

Subasta

Subasta es una acción que cuestiona el concepto de valor económico, habitualmente confundido con precio.

La idea surge a raíz de la anécdota de que, durante la subasta de una obra poética misteriosa, fue iniciada la puja (de una subasta dinámica ascendente o inglesa) en 2€ y se instó a postar algo que lo superara... y nadie ofreció otra cosa como herramienta de intercambio que dinero.

Estamos tan acostumbrados a manejar el dinero como única herramienta de intercambio que no imaginamos el valor de las cosas o de los servicios si no es en cuanto a una posibilidad de canje en euros u otras monedas, olvidando el valor, de este modo, de otros bienes, como objetos, nuestro tiempo o los que podríamos llamar bienes afectivos, que podríamos denominar bienes poéticos (besos, versos, abrazos, cartas...).

Quizá, en tiempos en los que la liquidez del sistema financiero se vea cuestionada, otros medios de pago podrían ser tenidos en cuenta, así, es recomendable investigar lo existente acerca de Bancos de Tiempo y el concepto de Trueque en el tercer milenio.

Se aportará información acerca de lo que significa una subasta.

La puja del objeto en cuestión comenzará en 1 euro y se pedirá que se incremente la misma, sin poder ofrecer, en ningún caso, dinero, como valor de cambio por el objeto subastado.

La subasta termina con la decisión del martillero por alcanzarse un bien insuperable, por falta de postores o de tiempo.

Lo recaudado será donado a Ana Sáenz-Messía que podrá hacer con ello lo que desee.

La persona o colectivo que adquiera, finalmente, el objeto subastado, lo usará en el momento de su consecución para hacer con él lo que desee.

Esta acción ha sido pensada para ser realizada el 28 de noviembre de 2008 en el Evento NoSoloPoesía, en la Asociación Cultural Los Jacintos, de Madrid.

Se han utilizado una serie de documentos extraídos de Wikipedia, así como la definición del Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española y el Diccionario Enciclopédico Salvat.

subasta. (Del lat. sub hasta, bajo la lanza, porque la venta del botín cogido en la guerra se anunciaba con una lanza).

1. f. Venta pública de bienes o alhajas que se hace al mejor postor, y regularmente por mandato y con intervención de un juez u otra autoridad.

2. f. Adjudicación que en la misma forma se hace de una contrata, generalmente de servicio público; como la ejecución de una obra, el suministro de provisiones, etc.

*Giuseppe Domínguez
Madrid, 28 de noviembre de 2008*

Subasta

Una subasta o remate es una venta organizada de un producto basado en la competencia directa, y generalmente pública, es decir, a aquel comprador (postor) que pague la mayor cantidad de dinero o de bienes a cambio del producto. El bien subastado se adjudica al postor que más dinero o bienes haya ofrecido por él, aunque si la subasta es en sobre cerrado, lo subastado se adjudica a la mejor oferta sin posibilidad de mejorarla una vez conocida.

Tradicionalmente en la teoría se reconocen dos grandes tipos: la subasta en sobre cerrado (que pueden ser de primer precio o de segundo precio) y la subasta dinámica, que puede ser subasta ascendente (inglesa), descendente (holandesa), o de "todos pagan" (subasta americana). También existen subastas inversas o de compra, en la cual el comprador es quien convoca a posibles vendedores o proveedores (Vg. compras gubernamentales). Una nueva categoría de subastas es la de reformas y proyectos donde un subastador adjudica su proyecto al mejor pujador.

- * 1 Un poco de Historia
- * 2 Tipos de subastas
 - o 2.1 Subasta en sobre cerrado
 - o 2.2 Subasta dinámica
 - o 2.3 Subasta Round Robin
 - o 2.4 Subasta a la baja
 - o 2.5 Subasta y concurso

Un poco de Historia

La palabra subasta tiene raíces históricas lejanas y viene originalmente del latín augere que significa aumentar.

Uno de los ejemplos históricos más famosos era el de la subasta de la esposa durante el imperio babilónico la cual se llevaba a cabo anualmente. La operación comenzaba con la subasta de la mujer más bella y luego se procedía una a una con las demás. Era de hecho un acto ilegal "obtener" una esposa fuera de dicho proceso de compra.

Igualmente famosas eran las subastas de esclavos durante el imperio romano los cuales eran capturados en campañas militares para luego ser subastados en el foro. Los fondos recaudados en dichas subastas servían a su vez para financiar los esfuerzos bélicos del imperio.

