

LAS SUBASTAS FILATELICAS

En las subastas filatélicas internacionales se compra y se vende de todo, desde el sobre lleno de sellos corrientísimos hasta la colección de mérito, desde el sello con algún defecto hasta la pieza que alcanza precios de millones de pesetas, desde la caja llena de sobres antiguos o recientes al sobre de Mauricio que consigue el precio récord, por lo menos hasta ahora, de 8.700.000 ptas. (la ilustración y descripción de esta joya filatélica la hemos dado ya en un capítulo anterior).

Las ventas por subasta desarrollan una función insustituible en el comercio filatélico, al igual que sucede en el mercado de los objetos de arte y antigüedades, y esto explica su difusión y la enorme cantidad de transacciones que anualmente se realizan en el mundo por este trámite. La clientela internacional de las grandes casas de subasta permite la colocación a precios ventajosos del material más diverso, comprendido el que normalmente se considera como no comerciable. El prurito de una firma que organiza subastas es tener para cada lote el adecuado cliente. A través del juego de las ofertas se establece el precio de lo que pudo ser recuperado de una colección dañada por el fuego y se determina un valor de mercado para la pieza única. Todo lo que se sale de lo corriente, antes o después, pasa bajo el martillo del subastador.

La primera subasta filatélica de la que se tiene noticia segura se desarrolló en París, en el Hotel Drouot, el 29 de diciembre del año 1865, y produjo 800 francos. Tuvieron que pasar cinco años antes que se anunciase una nueva subasta filatélica, que fue organizada en Nueva York por John Walter Scott. Así la describen L. N. y M. Williams: «El escenario fue la Galería Clinton. Poco antes de las seis de una lluviosa tarde de mayo de 1870, todos los principales exponentes del comercio filatélico americano estaban ya reunidos en la Galería acogidos cortésmente por Scott y su socio Watson. Esta vez tampoco lo recaudado fue extraordinario, 500 dólares en total. Pero algunas piezas fueron adjudicadas a precios que hoy parecerían increíblemente bajos. Un 5 cents "Misionero" de Hawái por 11 dólares y cien sellos ingleses de 5 chelines, usados, por un dólar y medio.» (L. N. y M. Williams. *Il mondo del francobollo e della filatelia*, Universal Cappelli, número 107, ed. Cappelli, Bolonia, 1966).

llo e della filatelia, Universal Cappelli, número 107, ed. Cappelli, Bolonia, 1966).

Durante unos diez años las subastas filatélicas tuvieron una vida dificultosa tanto en los Estados Unidos como en Inglaterra, pero ya a comienzos del año 1880 comenzaron a difundirse por los Estados Unidos. Pasaron otros diez años más y las subastas empezaron a desarrollarse regularmente en Inglaterra por obra de subastadores especializados. El 24 de noviembre de 1888, Thomas Bull de la Ventom, Bull & Cooper realizó su primera subasta. Se ofrecían 310 lotes, entre ellos un sello de 3 liras del Gobierno Provisional de Toscana, en sobre, que fue adjudicado por 12 liras esterlinas y 12 chelines. El total de las ventas llegó a las 371 libras esterlinas y 14 chelines. La segunda subasta de Thomas Bull tuvo lugar el 19 de enero de 1889, y las ventas ascendieron a un total de 797 libras esterlinas, 19 chelines y 6 peniques. La tercera subasta se realizó el 2 de marzo de 1889, y así sucesivamente se fueron produciendo las demás con un ritmo regular.

De estas subastas se publicaron también los catálogos con las indicaciones de los precios alcanzados, para responder al fin, enunciado por Douglas Garth en el prólogo del catálogo de la primera subasta, de «establecer un precio de mercado para los sellos más raros y de facilitar la dispersión de amplias colecciones».

