

● LAS SUBASTAS

RESUMEN

El presente artículo trata sobre las subastas como mecanismos para la venta o asignación de bienes y servicios, para ello se muestran algunos de los tipos de subastas que se utilizan en la actualidad y que tratado con más profundidad permitiría plantear estrategias basados en la teoría de juegos.

Palabras Claves: Subastas. Formación de precios. Ventas. Compras.

ABSTRACT

The present article deals with auctions as mechanisms for selling and assigning goods and services. Some kinds of auctions used nowadays are shown. This would allow to state strategies based on the Play Theory, if dealt with in depth.

Key Words: Auctions. Price Formation. Sales. Purchases.

* *Daniel Mavila H.*

INTRODUCCIÓN

Las subastas, son procedimientos por los cuales un vendedor presenta uno o varios artículos para su venta; y al mismo tiempo, permite a los compradores la oportunidad de efectuar una oferta (postura) en uno o varios artículos. Al cierre de la subasta el artículo o artículos van al licitador que está dispuesto a pagar el precio más elevado, que como lo vamos a ver no necesariamente es el precio que cancelará.

Nuestro Código Civil en su artículo N° 1389 establece que en la subasta, la convocatoria es una invitación a ofrecer y las posturas son las ofertas.

SUBASTAS

Las subastas de un único bien, son las más antiguas, son aquellas en las que se quiere vender un único bien entre un número elevado de compradores, por ejemplo los remates judiciales mediante un martillero. En este caso el objetivo de la subasta es que el vendedor obtenga el precio más alto posible por su venta.

Las subastas de múltiples unidades, situación en la que se quiere vender muchas unidades de un bien homogéneo. Este tipo de subastas, a diferencia de las subastas de un único bien, suelen constituir juegos a dos bandas, en los que comprador y vendedor son agentes activos y tienen capacidad para realizar ofertas y definir estrategias.

Entre otras, se tienen las siguientes tipos de subastas:

Subasta Inglesa

Los compradores van emitiendo ofertas en orden ascendente de precios, empezando por precios bajos y mejorando sus ofertas hasta que ningún comprador puede superar el precio del último ofertante y este adquiere el bien, la subasta termina cuando el tiempo de subasta acaba. En este tipo de subasta, existe asimetría de la información porque cada participante conoce cuánto valora el bien que desea adquirir; pero desconoce la valoración de sus rivales. El agente subastador, a su vez, desconoce cuánto están dispuestos a ofrecer los participantes por los bienes; además, el valor del bien es conocido por cada participante pero existe incertidumbre acerca de la valoración del resto. Este tipo de subasta, también permite al vendedor especificar un precio de reserva, debajo del cual el artículo no será vendido; por ejemplo, se oferta un artículo en S/. 1 500 y se pone una postura de

* Instituto de Investigación
Facultad de Ingeniería Industrial, UNMSM
E-mail: dmavilah@unmsm.edu.pe

>>> LAS SUBASTAS

reserva de \$/ 1 800. El producto no será vendido en menos de \$/ 1 800 y esta información no la pueden ver los compradores. Esta subasta se considera al alza porque el precio sube mientras los compradores ofrecen incrementos al precio inicial.

Subasta Holandesa

En donde el vendedor va anunciando diferentes precios en orden descendente, partiendo de un precio muy elevado que va reduciendo poco a poco hasta que el precio es suficientemente bajo como para que alguno de los compradores lo acepte, gane la subasta y compre el bien. Al igual que en la subasta inglesa existe asimetría de la información cada agente conoce su valor de reserva y tiene incertidumbre acerca de los valores de los otros participantes. A diferencia del tipo anterior de subasta los agentes no pueden ir obteniendo información a medida que la subasta avanza.

En la subasta holandesa, el vendedor puede enumerar artículos múltiples idénticos y se invita a los compradores a que compren uno más de esos artículos. El vendedor establece un precio de reserva, mediante el cual determina el precio mínimo al que está dispuesto a vender durante el proceso de la subasta. Los compradores ponen una oferta en ese precio mínimo o arriba de él. Al final de la subasta, los compradores que hayan puesto una oferta mayor ganan el derecho a adquirir esos artículos al precio de la mínima oferta exitosa. Se muestra un ejemplo.

Una empresa fabricante de aparatos electrodomésticos oferta 20 equipos DVD a \$ 100 cada uno. 40 compradores ponen sus posturas a \$ 100, cada uno, para comprar un solo equipo. En este escenario solo los primeros 20 demandantes serán los que obtengan un DVD.

Se supone un segundo escenario en el ejemplo anterior, solo se presentan 15 demandantes, independientemente de los precios puestos por los compradores el precio de colocación de cada equipo a \$100 que es el precio de salida. Para que el precio de venta aumente más que el precio salida especificado por el vendedor, el número de DVD demandados debe ser igual o mayor que los DVD ofrecidos.

Un tercer escenario podría ser, que se presente un demandante que requiera 5 DVD con una postura de \$110 por equipo y otros nueve demandantes que requieran 2 DVD cada uno con una postura de \$ 120 por equipo. En este caso el grupo de los nueve demandantes pagarán por cada DVD \$110 quedando 2 disponibles. En este caso el comprador que solicitó 5 DVD solo pueda comprar los 2 que quedan disponibles, para que esto no suceda el comprador debe estar seguro de no ser la menor postura exitosa.

La subasta holandesa se considera a la baja porque el comprador que hizo la oferta más alta finalmente paga el precio del último comprador exitoso.

Subasta Yankee

Es una variación de la subasta holandesa, donde el postor exitoso es el que paga el precio que ofreció, al contrario de la subasta holandesa donde se vende al precio determinado por el comprador exitoso que ofreció menos.

