

I – INTRODUCCIÓ

Les subhastes han estat emprades des d'èpoques remotes, arreu del món, per fixar el preu i la propietat de tot tipus de béns, dels més inversemblants als més corrents. Però l'antiguitat en la pràctica de la venda en encant no és equiparable a la de les explicacions formals sobre aquest mecanisme de venda, que daten del segle XX.

Aquesta diferència temporal tan enorme entre el recurs a una subhasta i el seu estudi genera alguns problemes. La teoria és incompleta i no sempre útil als professionals de la venda en encant. A més a més, a vegades arriba a conclusions errònies, com el fenomen del descens dels preus al llarg de la sessió: quan es ven seqüencialment diversos béns s'observa que els preus relatius al valor d'aquests béns, en mitjana, tendeixen a disminuir, mentre que teòricament s'esperaria que no variessin o que s'incrementessin [veure Weber (1983)].

Aquest fenomen és el punt d'unió dels dos primers estudis que componen el present treball. Un el contrasta, mentre que el segon en proposa una explicació. En canvi, la tercera aportació original d'aquest volum se centra en el mercat de l'art i no pretén formar una unitat estricta amb les altres dues. Nogensmenys, és possible que la problemàtica tractada en els capítols anteriors sigui inalienable a una subhasta seqüencial i, per tant, també afecti el desenvolupament d'una subhasta de quadres. Si efectivament es produeix un descens dels preus al llarg de la sessió, aleshores l'ordre

en el qual es disposa les teles pot condicionar els guanys dels participants. Aquest tema és sens dubte atractiu per a ser estudiat més àmpliament en el futur.

En aquest capítol introductori s'ofereix una breu panoràmica temporal de l'ús de la venda en encant, lògicament parcial, i una segona vista sobre l'estudi formal dels mecanismes de subhasta. Després, s'esmenta alguns dels majors punts de conflicte de la massa sovint difícil relació entre la teoria i la realitat, es comenta específicament l'objecte teòric d'interès d'aquest volum, es presenta els tres estudis i, finalment, s'inclou un esquema general del treball.

Alguns antecedents històrics

Potser les cites més antigues d'encants que han arribat fins avui són les contingudes en el primer llibre d'història d'Heròdot [Heròdot (s. V aC), llibre I: 194 i 196]. Una fa referència a un costum armeni de vendre en subhasta peces sobrereres de vaixells que altrament serien abandonades; l'únic mòbil és doncs treure'n un profit monetari. Una altra descriu una tradició encara més antiga de venda de dones casadores; en aquest cas la funció assignativa és la més important.

Entre els romans les subhastes eren freqüents [veure Andreau (1999), p. 38]. De fet, les paraules emprades tant en català *subhasta* com en anglès *auction* provenen del llatí. En el primer cas deriva de l'expressió *sub hasta vendere*, atès que el que s'havia de vendre - sovint botins de guerra - es mantenia per sota (*sub*) d'un pal o d'una llança (*hasta*); en el segon cas deriva del mot increment o puja (*auctio*). Una subhasta podia organitzar-se per aconseguir liquidesa [veure les revisions de Cassidy (1980) i de Learmount (1985)] o també per la seva rapidesa [veure Plutarc (c. 46-119 dC.) p. 14, i Pitillas (1997)]. En encant es venia de tot: béns confiscats, drets de cobrament d'impostos [Shubik

(1983)], obres d'art valorades en aquella època [Carpentier (1957)], el càrrec d'Emperador de l'Imperi Romà [Gibbon (1776-1787), vol. 1, p. 119-120] i, evidentment, éssers humans. No és doncs d'estranyar que la figura del subhastador aparegui a les sàtires de Juvenal (c. 50-128 dC.).

Malauradament, no hi ha gaire estudis sistemàtics sobre les subhastes a l'Edat Mitjana, un període sobre el qual s'ha dit que la venda en encant no devia ser especialment freqüent [Shubik (1983)]. Aquest no és el cas de la Catalunya de la baixa edat mitjana, si es té en compte el que aquí s'ha recopilat amb ànim il·lustratiu, no exhaustiu. El recull es presenta a l'annex I. D'altra banda, en una cultura ben distant, la xinesa, se subhastava les pertinences personals dels monjos quan morien. D'això hi ha dades del segle VII [Cassidy (1980) p. 29 cita un article de Lien-Shen (1959)¹].

