

3.4 Vender caro y “cazar gangas”: las subastas

Las subastas analizadas en esta sección combinan las subastas online y tradicionales, en las que casas de subastas tradicionales permiten también pujas por la red, directamente o en colaboración con plataformas de Internet. La mayoría de estos servicios son más que una simple plataforma B2B de Internet, debiendo más bien considerarse como auténticos proveedores de servicios de subasta.

- | [Relevancia para el pequeño comprador](#): mediana
- | [Relevancia para el pequeño proveedor](#): mediana
- | [Know-how técnico requerido](#): reducido
- | [Número de plataformas B2B de Internet que ofrecen este servicio](#): reducido

Según vimos en la sección anterior, las subastas a menudo forman parte de los clasificados, siendo eBay el ejemplo más conocido al respecto. Con todo, hay una variedad de plataformas B2B de Internet que empezó de ese modo pero que tomó un rumbo diferente tras el hundimiento de las *puntocom*: los proveedores de servicios de subasta.

Creadas habitualmente como ofertas exclusivas de Internet, en la actualidad estas plataformas colaboran estrechamente con las casas de subasta tradicionales, cuando no se han fusionado con ellas. Ahora pueden definirse como la extensión de los servicios de subasta tradicionales al mundo online. Esta ampliación aumenta el número de postores potenciales conscientes de que se está celebrando una puja, lo que suele propiciar precios más elevados. Asimismo, algunas plataformas permiten a los postores tomar parte en esas subastas a través de Internet, por lo que no tienen que estar físicamente presentes en la puja.

A menudo, los bienes vendidos en esas plataformas son productos excedentarios y bienes de equipo, así como inventarios de liquidación. Por tanto, el principal beneficio potencial para los clientes radica en encontrar una ganga, adquiriendo maquinaria usada cara muy por debajo de su precio como nueva. Aunque también existen proveedores de servicios de subasta para productos en los que las subastas gozan de larga tradición, como por ejemplo pescado o flores.

Los operadores de plataformas de subasta suelen ser proveedores de servicios integrales. No sólo operan la plataforma B2B, sino que prestan servicios adicionales como aconsejar sobre cómo vender mejor los productos propios, coordinar la inspección de productos, valorar activos o asesorar sobre precios de salida razonables, además de la facturación y el cobro de pagos. Son, pues, mucho más que simples plataformas de Internet.

Al contrario que en las subastas online puras, como las de las plataformas de clasificados, en las que el vendedor subasta directamente los productos, en este caso la empresa de subastas y operadora del sitio web sirve normalmente de intermediario. Además, suele estar en posesión física del bien o tiene acceso a las instalaciones donde se guarda.

Con todo, legalmente usted adquirirá los bienes del anterior propietario, ya que la casa de subasta no tiene la posesión jurídica del bien. Es importante tener en cuenta que usted compra los bienes “tal cual” y que sus posibilidades de devolverlos o ser reembolsado por productos defectuosos serán muy reducidas, en especial si los bienes proceden de una liquidación.

Normas de la subasta

Aunque en teoría existen muchas clases de subastas, las plataformas de subastas emplean mayoritariamente la variedad más conocida, la subasta abierta de pujas ascendentes (inglesa): todos los postores tienen acceso a las otras ofertas, ganando la puja más elevada.

Normalmente, la decisión sobre cuándo termina la subasta se adopta igual que en el mundo real. Esto es algo obvio en los casos en que las subastas online y tradicional se celebran al mismo tiempo; por ejemplo, en Surplex una subasta finaliza luego que el subastador haya solicitado infructuosamente una puja más elevada en tres ocasiones. Las subastas de las plataformas de clasificados son diferentes, como en eBay, donde se cierran en una fecha y hora determinadas.

Asimismo, algunas plataformas ofrecen mecanismos de negociación complementarios a la subasta. Surplex, por ejemplo, ofrece lo que denomina un “pacto de venta”: los compradores interesados pueden presentar pujas (y establecer un plazo máximo para éstas), pudiendo los vendedores aceptarlas o rechazarlas.

Cuadro 9: Ejemplos de subastas

- ‡ [Dovebid](http://www.dovebid.com) (www.dovebid.com) es un proveedor mundial de servicios de subasta, valoración, reubicación y gestión de bienes de equipo, que lleva prestando sus servicios más de 60 años. Dovebid ha complementado sus subastas tradicionales con una prolífica actividad online desde los años noventa. Algunas subastas tradicionales son retransmitidas por Internet, y los postores pueden pujar in situ o a través de la red, mientras que en otras pujas se sigue exclusivamente el modelo de eBay.
- ‡ [Pefa](http://www.pefa.com) (www.pefa.com) es un sitio de subastas que conecta varias subastas tradicionales y online europeas de pescado fresco. Esta plataforma permite a los profesionales del pescado fresco adquirir desde su ordenador el pescado cuando llega a puerto.
- ‡ [GoIndustry](http://www.goindustry.com) (www.goindustry.com) es como Dovebid, una casa de subastas mixta tradicional y online. GoIndustry ofrece además servicios de valoración de activos.
- ‡ [Surplex](http://www.surplex.com) (www.surplex.com) es un servicio alemán para maquinaria usada. Vende maquinaria de diversas clases en subastas online y a través de una sección de anuncios clasificados (los llamados “pactos de venta”). Surplex ofrece además servicios de valoración.