El 23 de marzo de 1889 llevó a cabo su primera subasta la Cheveley & Co. y sucesivamente comenzaron sus actividades otros subastadores. A finales del año 1889 el desarrollo de las subastas filatélicas en Gran Bretaña y en los Estados Unidos era ya tal que Charles J. Phillips dio vida al *The Stamp Advertiser And Auction Record*, una publicación mensual dedicada exclusivamente a señalar las más interesantes operaciones de subasta, de la que sólo salieron siete números (desde el 14 de diciembre de 1889 hasta el 14 de junio de 1890). Es interesante hacer observar que la revista cesó su publicación no por falta de datos que referir ni por el desinterés de los lectores, sino por el excesivo trabajo que su redacción suponía.

En el último decenio del siglo pasado, las subastas filatélicas consiguieron tal desarrollo que se convirtieron en un elemento indispensable del comercio filatélico,

no sólo en los Estados Unidos y en Gran Bretaña, sino también en los países filatélicamente más avanzados de la Europa continental (en particular, Francia y Alemania). En el año 1895, en los catálogos de las casas de subastas inglesas aparecieron las primeras láminas ilustradas y, antes de finales de siglo, los catálogos de subasta se presentaron ya con la apariencia que hoy les es familiar, aunque la parte ilustrativa era bastante más escasa de la que ahora estamos acostumbrados a ver.

En los años que precedieron a la primera guerra mundial, metidos ya en nuestro siglo, la filatelia alcanzó un prestigio inesperado. La lista de los filatélicos se enriqueció con nombres ilustres y en el trono del mayor imperio del mundo se sentó un apasionado coleccionista, Jorge V, mientras que en la tradicional Inglaterra una sociedad filatélica pudo adornarse con el título de «Real». El desarrollo de las subastas filatélicas prosigue al mismo ritmo que el desarrollo de la filatelia. Cada vez con mayor frecuencia se ponen a la venta colecciones formadas por los primeros grandes filatelistas. Bajo el martillo del subastador se pone en movimiento la prestigiosa colección formada por Thomas Keay Tapling (1855-1891), dejada en herencia al British Museum que, durante años, la tuvo en el más vergonzoso abandono. Al British Museum fue legada también la biblioteca filatélica de la Royal Philatelic Society, de Londres. En la subasta se dispersó asimismo la biblioteca del doctor Legrand, inventor del odontómetro (1866), que murió en 1912 a la edad de noventa y dos años. Esta famosa biblioteca subdividida en doscientos lotes fue subastada por la firma Glendining, de Londres, el 27 de enero de 1913.

Las subastas filatélicas, que ya en los años anteriores a la primera guerra mundial supusieron con gran frecuencia acontecimientos de relieve, en la postguerra pasaron a ocupar las primeras páginas de los periódicos con motivo de la dispersión de la famosa colección formada por Philip Arnold Ferrari de la Renotiére. De Ferrari y de su colección ya se ha hablado en otra parte de esta obra. Para los filatelistas se trataba de una ocasión probablemente irrepetible de adquirir piezas excepcionales, por no decir claramente únicas (el famoso 1 cent de la Guayana, el 3 skilling

banco de Suecia, amarillo-anaranjado en vez de verde, el único *tête-bêche* del 15 céntimos verde de la primera emisión de Francia, etc). Al gran público le pareció sensacional el hecho de que una colección de sellos pudiese tener tanto valor como para ser vendida por Francia a cuenta de reparaciones de los daños de guerra. Los artículos periodísticos de la época, y no sólo en las revistas filatélicas, refieren numerosos particulares sobre el ciclo de subastas que se verificó desde el 23 de junio de 1921 hasta finales de 1925 y que se concluyó con una recaudación de más de 26.000.000 de francos oro.