A pesar de que transacciones como las anteriormente descritas habían tenido auge en sus respectivas sociedades, el sistema de venta basado en subastas había sido relativamente raro hasta el siglo XVII. Posiblemente, la más antigua casa de subastas al mundo, la Estocolmo Auction House (Estocolmo Auktionsverk), se estableció en 1674 en Suecia.

A finales del siglo XVIII, poco después de la Revolución Francesa, las subastas llegaron a celebrarse en las tabernas para vender artículos de arte. Dichas subastas se celebraban diariamente y los catálogos eran imprimidos para anunciar elementos disponibles que generalmente eran artículos de colección raros. En algunos casos estos catálogos terminaron por convertirse en obras de arte que contenían infinidad de detalles sobre los artículos en subasta. Las dos casas de subasta más importantes, Sotheby's e Christie's, llevaron a cabo su primera subasta oficial en 1744 y 1766 respectivamente.

En el caso de las subasta dinámicas, el que dirige y adjudica públicamente al ganador de la mejor puja (oferta) se denomina subastador o martillero, en referencia al uso de un martillo madera que golpea sobre un mesón para indicar la finalización de la subasta.

Tipos de subastas

Subasta en sobre cerrado

La subasta en sobre cerrado es aquella en la que los postores presentan su oferta en una sola ocasión. Puede ser De primer precio si el ganador paga el precio que ofreció, o De segundo precio si el ganador paga el precio ofrecido por quien quedó en segundo lugar.

Subasta dinámica

Los postores conocen las ofertas de su competencia y pueden modificar la suya mientras la subasta está abierta. La subasta dinámica puede ser ascendente (inglesa), que parte de un precio de reserva y consiste en que los postores vayan presentando precios ascendentes, ganando quien ofrezca el precio mayor; descendente (holandesa) que se inicia con un precio determinado, superior a todas las ofertas, y que el subastador va bajando por etapas: gana el postor que primero acepta un precio. En la subasta americana todos los postores deben pagar la oferta que hacen, pero sólo el que realiza la mejor oferta obtiene el producto.

Subasta Round Robin

Se trata de una variante de la subasta con oferta cerrada que viene utilizada primordialmente para la venta de inmuebles. Los interesados hacen sus ofertas en una bolsa cerrada y luego el subastador le comunica a los postores cual es la oferta que se está adjudicando la subasta en esos momentos. Después de dicha comunicación, los participantes pueden tratar de superar la oferta máxima o abandonar la subasta.

Subasta a la baja

También conocidas con el nombre de subasta inversa, en la que el postor ganador es aquel que realiza la púja única más baja. La subasta permanece abierta durante un tiempo determinado durante el cual la gente puede pujar sin que el resto de pujadores conozcan el valor de las pujas. Una vez finalizado el tiempo de la subasta, esta se cierra y se da a conocer el ganador de la misma.

Subasta y concurso

La subasta versara sobre un tipo expresado en dinero, con adjudicación al licitador que, sin exceder de aquel, oferte el precio más bajo.

En el Concurso, la adjudicación recaerá en el licitador que, en su conjunto, haga la proposición más ventajosa, teniendo en cuenta los criterios que se hayan establecido en los pliegos, sin atender exclusivamente al precio de la misma y sin perjuicio del derecho de la Administración a declararlo desierto.

Paradoja del valor

La paradoja del valor (o paradoja del diamante y el agua) es una paradoja dentro de la economía clásica sobre el valor económico que expresa que, aunque el agua es más útil que los diamantes (excluyendo los diamantes industriales), estos tienen un precio más alto en el mercado. Adam Smith menciona la paradoja en La riqueza de las naciones. Smith no fue el primero en notar la paradoja. Nicolás Copérnico, John Locke, John Law y otros habían intentado explicar la disparidad en el valor entre el agua y los diamantes. La teoría de la utilidad marginal, un esfuerzo por resolver esta paradoja, provocó el nacimiento de la economía neoclásica y defiende que no es la demanda de un bien lo que determina su precio, sino su utilidad marginal.

Smith menciona de este modo la paradoja:

“Nada es más útil que el agua; pero ésta no comprará nada; nada de valor puede ser intercambiado por ella. Un diamante, por el contrario, tiene escaso valor de uso; pero una gran cantidad de otros bienes pueden ser frecuentemente intercambiados por este.”

Se piensa generalmente que Smith fue incapaz de resolver la paradoja.