3.4.1 Perspectiva del proveedor

Por lo general, las subastas pueden ayudarle a obtener un precio más elevado por la venta de sus bienes. Con todo, que sea realmente así depende del número de posibles compradores y del interés que exista en sus productos. El precio obtenido es el mayor que están dispuestos a pagar los postores que participan en la subasta.

La ventaja de las subastas por Internet es que incrementan el número de potenciales postores. Un elevado número de postores genera el entorno competitivo que tira de los precios al alza.

A la hora de seleccionar su servicio de subasta, uno de los principales factores a tener en cuenta debería ser su capacidad para atraer a numerosos postores. Infórmese sobre las iniciativas de marketing que puede esperar de la operadora: ¿anunciará la subasta sólo en su propio sitio web o también en periódicos y revistas profesionales? ¿Cuenta con una base de datos de correo electrónico o de direcciones de correo que utilice para estos efectos?

Además, consulte sobre subastas presentes y pasadas celebradas a través de estos servicios y pregunte los precios alcanzados. Asimismo, compruebe en cuánto superan los importes de cierre de subasta a los precios de salida. De esta forma podrá hacerse una idea del valor añadido que estos servicios pueden generar.

Además, si elige una plataforma con una amplia oferta de servicios adicionales recibirá todos los servicios que necesite de una única fuente. Aquí se incluye asesoramiento sobre los precios alcanzables y la mejor estructura de la subasta, marketing, administración de subastas tradicionales y electrónicas, facturación y cobro de pagos. Esta constituye una oferta interesante

5 Apéndice

si no quiere involucrarse en todos esos aspectos y sólo le interesa obtener un precio razonable por sus bienes.

3.4.2 Perspectiva del comprador

Desde el punto de vista del comprador, el mayor beneficio derivado de las subastas consiste en la posibilidad de encontrar una ganga. Algo especialmente interesante para pequeñas empresas que no puedan permitirse, o no quieran, adquirir bienes de equipo nuevos.

Antes de pujar deberá asegurarse de conocer tanto el funcionamiento de la subasta como sus factores psicológicos. Si nunca ha tomado parte en una subasta, adquiera cierta experiencia en eBay. Tenga muy presentes las condiciones exactas de la subasta en la que quiere participar, que podrían diferir de las de otras celebradas en la misma plataforma. A continuación se incluyen cuestiones importantes que debe tener en cuenta:

- ‡ ¿Quién es el vendedor? ¿El servicio de subastas o el anterior propietario?
- ‡ ¿Se presta alguna garantía? ¿Se pueden devolver los artículos que no funcionen?
- ‡ ¿Puede retirar su puja si ha cometido un error (p. ej., incluir un cero de más al pujar online)?
- ‡ Si se adjudica la puja, ¿es propietario del artículo o cabe la posibilidad de que el vendedor se retire? Además, podría haber un precio mínimo establecido por el vendedor que, de no alcanzarse, conllevara la no aceptación de su puja.
- ‡ ¿Cuándo hay que pagar? ¿Qué medios de pago se aceptan? ¿Hay que realizar un depósito o presentar garantías bancarias?
- ‡ ¿Está incluida la comisión de la casa de subastas o hay que añadirla (prima del comprador)? ¿A cuánto asciende?

Aunque no quiera comprar mediante subastas, podrá emplear la información sobre precios obtenida en las mismas en las negociaciones con su distribuidor local, especialmente si le ofrece equipos usados o excedentes.

Cuadro 10: Lista de comprobación de las subastas

Con carácter general:

- ‡ Hay dos formas de localizar los servicios adecuados en el caso de subastas de excedentes. Al igual que con otras plataformas B2B de Internet, puede empezar a partir de bases de datos como eMarket Services. Puesto que muchos servicios de subastas de excedentes disponen de negocios operativos tradicionales, también los encontrará a través de las Páginas Amarillas o por su publicidad.

Proveedores:

- ‡ Por lo general, no podrá subastar sus productos a través de más de un servicio a la vez. Por tanto, es importante seleccionar uno que exhiba una buena trayectoria de conseguir precios elevados. Consulte los precios de subastas anteriores, el número de postores y las actividades de marketing previstas para vender sus productos. Escoja el servicio de subasta con la mejor oferta.
- ‡ Además, considere la clase de servicios adicionales que necesita (p. ej., consultoría, ejecución) y téngalos en cuenta cuando seleccione un proveedor de servicio.

Compradores:

- ‡ Si busca productos específicos, compruebe con periodicidad las subastas previstas en los posibles servicios de subasta de excedentes.
- ‡ Compruebe minuciosamente los servicios de subastas de tamaño reducido. Aunque puede que sean nuevos o que operen en un nicho de mercado, su escaso tamaño podría constituir una señal de mala reputación, motivada por el mal servicio al cliente o desacuerdos entre compradores y vendedores.
- ‡ Una vez que haya encontrado una oferta interesante, inspeccione personalmente los bienes o disponga que sean inspeccionados por un tercero de confianza si es posible.
- ‡ Antes de empezar a pujar, asegúrese de conocer las normas, las comisiones y demás “letra pequeña”, pues podrían variar de una subasta a otra.
- ‡ Asimismo, antes de pujar fije un precio máximo que está dispuesto a pagar y respételo. No se deje arrastrar por la espiral de pujas.
- ‡ Tenga en cuenta los riesgos inherentes al equipo usado, especialmente si puja por bienes procedentes de una liquidación. Ajuste sus pujas en consecuencia.