La decisión de vender en pública subasta la colección de Ferrari había sido durante meses objeto de comentarios en toda la prensa filatélica. Para desdoro de los comentarios, no siempre desinteresados, y en honor a la verdad, es necesario recordar que gran parte de las opiniones se inspiraban en el más negro pesimismo sobre los efectos que la introducción en el mercado de una enorme cantidad de sellos, raros y meritorios, provocaría. Había quien sostenía que jamás, en el atormentado mundo de la inmediata postguerra, se encontrarían los suficientes compradores para todo aquel género (y entre los sostenedores de esta tesis se encontraban, obviamente, los que habrían querido adquirir del gobierno francés la colección en bloque) y otros que predecían, en la mejor de las hipótesis, una caída de los precios. Aun antes de que el subastador alzase el martillo para señalar el primer lote de esta excepcional serie de subastas, se sabía que las predicciones pesimistas iban a ser desmentidas por los hechos. En la sala del Hotel Drouot, destinada a albergar la subasta, el gentío era impresionante. En vez de las cincuenta o sesenta personas previstas se podía calcular que habían llegado de todas partes del mundo cerca de trescientos filatelistas. Allí estaba la flor y nata de la filatelia mundial y en los pasillos se murmuraba —es difícil decir con cuánto fundamento— que incluso el rey de Inglaterra había hecho ofertas, por medio de un comisionista, sobre piezas que faltaban en la colección real. Los precios conseguidos ya en la primera subasta fueron tales que Charles J. Phillips, al comentar los resultados de la venta en el número 25 del *Stanley Gibbons Monthly Circular*, decía en cada párrafo que este o



1. *El mayor mercado al aire libre del mundo es, probablemente, la «Bourse du Timbre», en el parque del Théâtre Marigny de París. Es conocido no sólo por los coleccionistas parisienses y por los turistas, sino casi todo el mundo por haber sido el centro de las más emocionantes vicisitudes de una película policiaca, el filme Charada, en el que algunos sellos rarísimos eran vendidos por un muchacho a un traficante ambulante de sellos y series de poco dinero.*

En París existe también la Rue Drouot, una calle donde los negocios de sellos se cuentan por docenas. Pero es entre los árboles del espacio que corre a lo largo los Campos Eliseos, tras el Marigny, donde se reúne tres veces a la semana y especialmente los domingos, el coleccionismo al por menor más apasionado. En Londres, en Portobelo Road y en otros mercados donde se vende de todo, puede suceder que se vea ofrecer algún sello raro a cambio de un perro o de un cuadro. Lo mismo sucede en el Rastro y Plaza Mayor de Madrid o en el Rommelmarkt de Amsterdam. En los países nórdicos los pequeños mercados al aire libre sólo se mantienen en verano, pero puede suceder, por ejemplo, el presenciar movidísimos cambios, a pesar de la intemperie, incluso en pleno invierno en La Haya, junto al Palacio Real o bajo sus bóvedas, en la Noordeinde, particularmente el sábado por la tarde. En cambio en Copenhague los amantes de los cambios filatélicos han hecho un magnífico hallazgo colocándose al noble amparo del recinto interior del Museo Postal.

aquel precio le parecía excesivamente alto, incluso redondamente absurdo.

El momento más esperado de todo el ciclo de subastas Ferrari llegó cuando, en el curso de la tercera subasta (5 de abril de 1922), fue puesto a la venta el único ejemplar del sello de 1 cent negro sobre papel magenta emitido en el año 1856 por la Guayana inglesa. Después de una competitísima puja, el sello fue adjudicado al millonario americano Arthur Hind, por la suma de 300.000 francos, más el 17,5 por ciento de gastos. Una suma equivalente en aquella época a 7.343 libras esterlinas (1 libra valía 48 francos).

Las subastas Ferrari demostraron de la forma más evidente dos cosas. Que los sellos meritorios son una excelente inversión y que la venta de grandes colecciones estimula el mercado, en vez de deprimirlo como a primera vista se podría creer, dando a los coleccionistas más avanzados la posibilidad de enriquecer sus colecciones con piezas únicas. En sentido general se pudo observar que las colecciones avanzadas atraviesan períodos de quietud por falta de material y no por exceso de él. Para el material raro y meritorio no existe realmente el peligro de que la oferta supere a la demanda.