- * 1 Solución neoclásica
 - o 1.1 Utilidad marginal
 - o 1.2 Opinión objetivista
- * 2 Enlaces externos

Solución neoclásica

Esta teoría sugiere que el valor de un bien no tiene que ver con las propiedades del bien, mas sí con las actitudes de las personas hacia el bien. Por ejemplo, aunque el agua es una necesidad, las personas no querrán un suministro particular de agua cuando existen fuentes alternativas suficientes. Cuando existen pocas fuentes, como en el desierto, el valor de una cantidad particular de agua aumenta.

Dan, por ejemplo, la situación de un hombre perdido en un desierto con un saco de diamantes. Si al borde de la muerte encuentra a otro hombre con un jarro de agua, gustoso cambiaría cualquier cantidad de diamantes por el agua. De aquí defienden que el valor económico de un bien depende de las circunstancias y no puramente de las propiedades intrínsecas del propio artículo. Esto sugiere que la escasez sea la clave para valorar. Intuitivamente, el agua tiene menos valor que los diamantes porque es muy disponible. En caso extremo, notan que el aire es aun más necesario que el agua, si bien el aire no es considerado un bien económico, porque está libremente disponible a todos, excepto a los buzos y montañeses, que compran los tanques de aire.

Alrededor de 1870, William Stanley Jevons en Inglaterra, Carl Menger en Austria y Leon Walras en Suiza tomaron este razonamiento más allá, inventando el concepto de utilidad marginal, que determina el valor de un bien en función del uso menos productivo.

Utilidad marginal

A bajos niveles de consumo el agua tiene una utilidad marginal mucha más alta que los diamantes y así es más valioso. Las personas normalmente consumen el agua a niveles muchos más altos que ellos hacen de los diamantes y así la utilidad marginal y el precio del agua son más bajos que el de los diamantes.

La teoría de la utilidad marginal dice que el valor de un bien no es determinado por cuánto trabajo se ejerció en su producción, como en la la teoría del valor trabajo, ni en la utilidad

total. Más bien, su precio es determinado por su utilidad marginal. Ésta es el uso menos importante del bien para la persona.

El razonamiento es: si alguien posee un bien, lo usará para satisfacer alguna necesidad o deseo. ¿Cual? La que tenga más prioridad. Eugen von Böhm-Bawerk ilustró esto con el ejemplo de un granjero que tiene cinco sacos de grano. Con el primero, hará pan para sobrevivir. Con el segundo, hará más pan, suficiente para trabajar. Con el próximo, alimentará a sus animales de la granja. El próximo se usará para hacer el whisky, y el último lo dará a las palomas. Si roban una de esas bolsas, él no reducirá cada una de sus actividades en un quinto; en cambio él dejará de alimentar a las palomas. Así el valor de una bolsa de grano es igual a la satisfacción que él recibe de alimentar las palomas. Si él vende esa bolsa y olvida las palomas, el uso menos prioritario del grano restante es hacer el whisky, y así el valor de una bolsa más de grano es el valor de su whisky. Solo si pierde cuatro bolsas de grano comenzará a comer menos; ése es el uso más productivo del grano. La ultima bolsa valdría su vida.

La productividad del uso menos productivo de un bien es su utilidad marginal. Como indica el ejemplo, la utilidad marginal decrece al incrementar su disponibilidad (y viceversa). Así la utilidad marginal explica claramente por qué la última botella de agua en el desierto es tan valiosa (y por consiguiente, bajo tales circunstancias, usted daría gustoso un diamante por una botella de agua), mientras comúnmente una botella de agua cuesta muy poco. Debe recalcarse que ésta es una teoría subjetiva del valor: los diamantes son valiosos porque la utilidad marginal de un diamante como ornamento es muy alta, pero eso es tan sólo porque las personas consideran la ornamentación importante. Si todos fuéramos amish -que no aprueban estos adornos - la utilidad marginal de los diamantes caería. Esto da cuenta del valor estético de los diamantes, sin embargo no explicaría porque son más valiosos que piedras similares o imitaciones.

Opinion objetivista

Una revisión del concepto (dada por los objetivistas, seguidores de Ayn Rand) es que el concepto de utilidad marginal ignora el hecho que los artículos tienen algunas propiedades inherentes que lo hacen útil. El hecho que el granjero ha escogido guardar grano y no grava, es porque el grano tiene la propiedad de ser comestible, una propiedad que la grava no tiene.