Quan va començar a incrementar-se substancialment el nombre de subhastes? I quan van aparèixer les primeres cases específiques destinades a aquesta funció? La resposta varia segons el país, però en certs indrets d'Europa és al llarg de l'Edat Moderna. En part, això pot ser degut al creixement de la burgesia, o sigui a l'augment del nombre de compradors, entenent que el fet que hi hagi un nombre raonable de licitadors és una condició necessària, encara que potser no suficient.

A Anglaterra, un país que ha donat nom a un mecanisme de subhasta, des de meitats del segle XVII es ven en subhasta col·leccions importants. Inicialment són mixtes, però ja a finals del segle XVII n'hi ha d'específiques de biblioteques, i al segle XVIII hi ha regularment encants de col·leccions d'història natural, de numismàtica, d'instruments de música i de pintura i escultura. Conforme n'augmenta el nombre, també n'augmenta l'especialització; al segle XX la temàtica s'ha diferenciat molt més.

¹ LIEN-SHEN Y. (1950): "Buddhist monasteries and four money-raising institutions in Chinese history". Harvard Journal of Asiatic Studies, vol. 13, p. 174-191.

Pel que respecta a la propietat del que es ven en una subhasta, en un principi era majoritàriament única, conseqüència probable del fet que en molts casos es venia poc després de la mort del propietari. Avui en dia, en canvi, els objectes venuts en una subhasta són de propietat múltiple; de fet l'encant s'organitza temàticament i no en funció de qui és el propietari. Això només succeeix quan és el propietari qui confereix valor als objectes a vendre (venda de pertinences de persones famoses). Cal destacar que normalment una gran col·lecció es divideix en lots petits, fet que facilita que es dispersi i, en això, les subhastes poden haver contribuït a la difusió cultural i científica [Corbella (1997)].

Holanda també ha donat el seu nom a un mecanisme de subhasta; al segle XVII és un país econòmicament potent, densament poblat tenint en compte l'època, força urbanitzat i, sens dubte, amb una burgesia creixent. L'organització de subhastes hi és freqüent per vendre tot tipus de béns [de Marchi (1995)]. De fet, sembla que la idea d'organitzar subhastes de llibres a Anglaterra ve d'Holanda [Lacey (1998), p. 29]. La venda en encant de quadres augmentà molt durant el segle d'or holandès [Montias (1996), p. 55-124]. Les subhastes constituïren un canal més per a la distribució d'un bé que gaudia d'una oferta molt gran. La venda de quadres mitjançant una subhasta no era, com passa en l'actualitat, un canal de distribució exclusiu del mercat d'art secundari, també ho era del primari² [Wittkower i Wittkower (1995), p. 30]. Les subhastes setmanals de pintura eren un dels punts de venda més importants per adquirir tot tipus de teles, des d'obres contemporànies d'autor gairebé desconegut fins al retrat de *Baldassare Castiglione* pintat per Rafael que actualment es pot contemplar al Louvre [North (1997), p. 92], o part de la col·lecció de Thomas Howard, comte d'Arundel [Brown (1995), p. 66].

A França, les *enchères*, és a dir les subhastes, d'art i antiguitats també es van desenvolupar a l'edat moderna, i ja al segle XVI es va regular aquesta forma de venda. Un dels documents més antics és una acta de 1556 en la qual es crea la figura dels *Priseurs* a qui Enric II va donar el monopoli de les subhastes públiques de béns mobles [Lena i Duret-Robert (1996), p. 9], monopoli que s'ha perpetuat fins al 2000 [Moulin (2000), p. 88-91].

En altres països de l'Europa continental també van aparèixer sales de subhasta: es pot recordar per exemple el *Dorotheum*, a Viena, fundat a començaments del segle XVIII [Learnmount (1985), p. 129]. D'altra banda, per veure la creixent importància de les subhastes a l'Alemanya del divuit es pot consultar el treball de Ketelsen (1999).

El creixement del nombre de subhastes i del volum de transacció s'ha mantingut fins als temps actuals. Avui en dia són un mecanisme molt important per vendre tot tipus de béns.

L'estudi formal dels mecanismes de subhasta

L'antiguitat i continuïtat d'aquesta forma de venda permet entendre que “subhasta” sigui un terme genèric: una gran diversitat de mecanismes queden recollits per aquest mot. Tanmateix, els diferents processos tenen elements en comú. D'una banda, tots ells permeten establir el preu i la propietat en una transacció quan hi ha un cert nivell de desinformació. De l'altra, el preu és fruit de la competència entre els agents. A més

² Heilbrun i Gray (1997) diferencien el mercat primari, en el qual les obres són venudes per primer cop, del secundari. Veure també Singer i Lynch (1994) per una subdivisió més detallada del mercat.

a més, les subhastes són processos regulats: hi ha unes regles ben definides i preestablertes que tots els participants segueixen.

