



Paul R. Milgrom y Robert B. Wilson ganan el Nobel de Economía 2020

Paul R. Milgrom, nació en Detroit (EE. UU.) en 1948, se licenció en Matemáticas en Michigan y se especializó en Estadística en la Universidad de Stanford, donde enseña desde 1987 y en la que se doctoró en 1979, es el titular de la cátedra Shirley y Leonard Ely de Humanidades y Ciencias en la Universidad de Stanford, cargo que ocupa desde 1987.

Robert B. Wilson, nació en Geneva (Nebraska) en 1937, se doctoró en 1963 por la Universidad de Harvard y Cambridge y es actualmente Profesor emérito de Administración de la Universidad de Stanford, en la que tuvo como alumno a Paul R. Milgrom.

Ambos han sido reconocidos por las “mejoras en la teoría de subastas e invenciones de nuevos formatos de subastas”

Estos economistas también han usado sus conocimientos para diseñar nuevos formatos de subasta para bienes y servicios que son difíciles de vender de forma tradicional, como las frecuencias de radio. "Sus descubrimientos han beneficiado a vendedores, compradores y contribuyentes de todo el mundo". Ambos economistas cuentan además con el galardón Premios Frontera del Conocimiento de BBVA. [Milgromm obtuvo el reconocimiento en 2013](#) y [Wilson en la edición de 2016](#).

Robert Wilson ha desarrollado la teoría para subastas de objetos con un valor común, un valor que es incierto de antemano pero que, al final, es el mismo para todos. Los ejemplos incluyen el valor futuro de las radiofrecuencias o el volumen de minerales en un área particular. Este economista mostró por qué quienes ofrecen los artículos para ser subastados tienden a colocar las ofertas por debajo de su mejor estimación del valor común: están preocupados por la maldición del ganador, es decir, por pagar demasiado y perder, asegura el comité de académicos.

Paul Milgrom, por su parte, formuló una teoría más general de las subastas que no sólo permite valores comunes, sino también valores privados que varían de un oferente a otro. Analizó las estrategias de licitación en varios formatos de subasta muy conocidos, demostrando que un formato dará al vendedor mayores ingresos previstos cuando los licitadores conozcan más los valores estimados de cada uno durante la licitación.