Subasta de Primer Precio

Es cuando cada comprador, puede realizar solamente una oferta que formula al mismo tiempo que todos los demás y sin saber qué han ofertado estos. El bien se adjudica a la oferta más alta siendo el precio de colocación el precio de la oferta. Es más conocida en nuestro medio como la subasta a sobre cerrado.

Subasta Vickrey o de Segundo Precio

Conocida también como subasta a sobre cerrado de segundo precio, bajo esta modalidad cada comprador realiza una única postura de forma simultánea siendo el ganador el agente que hizo la oferta más alta. Pero en esta variante es la primera oferta no aceptada la que determina el precio de colocación. Este tipo de remate induce a que los agentes revelen su verdadero valor de reserva porque como se paga el valor inmediato inferior al máximo, cada agente piensa que si su valoración es la mayor de todas, puede ofrecerla porque termina pagando solo el valor de reserva del agente con una oferta inferior a él.

SUBASTAS EN REVERSA

Son un formato especializado de subastas, que permite a las personas naturales y jurídicas el buscar bienes y servicios al menor precio posible. Los probables compradores elaboran una lista de bienes que desea comprar, entonces los vendedores ofrecen el mejor precio posible. El mecanismo permite a vendedores potenciales el ingresar una oferta y el que haya puesto la de menor precio ganará la subasta. El comprador decide las especificaciones exactas del objeto que necesita, en lugar de que el vendedor lo haga. Entre otras se tienen las siguientes clases de subasta en reversa:

Subasta Inglesa en Reversa

El comprador ingresará una subasta en la que indica las

especificaciones del bien y ganará el vendedor que haga la menor oferta de precio.

Subasta Holandesa en Reversa

En este caso el comprador debe especificar el precio máximo, oferta inicial, y el número exacto de artículos que desea comprar a ese precio; el precio establecido en la postura siempre es unitario. Los vendedores ponen una oferta en ese nivel máximo o por debajo del nivel máximo de precio al cual están dispuestos a vender. Al final del tiempo de la subasta, los que hayan puesto una oferta menor ganan el derecho a vender esos artículos en la mínima oferta exitosa.

Se considera el siguiente caso, un comprador desea adquirir 20 DVD con una postura de \$ 100 por cada uno. Treinta vendedores ponen sus posturas a \$ 100, cada uno para un solo equipo. En este caso solo los primeros veinte vendedores que pusieron sus posturas serán los que vendan el bien exitosamente.

Un segundo caso podría presentarse si uno de los vendedores pone una postura de \$ 70 para un aparato, como su postura es menor que todas las demás, el será con seguridad uno de los postores que venda su producto. Si los vendedores continúan poniendo ofertas menores al precio de oferta inicial, entonces el precio final de oferta también se reducirá.

Otra situación que pudiera presentarse sería que los vendedores, o que la suma de las ofertas de los vendedores fuera menos de veinte, es decir menos de los 20 DVD de la subasta, bajo esta premisa, el comprador solo podrá adquirir el número de aparatos ofrecidos y se venderán al precio de salida de \$ 100; para que el precio de venta baje más del precio de oferta inicial especificado por el comprador, debe haber un número mayor o igual de vendedores que el número de aparatos requeridos o que la suma de los aparatos ofrecidos sea mayor o igual a los aparatos ofrecidos.

Subasta Yankee en Reversa

Es una variante de la subasta holandesa donde el postor exitoso es el que vende al precio que él ofrece, al contrario de la holandesa donde se vende al precio determinado por el vendedor de menor precio de oferta que calificó.

Subasta Vickrey en Reversa

En este tipo de subasta el vendedor con la menor oferta vende el producto al precio ofrecido por la segunda menor oferta. Se supone que el vendedor con la segunda mejor oferta solicita

\$ 150 por su artículo y que el vendedor con la menor oferta es de \$ 130, éste último vendedor es el que gana el derecho a vender el producto; sin embargo lo vende al precio de \$ 150 o sea al precio de la segunda mejor oferta.

CONCLUSIONES

En algunas subastas, el bien tiene un precio mínimo oculto, precio que el vendedor está dispuesto a aceptar por el artículo en venta; el comprador no puede ver este precio mínimo, solo puede saber si ya se ha alcanzado o no. El vendedor no está obligado a vender el artículo si no se alcanza su precio mínimo.

Las subastas se complican cuando su objetivo es vender varios productos, no homogéneos cuyas valoraciones están ligadas. En estos casos no se puede participar en una de las subastas sin tener en cuenta los resultados de todas las demás.

Se realizan subastas por Internet, y que mediante mecanismos establecidos no se permiten apuestas fraudulentas bajo pena de ejecución de acciones legales.

En las bolsa de valores hay dos clases primordiales de subastas: La inglesa (al alza) y la holandesa (a la baja), siendo los artículos que se subastan las acciones y los bonos principalmente.

Cuando el Estado subasta un activo no solo se busca la eficiencia, sino también ampliar el mercado, introducir competencia o inclusive otorgar ciertos bienes a determinados grupos minoritarios o cualquier otro objetivo que pueda tener el Estado al momento de privatizar o concesionar un activo, por lo que es necesario determinar qué tipo de subasta es la más conveniente.

BIBLIOGRAFÍA

1. Mavila, D. (2002). Subasta holandesa. *Industrial Data*. Vol. 5 N° 1: 22-24.
2. Mercados Libres. (2003). En: <http://www.mercadolibre.com>
3. Subastas. (2003). En: <http://www.subastastodito.com>
4. Subastas por Internet. (2003). En: <http://www.deremate.com>
5. Vásquez C., et alter. (1999). Revisión de modelos de casación de ofertas para mercados eléctricos. Actas de las 6ª Jornadas Luso Españolas de Ingeniería Eléctrica. España.