Aquesta darrera circumstància fa especialment adequada la teoria de jocs per a l'estudi formal d'aquests mecanismes. Potser per això és difícil trobar referències de treballs sobre els mecanismes de subhasta anteriors a la publicació del llibre de Von Neumann i Morgenstern *Theory of games and economic behaviour* l'any 1944. De fet, es considera que l'estudi formal de les subhastes comença realment amb l'aparició dels articles de Friedman (1956) i Vickrey (1961), tot i que es pot trobar algunes referències anteriors. El treball localitzat més antic és de Boehm-Bawerk³ del 1889, i després se'n retroben als anys 40 [veure, per exemple, Bousquet i Bergues (1940) i, per a més referències, el recull bibliogràfic de Stark i Rothkopf (1979)]. Val la pena destacar que Friedman (1956) es planteja solucionar un problema als compradors - el seu treball s'emmarca dins la licitació competitiva, mentre que Vickrey (1961) està del cantó dels venedors, que són els qui estableixen les regles de la subhasta - fa preguntes del tipus: quin mecanisme permet assolir un major preu? El seu estudi se situa en el camp de les subhastes òptimes i el disseny de mecanismes.

Inicialment, es pot distingir dues grans famílies de models de subhasta: la de valors privats i la de valor comú. La primera suposa que el preu màxim que cada comprador està disposat a pagar no està afectat pel que la resta de compradors pagarien pel mateix bé. La segona és el cas extrem oposat.

Calgué esperar fins a la dècada dels 80 per trobar un model mixt simètric general [Milgrom i Weber (1982a)]. Paral·lelament, aparegueren tot un seguit d'articles que, en

³ BOEHM-BAWERK VON E. (1923): "Positive theory of capital". G. E. Steckert (New York). Citat per Engelbrecht-Wiggans, Shubik i Stark (1983), p. xiii. Els autors comenten que aquesta edició és una traducció de l'original alemany de 1891, però no en faciliten la referència exacta (en realitat sembla que és del 1889 [veure Killy i Vierhaus (2001, vol. 1, p. 624)]).

conjunt, van aportar solidesa a l'estudi teòric dels mecanismes de subhasta [veure, per exemple, Myerson (1981)]. D'aleshores ençà, la recerca en aquest camp no ha deixat d'augmentar, i cada cop és més específica.

Cal remarcar que aquesta breu descripció correspon a l'estudi de subhastes úniques. Les múltiples, ja siguin seqüencials o simultànies, han estat menys treballades. Tot i que en qualsevol període es pot trobar alguna referència sobre subhastes múltiples, aquestes han estat molt puntuals fins fa una dècada; i encara ara manca un model general de referència que permeti estudiar aquesta forma de venda.

Finalment, només resta assenyalar que el nombre d'estudis empírics publicats és, lamentablement, força reduït.

Teoria i realitat

Tot i que només sigui per l'enorme diferència temporal entre l'ús de les subhastes i el seu estudi, de moment tan sols s'explica metòdicament alguns dels aspectes d'aquest món i, sovint, en entorns molt restrictius [veure, per exemple, les revisions de Klemperer (1999) o Burguet (2000)]. A més a més, rarament es valora la robustesa dels models.

Les construccions matemàtiques tan pures permeten entendre algunes de les pautes de funcionament dels mecanismes de subhasta en simplificar-los i desproveir-los de context. Però, en contrapartida, la innocència dels postulats absolutistes impossibilita, o com a mínim dificulta, la comprensió d'algunes de les evidències del món real.

D'altra banda, s'ha desenvolupat escassament l'adaptació de les conclusions extretes a partir dels models formals a propostes específiques i directament aplicables a vendes reals. En general, les pautes que es desprenen dels estudis teòrics sobre aquest mecanisme de venda, no són útils als professionals del sector. Hi ha una mancança important de recerca aplicada en aquest camp.

I el que encara és més greu: algunes conclusions de la retòrica formal xoquen frontalment amb els resultats dels estudis empírics, malauradament encara en poc nombre, i també a vegades amb les pràctiques seculars dels professionals. Es pot considerar que la realitat només és un cas particular; però, sens dubte, n'és un d'interès.