Banco de tiempo

Un banco de tiempo es un sistema de intercambio de servicios por tiempo. En él la unidad de intercambio no es el dinero habitual sino una medida de tiempo, por ejemplo el trabajo por hora. Es un sistema de intercambio de servicios por servicios o favores por favores. Propone la ventaja de fomentar las relaciones sociales y la igualdad entre distintos estratos económicos. Se plantea el uso de este tipo de economía para solucionar diversos problemas presentes en la economía de mercado, a modo de economías complementarias o mercados alternativos. Actualmente estos proyectos pueden ser potenciados con el soporte de la tecnología de la información.

Imaginemos, por ejemplo, que ciertos individuos, no estando necesitados de dinero, lo estén de tiempo, y estuvieran dispuestos a pedir un préstamo en términos de tiempo. De este modo, al igual que en los sistemas financieros tradicionales, existiría un trasvase (en este caso de tiempo), desde las unidades superavitarias a las deficitarias, a cambio de una cierta rentabilidad por supuesto, pagada en unidades monetarias o temporales, según el caso.

- * 1 Precedente
- * 2 Dinero de tiempo
- * 3 Funcionamiento

Precedente

Uno de los pioneros en desarrollar experimentos en torno al banco del tiempo fue el anarquista norteamericano Josiah Warren, como por ejemplo en la famosa Cincinnati Time Store. Dicho proyecto inspiró a muchos anarquistas, sobre todo franceses y estadounidenses.

Dinero de tiempo

El dinero de tiempo se crea a través de crédito mutuo: cada transacción se registra como un crédito y débito en las cuentas de los participantes. En un sistema de dinero de tiempo, o banco de tiempo, el tiempo de cada participante se valora por igual, ya sea que él/ella es un principiante o un experto ampliamente capacitado. El dinero de tiempo reconoce y alienta un servicio recíproco a la comunidad, resiste la inflación sin acaparamiento, y está en oferta suficiente, que permite el comercio y la cooperación entre los participantes. Más importante aún, el banco de tiempo es una herramienta para revitalizar la vida misma de la comunidad.

La herramienta ha demostrado ser extremadamente flexible, trabajando igual de bien a través de las minorías étnicas, socioeconómicas, religiosas o de los grupos raciales. Se ha aplicado en una gran variedad de ajustes -comunidades rurales y urbanas, en el Tribunal de Menores, y en comunidades de jubilados, por citar algunos.

Funcionamiento

El dinero de tiempo es una nueva moneda para proporcionar una solución a los recortes masivos del gasto público en materia de bienestar social, pero sin recurrir a la intervención estatal de la economía, sino al contrario, a partir de la libertad de acción económica. Plantea que el dinero convencional actualmente no es suficiente para arreglar todos los problemas que enfrentan las sociedades. La idea entonces es crear un nuevo tipo de dinero para pagar a la gente por lo que se necesita hacer, valorando las contribuciones por igual y sacándole provecho a las habilidades de las personas, con una hora equivalente a un servicio de crédito.

Los créditos de tiempo son depositados en un banco del tiempo. Pueden ser sacados en cualquier momento y gastado en un gran rango de servicios y oportunidades ofrecidas por los demás usuarios (también el propio banco del tiempo actúa como un usuario ofreciendo y demandando servicios de otros usuarios). Estos planes se denominan actualmente bancos de tiempo, bancos de horas y se promueven como una herramienta de regeneración de la comunidad.

Detalles de todas las habilidades, necesidades y disponibilidad de todos los usuarios están almacenados en el ordenador del banco de tiempo de forma confidencial y así cualquier necesidad puede ser cubierta por la persona local adecuada. Ahora también se pueden cubrir las necesidades en la página de Internet del banco de tiempo, siempre y cuando el banco disponga de ella y el usuario de su consentimiento para que sus datos estén almacenados en ella. El software de bancos de tiempo graba y cuenta todas las transacciones hechas entre usuarios e imprime los detalles de todas las cuentas.

Cuanto mayor crédito de tiempo circule y cuanta más gente compartan su tiempo y sus talentos entre ellos más rica se convertirá la comunidad. Los cuidados y la cooperación se convierten en la fuerza motriz para el cambio social. Todo el mundo tiene una oportunidad de ser un dador y un receptor y por ende se convierten en un miembro productivo de la comunidad. Trascorrido un tiempo redes informales de confianza y soporte evolucionan y actúan como una forma de familia extendida – conectando a la gente y respetando su autonomía.