La venta de la colección Hind en una serie de subastas que se llevaron a cabo entre el año 1933 y el año 1935, en un período de gravísima crisis económica o cuando todavía perduraban los efectos de este período, pareció desmentir el hecho de que el dinero gastado en sellos era una buena inversión, o por lo menos hizo pensar que los precios pagados por Arthur Hind en subastas precedentes por algunos ejemplares habían sido desorbitantes, ya que en muchos casos los lotes alcanzaron precios de adjudicación que apenas si llegaban a la mitad de lo que en su tiempo había pagado Hind. Se puede discutir hasta el infinito para establecer en qué medida este hecho haya sido debido a las repercusiones en el mercado filatélico de la gran crisis económica y en qué medida haya dependido de eventuales errores realizados por Hind en sus adquisiciones, sin llegar nunca a una conclusión. Lo único que se puede decir con seguridad es que las subastas de esta postguerra, en el curso de las cuales se han dispersado algunas grandes colecciones (Caspary, Burrus Lilly y más

recientemente Dale-Lichtenstein), han demostrado no sólo que el sello raro es una excelente inversión, sino también que los precios pagados por Hind y por otros coleccionistas (entre ellos Maurice Burrus), en el curso de las subastas Ferrari, no fueron desorbitados. En efecto, aun teniendo en cuenta la devaluación de la moneda en los últimos cincuenta años, los precios que entre las dos guerras mundiales habían parecido fabulosos han sido en muchos casos literalmente pulverizados. A título de ejemplo se pueden citar los precios alcanzados por dos bloques de 25 ejemplares cada uno del sello de 1 cuatrín y del de 1 sueldo de la primera emisión del Gran Ducado de Toscana. En el curso de la tercera subasta Ferrari (5 de abril de 1922) el bloque del sello de 1 cuatrín fue vendido (gastos comprendidos) por una suma equivalente a 310 libras esterlinas. El bloque del sello de 1 sueldo por 620 libras esterlinas. Treinta y cinco años después, durante la séptima subasta Caspary —concretamente en la sesión del 29 de enero de 1957) los precios alcanzados por estos dos bloques han sido, respectivamente, de 10.500 dólares (equivalente a 3.750 libras esterlinas) y de 13.000 dólares (equivalente a 4.650 libras esterlinas).

Aun teniendo en cuenta la depreciación de la libra esterlina, no se puede negar que incluso bajo el perfil económico la adquisición de los dos grandes bloques de Toscana fue un excelente negocio, así como ha sido un excelente negocio la adquisición de otras muchas grandes rarezas.

Cuando se habla de subastas filatélicas el pensamiento vuela hacia las grandes subastas a las que hemos hecho referencia, vuela hacia los precios sensacionales pagados por esta o por aquella pieza excepcional y este hecho induce a muchos coleccionistas a creer que en las subastas se venden sólo piezas de gran valor y que por lo tanto la participación en las mismas —sea a título de comprador o de vendedor— está reservada a los coleccionistas con más facultades. Es una convicción tan difundida como equivocada. En efecto, en las subastas filatélicas se ha vendido y se vende de todo, desde la pieza única de precio fabuloso a la coleccioncita de pocos miles de pesetas. Para las grandes casas de subastas internacionales constituye una razón de orgullo el hecho de vender cualquier sello. La Robson Lo-

we, que ha vendido en subasta la mayor parte de la colección Burrus —la mayor colección que se dispersó después de la segunda guerra mundial—, es también la organizadora de las interesantísimas subastas de Bournemouth, que son una verdadera mina de ocasiones para los coleccionistas. En los catálogos de las subastas de Bournemouth se puede encontrar la oferta de una caja de zapatos conteniendo algunos miles de sellos franceses del siglo pasado, o una colección pequeña de algún principiante con vistosas series modernas, o un lote de falsificaciones, pero también se puede encontrar una obra filatélica que se busca desde hace años y una pila de álbumes o de clasificadores de segunda mano, o bien una colección de mil libras esterlinas, o un paquete de sobres de Tíbet o del Nepal por diez libras esterlinas.

La Harmer y la Stanley Gibbons no le van a la zaga. Al lado de subastas en las que se dispersan colecciones prestigiosas y sellos de mérito, estas casas de subasta de renombre mundial organizan periódicas subastas en el curso de las cuales se ofrecen materiales extremadamente varios, para todos los gustos y para todas las bolsas. En el mismo criterio de variedad del material se inspiran las casas de subasta alemanas.