La problemàtica tractada

En aquest treball l'atenció se centra en subhastes seqüencials. En aquest subcamp el problema anteriorment esmentat apareix: mentre que els models teòrics més importants prediuen que al llarg de la sessió la seqüència de preus és, en mitjana, a l'alça [Weber (1983)] o constant [Vickrey (1961)], hi ha evidència empírica d'un descens dels preus al llarg de la sessió [veure, per exemple, Ashenfelter (1989)]. Aquest fenomen és anomenat en la literatura teòrica anglosaxona *the declining price anomaly* i entre els assistents a les subhastes de vi *the afternoon effect* [McAfee i Vincent (1993)]. Nogensmenys, hi ha models força específics que expliquen el fenomen sota supòsits bastant restrictius: limiten el nombre de béns o de períodes de venda i, sovint, també el nombre de béns que cada comprador desitja adquirir; clarament, aquest és un camp que encara és en la seva gènesi.

Les evidències sobre el fenomen del descens dels preus al llarg de la sessió són principalment en subhastes a l'alça. Aquesta és la típica subhasta més coneguda en la qual els compradors van acceptant ofertes cada cop més elevades fins que només queda un licitador que s'enduu el bé pel darrer preu ofert. No està encara prou estudiat en quins mecanismes es produeix un descens dels preus; per tant, es desconeix si cal trobar una explicació vàlida per a qualsevol mecanisme, o bé una que només el justifiqui en alguns casos.

D'altra banda, suposant que realment es produeix un descens dels preus al llarg de la sessió, aleshores s'obre una nova problemàtica per als organitzadors: és important l'ordre en el qual es disposa els diferents béns? I si efectivament ho és, com cal col·locar-los? Aquest aspecte, que aquí només es comenta col·lateralment, és una possible línia de recerca futura.

Els estudis

En aquest treball es presenta tres estudis sobre subhastes seqüencials. Els dos primers, l'un empíric i l'altre teòric, parteixen de la hipòtesi que es produeix un descens dels preus al llarg de la sessió. La tercera aportació és diferent: centrada en subhastes d'art, busca elements que, a llarg termini, siguin d'interès pels participants en una subhasta; en aquest sentit és un treball amb un esperit més aplicat. Dit això, convé remarcar que es tracta d'una proposta pilot de caràcter exploratori.

- 1) L'objectiu del primer estudi és comprovar la presència d'un descens dels preus al llarg de la sessió en una subhasta a la baixa i quantificar-la. Una subhasta a la baixa, o holandesa, és un mecanisme en el qual el subhastador va anunciant per cada bé una

seqüència de preus cada cop més baixos fins que un comprador indica que pel darrer preu anunciat està interessat en el bé, la subhasta s'atura i aquell comprador s'endua l'objecte per aquell preu; no hi ha possibilitat de fer contraofertes.

El fenomen del descens dels preus no ha estat descrit en una subhasta holandesa (ha estat descrit en altres tipus de subhasta). Es considera doncs que és d'interès comprovar si es produeix un descens dels preus en una subhasta a la baixa a fi d'acotar el marc d'estudi teòric: cal trobar una explicació del fenomen vàlida per a qualsevol mecanisme, o bé una que només el justifiqui en alguns casos?

Les dades analitzades són de subhastes de peix ocorregudes a la llotja de Tarragona durant la segona setmana de març de 1997, en total 4.737 observacions. La metodologia emprada és la que s'ha utilitzat per contrastar el fenomen en subhastes a l'alça. Efectivament, es detecta un descens. Donada aquesta primera conclusió, l'ordre en el qual es disposa els béns per a vendre pot ser rellevant pel venedor. L'article mostra que posar primer a la venda els ítems més cars és l'estratègia d'ordenació majoritària; aquesta és precisament l'ordenació que sembla més avantatjosa pels venedors.

- 2) El descens dels preus no està encara prou justificat des de la teoria: no ha estat explicat satisfactòriament ni en subhastes de primer preu ni en subhastes a la baixa. En aquest treball es proposa una explicació formal per a una subhasta seqüencial de primer preu i també per a una subhasta seqüencial de segon preu amb opció de quantitat quan hi ha m unitats a la venda. A diferència del que s'ha fet en altres models, els licitadors descrits maximitzen el nombre d'unitats que adquireixen mentre el seu excedent no sigui negatiu. Aquest supòsit és raonable per modelitzar situacions en les quals els licitadors, per exemple, són restauradors o agents que actuen per compte aliè.

Entre els resultats del model, que són congruents amb el que succeeix en la vida real, cal destacar que per ambdós mecanismes de subhasta 1) es produeix un descens dels preus i 2) l'assignació és eficient. A més, 3) en la subhasta de primer preu els resultats són independents de l'opció de quantitat. Comparant els dos mecanismes, s'observa que 4) els preus d'adjudicació de la subhasta de primer preu són superiors als de la subhasta de segon preu.

