que no resultaba concebible en tiempos no demasiado lejanos, en épocas en que, según la mentalidad común, las subastas eran un campo de acción reservado para ciertas personas adineradas.

Hoy, cuando el progreso se mide según la proporción en que se reducen las distancias entre los pueblos, también la subasta ofrece una contribución significativa en tal sentido. Cualquiera puede sentirse idealmente cerca de los coleccionistas desconocidos que habitan en todos los rincones de la tierra en el momento en que se enfrente a ellos, en competencia leal, para lograr un sello postal, algún sobre u otro objeto. Se trata de una especie de lazo ideal, de una puja en la que el vencedor se sentirá recompensado cuando caiga el martillo del subastador.





## UNA RARA CARTA DE NORUEGA

Las cartas de gran precio a menudo pueblan las páginas en los catálogos de las subastas. Esta fue expedida el 3 de septiembre de 1861 desde Moss, con destino a Harlingen, franqueada con un bloque de seis más cuatro ejemplares del sello de 3 skilling morado, emitido en el año 1856 (catálogo Yvert et Tellier n. 3). La rareza de este franqueo y la poco común belleza de los ejemplares confieren a la carta un precio elevado.