

VI - CONCLUSIONS

En aquest capítol es recull les principals conclusions a les quals s'ha arribat al llarg dels tres treballs. Les conclusions es presenten agrupades per subtemes. Primer es fa algunes consideracions genèriques sobre els antecedents. Després es presenta les conclusions sobre el descens dels preus al llarg de la sessió separant les evidències del fenomen de les seves causes. Posteriorment, es presenta els resultats sobre el comportament dels preus d'adjudicació dels quadres. Aquest ve seguit per un apartat específic sobre les estratègies d'ordenació al llarg de la sessió, tema col·lateralment inclòs en el primer treball i que té implicacions en el tercer. Al final, es fa breument un petit incís en la història local de les subhastes.

Aspectes generals

- 1.1 La venda en subhasta ha estat emprada des de fa 2500 anys com a mínim, i probablement de forma ininterrompuda. El seu estudi teòric té només un 2% d'aquesta edat. En conseqüència, la teoria és incompleta en tant que no recull tota la casuística que s'observa en la realitat i, a vegades, errònia atès que pot arribar a predir fenòmens contraris als que succeeixen.

- 1.2 En base a la literatura existent s'ha trobat que la seqüència observada dels preus relativa al valor al llarg d'una sessió és, en mitjana, decreixent; mentre que teòricament s'esperaria una constància o un increment dels preus.

De les evidències del descens dels preus al llarg de la sessió

- 2.1 El descens dels preus ha estat descrit en subhastes angleses reals i també s'ha detectat en subhastes de primer i segon preu amb dades fruit de simulacions. Mancava doncs, aparentment, estudiar el comportament dels preus al llarg de la sessió en subhastes a la baixa.
- 2.2 En el primer estudi s'ha valorat el comportament dels preus al llarg de la sessió en subhastes a la baixa: al igual que en les subhastes angleses també s'ha detectat un descens de preus al llarg de la sessió en una subhasta holandesa.
- 2.3 Aquest comportament dels preus té dos orígens:
 - 2.3 a) El preu disminueix més sovint que no pas augmenta.
 - 2.3 b) La intensitat de les baixades de preus és superior a la dels increments.
- 2.4 Sembla doncs que el descens de preus es produeix amb independència del mecanisme de venda en tant que pot presentar-se en qualsevol tipus de subhasta.
- 2.5 Hi ha evidència del descens dels preus tant en subhastes que contemplen l'opció de quantitat, com en subhastes que no inclouen aquesta opció. En el cas concret de l'estudi realitzat, el descens es produeix en una subhasta en la qual el

comprador té l'opció d'adquirir el lot complet o part d'ell. Per tant, és raonable buscar una explicació del fenomen vàlida en ambdós casos.

- 2.6 La subhasta estudiada està integrada per professionals i no és de lliure accés. Alguns dels participants actuen per compte aliè.

De les causes del descens dels preus

- 3.1 Alguns autors han intentat explicar el descens dels preus en base a: l'aversion al risc, els costos de participació, la restricció pressupostària, la no-presència dels compradors a la sala i la licitació mitjançant agents, la incertesa en la quantitat o en la qualitat, l'opció de quantitat o la de qualitat, la asimetria dels licitadors, l'ordre en el qual estan disposats els béns o el fet que els béns siguin complementaris. En alguns casos aquestes explicacions només estan apuntades. Precisament, això succeeix amb les justificacions basades en la presència d'agents a la sala.
- 3.2 En totes les explicacions existents l'objectiu dels licitadors és fer màxim l'excedent global esperat. Ha estat suggerit que els agents que actuen per compte aliè poden provocar un descens dels preus en tant que no liciten com seria d'esperar per maximitzar la suma dels excedents de les seves adquisicions.
- 3.3 El model plantejat suposa que els licitadors volen aconseguir el màxim nombre d'unitats possibles mentre l'excedent no sigui negatiu. El supòsit de maximitzar el nombre d'unitats adquirides s'adequa bé a situacions en les quals pagar una mica més per les unitat no compensa el risc de no adquirir-les, quan la mercaderia és

un input i el sobrepreu pagat pot repercutir-se directament en l'output, cas d'alguns restauradors per exemple, i també quan els licitadors són agents que actuen per compte aliè i la part variable de la seva remuneració augmenta amb el nombre d'unitats adquirides.

