

Americanos levam Nobel por teoria dos leilões

Paul Milgrom e Robert Wilson, ambos da Universidade de Stanford, desenvolveram modelos que ajudam a trazer ganhos para compradores e vendedores nas licitações, da geração de energia à banda larga

GABRIEL MARTINS
E CASSIA ALMEIDA
economia@infoglobo.com.br
ESTOCOLMO E RIO

Pesquisas sobre como são feitos os leilões e o desenvolvimento de modelos para que essas licitações tragam ganhos tanto para compradores como para vendedores levaram os americanos Paul Milgrom, de 72 anos, e Robert Wilson, de 83 anos, a receberem o prêmio Nobel de Economia deste ano. Para especialistas, a relevância dos estudos dos dois economistas pode ser percebida no dia a dia das pessoas. Leilões são cada vez mais usados para determinar preços de serviços públicos, da geração de eletricidade à banda larga para internet.

Há diversos tipos de leilão e eles podem ter diferentes regras: os lances podem ser abertos ou fechados, podem ser feitos uma única vez ou muitas vezes, por exemplo. Cada detalhe vai levar a uma maior ou menor eficiência da licitação, de acordo com seu propósito. A um leiloeiro privado pode interessar receber o maior valor pelo bem. Se o leilão é promovido por governos, a capacidade de execução do vencedor é um dos fatores levados em conta.

As teorias de Milgrom e Wilson ajudam a entender que modelo é o ideal para cada finalidade. Em seus estudos eles desenvolveram novos forma-

tos de leilão para bens e serviços que são difíceis de vender de forma tradicional, como frequências de rádio. Em 1994, autoridades americanas usaram um desses modelos em uma licitação para operadoras de telecomunicações, que acabou sendo adotado em outros países.

—Eles começaram com pesquisa básica e aplicaram o conhecimento à vida real, não é usual — disse Peter Eriksson, presidente do Comitê do Prêmio Nobel de Economia, concedido pela Academia Real de Ciências da Suécia.

PREÇO JUSTO

Monica de Bolle, pesquisadora do Instituto Peterson de Economia Internacional e professora da Universidade Johns Hopkins, em Washington, explica que Milgrom e Wilson desenvolveram modelos para alcançar o preço mais alto e socialmente justo e, ao mesmo tempo, garantir que a empresa escolhida tenha maior capacidade de desenvolver aquilo que está sendo leiloado.

—Tem de haver equilíbrio. (O lance) não pode ser baixo demais, de forma que (o serviço) não seja suprido como deveria, ou excessivamente alto, que crie donas do mercado.

Entre os diversos tipos de leilão há o chamado inglês. Neste, parte-se de um preço mínimo e os interessados dão lances cada vez mais altos, até



ANDREW BRODHEAD/AFP

Prêmio. Robert Wilson e Paul Milgrom, ambos da Universidade de Stanford, ajudaram a aperfeiçoar os modelos de leilão

que um deles sai vencedor. Já no modelo holandês, o vendedor propõe um teto e vai baixando esse valor até que alguém se disponha a comprar a mercadoria ou o serviço.

Uma das conclusões da dupla de economistas é que leilões em que os lances são conhecidos, como o inglês, funcionam bem, porque cada interessado recebe informações sobre o valor intrínseco do objeto leiloado desde

o início. Isso evita a chamada “maldição do vencedor”, em que um comprador superestima o valor de um item e oferece muito mais do que o que poderia ter pago.

Aloisio Araujo, da Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE) da FGV, destaca que é importante ter bons e modernos modelos de leilões para que não haja prejuízos para os participantes:

—Os leilões do pré-sal, por

exemplo, não foram bons. O que estava em jogo eram campos enormes, com projeções de produção de bilhões de barris por dia, era uma situação complexa. Para que os processos sejam mais eficientes, é preciso que os leilões sejam bem desenhados.

Ambos os pesquisadores são professores da universidade de Stanford, no estado americano da Califórnia. O prêmio que eles dividirão é de

10 milhões de coroas suecas (cerca de US\$ 1,1 milhão).

Falando por telefone com a Academia Sueca, Wilson saudou a “boa notícia” e brincou dizendo que sua experiência pessoal de participação em leilões foi limitada:

—Eu mesmo nunca participei ativamente de um leilão. Minha esposa disse que compramos botas de esqui no eBay, acho que foi um leilão.

MÍDIAS DIGITAIS

Já Milgrom, em conversa com jornalistas, reconheceu que, mesmo com todos os dados disponíveis hoje, quem participa dos leilões acaba pagando pela incerteza:

— Se você estiver numa licitação de petróleo, os dados não estarão disponíveis até que você perfure. Você tem que fazer estimativas disso. Se suas estimativas estiverem erradas, você estará sujeito à maldição do vencedor.

Alexandre Viana, diretor de Consultoria da Thymos Energia e especialista em certames, destaca que a teoria dos leilões está presente em numerosos campos da sociedade, até mesmo nas mídias digitais.

— Há leilões para vender anúncios em páginas da internet e até mesmo em algoritmo de aplicativo de relacionamento — explica Viana, cuja tese de doutorado na USP foi sobre leilões. (Com agências internacionais)