Adicionalment, s'ha estudiat una subhasta seqüencial de segon preu en la qual els licitadors no només volen adquirir el nombre màxim d'unitats possibles mentre l'excedent no sigui negatiu, sinó que, a més, les volen aconseguir pel menor preu possible que els les garanteix. Els resultats d'aquest cas, molt més complex, han estat obtinguts mitjançant una simulació. Prèviament, s'ha estudiat el joc amb informació completa. De nou, es detecta un descens dels preus.

- 3) El tercer treball se centra en l'evolució de les cotitzacions d'un artista que es consolida i ven en subhasta. Es proposa un model per representar aquesta evolució a partir d'un quadre de dimensió estàndard per a un artista, que recorda els models emprats en la literatura financera. El mercat de l'art té una vessant inversionista i, sembla ser que el seu comportament és similar. El model genèric proposat s'utilitza per estudiar específicament l'efecte de la dimensió de l'obra en la formació del preu.

Es mostra que en pintors de qualitat elevada la importància relativa de la dimensió com a factor determinant del preu baixa conforme l'artista es consolida en benefici del renom d'aquest (proposició 1); i que amb el pas del temps la grandària del quadre explica una menor part del preu ja que els preus tenen cada cop més soroll (proposició 2). L'estudi de 325 preus d'adjudicació d'olis sobre tela de 6 pintors catalans dels segles XIX i XX assolits en les principals sales de subhasta d'Espanya entre 1984 i 1996

corroborar aquests resultats. Donats els resultats d'aquest estudi, de nou és possible que l'ordre en el qual es disposa els quadres en una subhasta afecti el guany esperat.

Esquema

A continuació s'adjunta aquests tres treballs per l'ordre en que han estat presentats. Abans però, es descriu breument les majors característiques dels mecanismes de subhasta a fi i efecte de facilitar la lectura posterior dels estudis, i es revisa la literatura existent sobre el fenomen del descens dels preus. Al final, es recull a manera de síntesi les principals conclusions de totes tres aportacions. La bibliografia es presenta conjunta i única després de les conclusions. En annex es pot trobar, per aquest ordre: 1) un recull de referències a vendes en encant majoritàriament catalanes de la baixa Edat Mitjana i temps posteriors, 2) el text 196 contingut en el primer dels llibres d'història d'Heròdot on es descriu una subhasta de dones casadores a Babilònia, 3) dades corresponents al primer dels estudis, i 4) les dades que han permès realitzar el tercer.

Rudolf i Margot Wittkower en el llibre “Born under Saturn. The character and conduct of artists: A documented history from antiquity to the French Revolution”. (Weidenfeld (Publishers) Limited, London. 1963) expliquen que quan el mercat es va inundar de pintures de caballet de baix preu i la competència s’aguditzà, els artistes van recórrer a tot tipus de mecanismes per vendre les seves obres des de les fires fins a les rifes o les subhastes. L’edició consultada és la traducció de Deborah Dietrick (1995): WITTKOWER R., WITTKOWER M.: “Nacidos bajo el signo de Saturno. Genio y temperamento de los artistas desde la Antigüedad hasta la Revolución Francesa”. Cátedra (Madrid), p. 30.

Michael North explica en el llibre “Kunst und kommerz zeitalter. Zur sozialgeschichte der Niederländischen malerei des 17. jahrhunderts” (Böhlau Verlag & Cie, Köln and Weimar, 1992) que el 1639 es va vendre en subhasta la col·lecció de Lucas van Uffelen’s a la que va assistir Rembrandt acompanyat d’un comerciant portugués que tenia tractes amb la cort francesa i que va adquirir el quadre de Rafael per un preu molt superior al que es venien les obres dels pintors holandesos vius. L’edició consultada és: NORTH M. (1997): “Art and commerce in the Dutch golden age”. Yale University Press (New Haven and London).

BROWN J. (1995): “El triunfo de la pintura. Sobre el coleccionismo cortesano en el siglo XVII”. Nerea (Madrid), p. 66.

LENA H., DURET.ROBERT F. (1996): “ Quel avenir pour le marché de l’art?”. L’Harmattan (Clamecy).

I-INTRODUCCIÓ

LIEN-SHEN Y. (1950): “Buddhist monasteries and four money-raising institutions in Chinese history”. Harvard Journal of Asiatic Studies, vol. 13, p. 174-191. Citat per Cassady (1980), p. 29.