En Italia las subastas filatélicas no tienen una frecuencia y una articulación equiparables a las que han alcanzado desde hace tiempo en países filatélicamente más evolucionados, pero constituyen, sin embargo, un elemento importante en el mercado filatélico de este país.

A las subastas Raybaudi, que desde hace más de veinte años se han ido afirmando por la calidad del material ofrecido, se han unido en estos últimos años las organizadas por otras firmas, destacando entre ellas la Italphil de Roma, por su seriedad comercial y por la variedad del material que ofrece.

En una subasta se puede participar bien como vendedor, bien como comprador. Tanto en uno como en otro caso las modalidades de participación son sencillas y están al alcance de todo filatelista. Para aprender sólo hace falta probar.

El primer paso a dar consiste en procurarse los catálogos de las subastas que se cree puedan interesar, entre las muchas anunciadas en las revistas especializadas.

Por regla general los catálogos de subasta se envían gratis previa petición. Antes de comenzar a hojear el catálogo, soñando con los ojos abiertos con las piezas raras que jamás se podrán poseer y buscando el sello, la serie o la colección que puedan interesar en cada caso particular, es necesario que el coleccionista lea cuidadosamente el reglamento de la subasta. Aunque las normas generales sean las mismas en todas las casas de subasta, pueden existir cláusulas especiales que se revelen importantes especialmente en el caso de contestaciones. Tiene enorme importancia lo que puede definirse como la «escala de calidad», adoptada por varios subastadores de diversos países. En Italia las firmas serias usan con parsimonia el adjetivo «bellísimo» (expresado generalmente con la anotación BBB) y reservan el adjetivo «espléndido» a piezas que en realidad lo son. Asimismo, el adjetivo «excepcional» está reservado a las piezas que son justamente excepcionales. Un subastador que exagera artificialmente la valoración de la calidad del material ofrecido, no es un subastador serio. La «escala de calidad» varía según los países. Por ejemplo, en Inglaterra, los subastadores más serios y escrupulosos describen como «fine» (bello) ejemplares que en otros países son apenas discretos y como «veryfine» (muy bello) ejemplares que otros subastadores europeos, igualmente serios, consideran simplemente como bellos. Las actuales orientaciones del mercado dan gran importancia a la integridad de la goma de los sellos y en algunos países sólo se venden sellos con goma intacta o, como máximo, con una leve huella de filtro. En los mercados anglosajones (o sea en Gran Bretaña y en los Estados Unidos) se venden sellos nuevos que van desde el ejemplar con goma intacta hasta el ejemplar nuevo sin goma, naturalmente a precios que decrecen del ejemplar intacto al que no tiene goma.

Para evitar equívocos entre sus clientes la Harmer, de Nueva York, ha tomado la saludable iniciativa de ilustrar los distintos estados de la goma, de modo que resulte del todo claro el significado de los términos «nervier hinged» (jamás filtrado), «mint» (nuevo con leves huellas de filtro), «original gum» (goma original con filtro fuerte), «part original gum» (goma parcial) y «unused» (nuevo sin goma).



1. Una subasta legendaria fue la de Londres, del 11 de diciembre de 1968, donde la pareja del 12 pence negro canadiense fue señalada por el golpe del martillo en 17.000 libras esterlinas y donde Raymond Weill adquirió por 28.000 libras esterlinas la carta más rara de Mauricio. A bordo del trasatlántico Queen

Mary tuvo lugar, el 11 de mayo de 1966, una subasta dirigida por Robson Lowe, que estaba ayudado por el representante italiano Adriano Landini y por las señoritas Annabelle Forrest y Anke Slottke. También la sociedad suiza Corinphila realiza con frecuencia subastas importantes.