- 3.4 Hi ha evidència empírica que sovint els participants en una subhasta lliciten per sobre del que seria d'esperar si fossin licitadors que busquen maximitzar la suma dels excedents de les seves compres. Aquesta actuació és més semblant a la modelitzada.
- 3.5 Només sota el supòsit, poc realista, d'aversion absoluta al risc no decreixent amb la riquesa, s'ha explicat el fenomen per una subhasta de primer preu. Per aquest mecanisme de subhasta hi ha evidència del descens dels preus.
- 3.6 El model explica un descens dels preus en una subhasta de primer preu atès que l'estratègia dominant és oferir el valor de reserva per cada unitat de més que intenta adquirir-se. Els resultats són transposables a una subhasta a la baixa ja que els licitadors s'encaren al mateix problema en les mateixes condicions.
- 3.7 En la subhasta de primer preu, l'assignació resultant és eficient.
- 3.8 En la subhasta de primer preu, l'opció de quantitat no altera els resultats, però permet reduir la durada de la sessió de subhastes.
- 3.9 Amb la mateixa tipologia de licitadors s'ha analitzat una subhasta seqüencial de segon preu de k unitats amb opció de quantitat i s'ha deduït que l'estratègia dominant pels participants és oferir el valor de reserva per cada unitat de més que

intenta adquirir-se. Aquest comportament genera un descens dels preus al llarg de la sessió. Els resultats de l'anàlisi de la subhasta de segon preu també són vàlids per a una subhasta anglesa.

- 3.10 L'assignació resultant de la subhasta de segon preu també és eficient.
- 3.11 Els preus d'adjudicació en la subhasta de primer preu són superiors als preus d'adjudicació de la subhasta de segon preu.
- 3.12 L'estudi d'una subhasta seqüencial de segon preu en la qual l'objectiu dels licitadors és aconseguir el màxim nombre possible d'unitats pel mínim preu que els les garanteix mentre l'excedent no sigui negatiu en un context d'informació completa mostra que es produeix un descens dels preus al llarg de la sessió. El descens és independent de l'opció de quantitat.
- 3.13 En l'anàlisi empírica d'aquesta situació en un context d'informació incompleta també s'evidencia un descens quan s'assigna un bé a cada comprador, però aquest és poc aparent. S'observa, però, que el descens de preus és molt sensible a la sobrelicitació.
- 3.14 La sobrelicitació genera un menor nombre d'assignacions ineficients, és a dir que garanteix amb més seguretat les unitats en un entorn incert.
- 3.15 Quan els licitadors s'interessen pel nombre d'unitats i pel preu, el descens també és independent de l'opció de quantitat. No obstant això, en la mesura que l'opció afavoreixi la sobrelicitació també potencia el descens dels preus.

De l'estudi del mercat de l'art

- 4.1 En el tercer dels estudis realitzats s'ha posat de manifest que el preu d'un quadre depèn en part de la grandària del mateix. El pes específic d'aquest factor, però, s'atenua amb el pas del temps.
- 4.2 El declivi té dues causes:
 - 4.2 a) El pes específic de la grandària perd importància relativa en benefici de l'autoria en artistes de qualitat elevada.
 - 4.2 b) Per a tots els pintors, amb el pas del temps les observacions presenten cada cop més soroll.
- 4.3 La pèrdua progressiva de poder explicatiu de la grandària en benefici de l'autoria cal emmarcar-la en un context en el qual els artistes palatinament es consagren. La relació dimensió preu existent en el mercat d'obres primerenques es dissipa amb el pas del temps conforme l'autor accedeix a un cert grau de reconeixement.
- 4.4 L'augment del soroll de les dades es pot entendre com a l'aparició, o l'increment de la importància, d'altres determinants del preu. Així, en obres antigues aspectes com l'estat de conservació o l'aparició d'una major incertesa referent a l'autoria poden intervenir en la formació del preu.
- 4.5 Aquests resultats sobre l'efecte de la grandària han estat deduïts analíticament a partir d'un model que considera que la cotització d'una obra estàndard d'un pintor reconegut en una època determina pot modelitzar-se a partir d'un producte de moviments geomètrics brownians. Els resultats del models són congruents amb

