

El sello y el coleccionismo

Las subastas filatélicas

Las subastas filatélicas son uno de los medios más habituales de compraventa de sellos. En un catálogo de subasta puede encontrarse desde el lote más sencillo hasta la pieza más deseada.

La primera venta de sellos en una subasta pública, de la que se tienen referencias documentales, se celebró en París el 29 de diciembre de 1865 en el hotel Druoot. En aquella ocasión se vendieron lotes por un total de 800 francos de la época. Años después el sistema cruzó el Atlántico y en 1870, en Nueva York, John Walter Scott inició en Estados Unidos esta modalidad de venta, poniendo a disposición del público una serie de lotes con

**AUKTION
NR. 79**
28. bis 30. August 1996
im Hotel Nikko, Düsseldorf, Immermannstr. 41

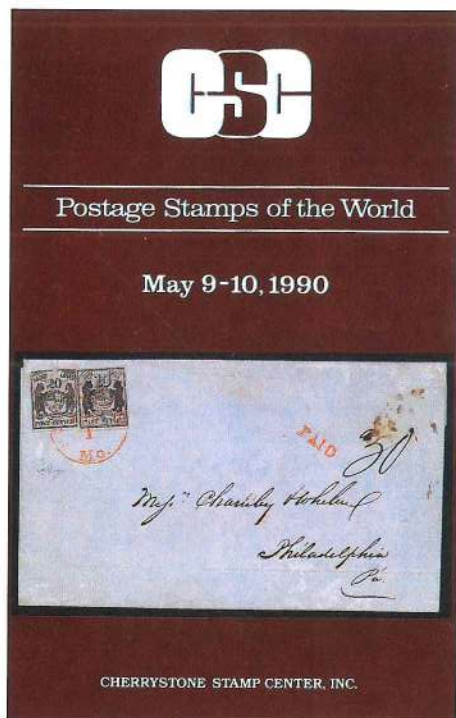
ULRICH FELZMANN
Briefmarken-Auktionen
40210 Düsseldorf · Bismarckstraße 98
Telefon 02 11 / 17 29 20 · Telefax 02 11 / 172 92 11

Catálogo de una subasta pública realizada en Düsseldorf en 1996. Su especialidad fueron los sellos de los Estados alemanes.

Catálogo de una subasta pública realizada en Lucerna en 1996. En esta subasta se vendía un considerable número de sellos «cantonales» y «federales» suizos.

una valor de 500 dólares. Entre los sellos subastados se encontraba el 5 céntimos del «Misionero» de Hawái. Por esta pieza se pagaron 11 dólares: hoy en día se pagarían 10.000 dólares.

En Europa, otra subasta importante fue la celebrada en Londres en 1872. De hecho, durante una década Gran Bretaña y Estados Unidos fueron los países que mantuvieron con mayor regularidad este sistema de compraventa. Paulatinamente, se irían incorporando los demás países emisores. En la actualidad, se organizan multitud de subastas filatélicas de muy diversa índole: pueden estar organizadas por coleccionistas independientes, por sociedades filatélicas o por grandes firmas comerciales de carácter nacional o internacional. El material recibido por una subasta se divide en «lotes». Esta es la denominación que reciben las piezas individuales, las colecciones o conjuntos, los sobres, las cajas con sellos sin clasificar y cuantos objetos postales se consideren apropiados para formar una colección. Habitualmente, se pueden comprobar y examinar los lotes ofrecidos en la subasta con suficiente antelación, de forma que los posibles compradores puedan estimar la calidad de los mismos y valorar su precio. Otra forma de visualizar y valorar los lotes antes de la fecha de la venta pública es a través de los catálogos de la subasta, en los que las piezas aparecen descritas con todo detalle. En los catálogos figuran las características de los sellos, su precio o estimación, la puja inicial y, en el caso de piezas importantes, su foto a color o en blanco y negro. Es habitual, en ejemplares que puedan ofrecer



Catálogo de subasta británico. Esta subasta se celebró en 1990 y uno de sus atractivos es que se ponía a la venta un sobre con los famosos «Saint Louis».

dudas sobre su autenticidad, adjuntar el correspondiente certificado.

El principio general que rige en cualquier tipo de subastas es que el lote se adjudica al mejor postor en sala. Las ofertas pueden ser con salida libre o con un precio mínimo prefijado. A partir de ese momento, los compradores pueden pujar de forma ilimitada, pero siguiendo un cuadro de pujas establecido en las condiciones que marca la firma subastadora. Éstas se indican en los catálogos y están directamente relacionadas con el valor de la pieza a subastar. De esta forma, el subastador, siempre que el comprador levante la mano, la tablilla con su número o haga una señal, sabe con precisión a cuánto asciende la oferta. También se admiten ofertas directas, siempre y cuando superen las pujas marcadas. En el caso de las grandes subastas internacionales (organizadas por firmas como Harmers of London, Sotheby_s, Christie_s, Stanley Gibbons, etc.) también se aceptan las pujas telefónicas con clientes anteriormente identificados, que no pueden asistir a la sala o que desean conservarse en el anonimato.

Al determinar la suma a ofrecer por un lote debe tenerse en cuenta la comisión de la casa subastadora (que suele oscilar en torno al 15%) y los impuestos (que varían de país a país). La firma subastadora recibe una comisión tanto de la parte vendedora como de la compradora cuando vende lotes a terceras personas. Cada catálogo contiene las condiciones de venta de los lotes, que también varían de país a país. Comisión, forma de pago, derecho de devolución si los lotes no se ajustan a la descripción, etc., son elementos a tener en cuenta antes de pujar en una subasta filatélica.

Subastas por correspondencia

Las subastas por correspondencia suelen ser menos interesantes que las denominadas públicas o en sala, ya que no permiten una puja abierta, pero son más frecuentes por su mayor comodidad y menor coste, tanto para la organización como para los compradores.

La base de la subasta también es un catálogo o una lista según la envergadura de la misma. Por este medio los clientes pueden conocer los lotes y sus precios de salida y, a partir del momento en que reciben la información y hasta la fecha límite marcada, pueden enviar sus pujas a través del correo.

El comprador por correspondencia puede estar seguro de que no va a pagar más de lo que pagaría si estuviera en la sala y, al estar ausente del clima competitivo, tiene la posibilidad de hacer ofertas más meditadas con la garantía de pagar todo el precio ofrecido sólo en el caso de que existan otros interesados por el mismo lote y superen la oferta inicial.

Pero no todo son ventajas. Su inconveniente es que se corre el riesgo de perder un lote por poca diferencia al no conocer las pujas contrarias.

SUBASTA POR CORREO MAIL AUCTION

ULTIMO DIA DE ADMISION DE ORDENES
7 DE FEBRERO DE 1997



FILATELIA LLACH, S.L.
Fundada en 1915

Catálogo de una subasta por correspondencia realizada en Barcelona en 1997.