El principio general que rige las ventas por subasta en todo el mundo es que el lote se adjudique al mayor postor en sala o por correspondencia. Las ofertas pueden ser del todo libres o partir de un precio mínimo, fijado por el subastador. En los catálogos de las subastas italianas es regla general indicar el precio mínimo (o «base de subasta») por debajo del cual no se aceptan ofertas. El mismo criterio siguen los catálogos franceses. En los catálogos de subastas ingleses, americanos y alemanes se indica normalmente una estimación orientativa, pero se aceptan incluso ofrecimientos razonables inferiores a la valuación. Al determinar la suma de la oferta para un cierto lote, el coleccionista debe tener en cuenta las eventuales tasas a cargo del comprador. En Italia, Alemania, Suiza y Francia tales impuestos ascienden a una media de un 10 %, mientras que en Inglaterra y en los Estados Unidos no pesan impuestos sobre los precios de adjudicación. El comprador en sala debe tener presente la tabla de los saltos de precio, de forma que pueda saber con precisión a cuánto asciende su oferta cada vez que levanta la mano. Al redactar sus ofertas el comprador por correspondencia debe recordar que un pedido constituye un compromiso de adquisición en caso de adjudicación y que, por otra parte, su ofrecimiento es administrado de la mejor manera por el personal de la casa de subasta. Un ejemplo aclarará este punto importantísimo para el comprador por correspondencia. Supongamos que para un determinado lote la oferta más alta en la sala haya sido de 11.000 ptas. y que existan dos ofertas por correspondencia, una de doce mil y otra de quince mil

pesetas. El lote será adjudicado al cliente que ha ofrecido quince mil pesetas, pero no a este precio, sino a un precio correspondiente a un salto más (en general quinientas pesetas para sumas de este tipo) respecto a la oferta inmediatamente anterior, o sea que se le entregará por unas doce mil quinientas pesetas. Y si para un determinado lote sólo existiese una oferta por correspondencia y ninguna en la sala, el lote se le adjudicaría a quien ha pujado por correspondencia y al precio base o, como máximo, al precio base más un salto.

El comprador por correspondencia puede estar, pues, seguro de no pagar más de lo que pagaría si estuviese en la sala. Incluso, al mantenerse alejado del clima de competición, que siempre se crea en una venta por subasta, tiene la posibilidad de hacer ofertas meditadas, confiando a los organizadores de las subastas ofertas elevadas para los lotes que más le interesen, con la garantía de pagar todo el precio ofrecido sólo en el caso de que sea necesario para obtener la adjudicación. El único riesgo que se corre al no estar presente en la sala es el de ver escapar un lote interesante por unos pocos miles de pesetas. Si esto sucede porque el lote ha sido pagado de más, no hay por qué amargarse. Si esto sucede porque su oferta no ha sido adecuada, se puede uno consolar pensando que con la experiencia se llegará a hacer ofertas cada vez más ajustadas a la situación del mercado y no habrá más errores de valoración.

La venta de sellos por medio de las subastas no presenta dificultades en los países anglosajones, mientras que en otros países europeos el limitado número de subastas anunciadas anualmente pone un lí-

mite a la cantidad de material vendible por este sistema. En líneas generales, el coleccionista que desee confiar a una casa de subasta sellos para su venta, debe tener presentes algunas normas esenciales. Normalmente el subastador pide una comisión que gira alrededor de un 15 % (por lo menos en el caso de las piezas de precio elevado) que sirve para cubrir todos los gastos de organización (impresión y expedición del catálogo, eventuales ilustraciones, seguros, etc.). Una casa de subasta no puede vender únicamente series o sellos que tengan un precio inferior a las quinientas pesetas, ya que para los lotes de este precio los gastos superan el derecho de comisión percibido por los organizadores. Los restos de colección y los lotes de material de poco mérito se venden en bloques y normalmente en la mayoría de los países raras veces se incluyen en los catálogos de subastas. Ningún subastador aceptará más de un limitado número de lotes de precio muy bajo y, por lo tanto, quien se dirija a vender debe llevar al subastador un complejo que comprenda lotes de cierto mérito al lado de lotes de precio bajo. Los lotes importantes servirán para cubrir gastos y los menos importantes se incluirán en el catálogo sólo para hacerlo más variado. Finalmente, el aspirante a vendedor debe tener en cuenta el hecho de que, por regla general, de los catálogos de subasta está excluido el material de surtido normal, a menos que no se trate de un material de cierto mérito. El mayor orgullo de un subastador es ofrecer de todo, pero particularmente ofrecer esto que, independientemente de su precio, normalmente no se encuentra en el mercado.