els observats en l'anàlisi empírica. En aquest sentit, els resultats empírics donen suport a la modelització de les cotitzacions en termes de moviments brownians geomètrics.

- 4.6 Els resultats de l'estudi empíric corroboren les dues causes del declivi de l'impacte de la dimensió en el preu. Concretament mostren que:
- 4.6 a) La dimensió del quadre és un determinant del preu cada cop menys important en relació a l'autoria.
 - 4.6 b) En termes generals els models són menys explicatius en pintor més antics fet atribuïble a un major soroll en les dades.

De les estratègies d'ordenació

Si efectivament es produeix un descens dels preus al llarg de la sessió, aleshores, en una subhasta seqüencial l'ordre en el qual són disposats els béns pot alterar els guanys finals de la sessió.

- 5.1 Aquest tema ha estat poc estudiat. Les poques referències teòriques trobades aconsellen disposar els béns en ordre de valor decreixent. Quan els béns són, en mitjana, de mateix valor esperat, aleshores sembla preferible començar pels objectes de preu més incert (major dispersió de les estimacions dels licitadors).
- 5.2 L'ordenació decreixent en funció del valor sembla que és i ha estat la més freqüent.

- 5.3 Cal dir, però, que en moltes descripcions de subhastes no s'especifica l'ordre en el qual es disposa els béns. Aquest fet podria suggerir que no sempre es dona prou importància al tema de l'ordre en que convé disposar els béns per a la venda i planteja un dubte sobre si majoritàriament s'ordena i s'ha ordenat amb criteris destinats a maximitzar el guany de la sessió.
- 5.4 En el primer dels estudis realitzats, es mostra que l'estratègia majoritària d'ordenació de les caixes de peix a vendre a la llotja de Tarragona és oferir-les en ordre decreixent segons el seu valor. Nogensmenys, l'estratègia oposada també es detecta; una de cada cinc barques apliquen aquesta estratègia.
- 5.5 A més, en general, els venedors semblen tenir una estratègia d'ordenació a la qual són fidels.
- 5.6 En el tercer estudi s'ha posat de manifest que amb el pas del temps els preus dels quadres són cada cop més incerts. Per tant, seguint les propostes teòriques pot ser interessant ordenar els diferents béns a subhastar de valor equiparable de més a menys antics.
- 5.7 Aquest criteri coincideix amb el d'ordenar les obres en ordre decreixent de valor atès que les obres més antigues solen ser les més cares.
- 5.8 Ordenar les peces aproximadament en ordre de valor decreixent sembla que és una estratègia aplicada per algunes grans sales internacionals. No sembla, però, ser la estratègia seguida per les sales locals.

- 5.9 Les diferències entre les estratègies d'ordenació potser cal buscar-les entre les diferències en les tipologies de compradors (més o menys professionals).

De la història de les subhastes

- 6.1 Addicionalment, s'ha esmentat que a la Catalunya de la baixa edat mitjana, hi ha força referències a vendes en subhastes. És raonable pensar que aquest no és un fenomen aïllat; la venda en públic encant també degué ser freqüent en altres indrets. Tot sembla doncs indicar que, com a mínim, des de la baixa edat mitjana, en aquestes contrades s'organitzava regularment vendes en públic encant.
- 6.2 Pel fet que no s'hagi localitzat referències de la alta edat mitjana, no es pot deduir que no n'hi haguessin; la documentació d'aquell període és molt més limitada.