

# La cruzada de Krugman

Arvind  
Subramanian  
entrevista a  
**Paul Krugman**

**S**I PAUL Krugman se ha ganado la fama como economista, como comentarista se ha ganado el estrellato. Pero a lo que aspira Krugman es a la posteridad, y en eso el modelo por excelencia es Keynes. Keynes dejó su marca valiéndose del poder de las ideas, ejerciendo el arte de la persuasión pública y fraguando cambios épicos. Y aunque son pocos los que pueden

alterar el rumbo de la historia, las ideas y la persuasión bien podrían hacer de Krugman la primera persona doblemente galardonada con un Nobel y un Pulitzer fuera del mundo de la literatura.

En el siglo XX, la “ciencia funesta” produjo economistas polifacéticos de la talla de Hicks, Arrow y Samuelson, pero en el campo de la economía internacional se ha impuesto la especialización. Ohlin, Heckscher, Bhagwati y Helpman han hecho aportes decisivos al estudio del comercio internacional, y en la macroeconomía internacional abundan los expertos que van de fenomenales a muy buenos, como Mundell, Dornbusch, Mussa, Obstfeld y Rogoff.

Sin embargo, Krugman, al igual que Meade, es una de las pocas luminarias en ambos universos. Fue él quien inauguró el estudio del comercio internacional aplicando los supuestos de los rendimientos crecientes y de la competencia imperfecta, y quien revivió el estudio de la geografía económica. Además, sus trabajos sobre las crisis monetarias y los tipos de cambio han sido sumamente influyentes. En reconocimiento de “su destacada contribución al pensamiento y la reflexión económica” en 1991 recibió la medalla John Bates Clark, que se otorga cada dos años a un economista de menos de 40 y que —como bien saben quienes conocen del tema— es un poco más difícil de ganar que el premio Nobel.

Luego está Krugman el comunicador, que de redactar complicadas monografías pasó a vulgarizar conceptos económicos (véase el

## Recuadro 1

### Siempre la palabra justa

Jagdish Bhagwati cuenta la primera vez que tuvo a Krugman de asistente en el MIT: “Yo estaba trabajando en un análisis de la migración internacional y no hice más que darle una idea general de lo que pensaba escribir. Paul volvió con toda la monografía ya hecha y no le pude cambiar ni siquiera una coma. Así que lo puse de autor principal”. Para Avinash Dixit, si Krugman no fuera tan valioso en el mundo académico, “tendría que dedicarse exclusivamente a traducir publicaciones económicas a un idioma comprensible para la gente”.

Quizá ningún otro economista pueda expresarse con tanta agudeza y lucidez. Cuando Bush saltaba de un argumento a otro para defender los recortes impositivos, Krugman se refirió a “una obsesión en busca de una justificación”. Hace unos pocos años planteó una vasta expansión monetaria como arma para derrotar la deflación en Japón, sugiriéndole al ultraortodoxo banco central que “se comprometiera seriamente a ser irresponsable”.

“A la larga todos nos morimos”, afirmó Keynes, en una frase que muchos citan sin entender del todo. Esta es la interpretación de Krugman: “Lo que quiso decir fue que es posible que una recesión termine corrigiéndose sola. Pero no por eso hay que quedarse de brazos cruzados sin probar medidas que puedan solucionarla antes, de la misma manera que uno no deja de vivir porque en algún momento se vaya a morir”.

Así expresó sus dudas en cuanto a la teoría de los ciclos económicos reales: “Si las recesiones son una respuesta racional a los shocks pasajeros de la productividad, ¿qué fue la Gran Depresión? ¿Un prolongado feriado voluntario?”



recuadro 1). Con libros como *La era de las expectativas limitadas* y *Vendiendo prosperidad* llenó la brecha entre el aburrimiento que produce la “economía del sube y baja” y el simplismo sensacionalista que venden las librerías de aeropuerto. Comenzó a escribir *La era de las expectativas limitadas* por encargo del *Washington Post*, pero no terminó con un análisis de la economía estadounidense de posguerra sino con una introducción a la economía internacional que deslumbra por su lucidez. *Vendiendo prosperidad* es una visión personal y punzante de la historia de las ideas económicas.

En el arte de la persuasión pública Krugman es un virtuoso tal que el *New York Times* le dio su propia columna de opinión, el rincón más codiciado de la prensa generalista estadounidense. Como por una de esas cosas del destino, dejó de ser oráculo de arcanos económicos para subirse al cuadrilátero de los comentaristas políticos. Bhagwati, que fue profesor suyo, habla de “el deleite y el asombro de ver a Krugman transformado en el Mike Moore de la profesión”; para Solow, que también lo tuvo de alumno, es “el pesado que no deja tranquilo al gobierno de Bush”. Si para mucha gente de derecha Krugman es un partidista acérrimo que no hace más que gemir siempre por lo mismo, para otros se ha convertido en un ídolo: un analista estelar y preclaro pero, fundamentalmente, un hombre que tuvo la valentía de asumir sus respon-

sabilidades tras los hechos del 11 de septiembre mientras el resto del periodismo abdicaba de su obligación de cuestionar, investigar y criticar.

### Ideas brillantes

Krugman nació en 1953, se crió en las afueras de Nueva York, estudió en Yale y luego se doctoró en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Inicialmente atraído por la historia, terminó en ciencias económicas porque, según sus propias palabras, la historia puede responder cómo y cuándo, pero la economía puede responder por qué.

En 1978, después de una charla con el profesor Dornbusch, decidió concentrarse en el estudio de los rendimientos crecientes, o sea, la idea de que los costos unitarios de una empresa disminuyen a medida que aumenta la escala de producción. Fue un momento definitorio, y la epifanía llegó unos meses después, en el aeropuerto de Boston, cuando logró resolver el problema matemático de incorporar los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta a los modelos de comercio internacional. En 1979, presentó los resultados en el Centro Nacional de Estudios Económicos, deslumbrando a sus pares: “Fueron los 90 minutos más felices de mi vida”, confiesa.

Para Krugman, ese fue su logro profesional más importante. La idea de los rendimientos crecientes —y la inferencia de que influyen en la competencia y el comercio internacional— se remonta por lo menos a la época de Adam Smith y es incompatible con uno de los supuestos fundamentales de la teoría tradicional del comercio internacional: el de la competencia perfecta. Krugman fue uno de los primeros economistas en incorporar los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta explícitamente a los modelos de comercio internacional, y lo hizo de manera tan radical que las publicaciones especializadas más influyentes rechazaron una de sus primeras monografías hasta que Bhagwati la publicó en el *Journal of International Economics* en contra de la opinión muy negativa de dos árbitros.

Parte de la genialidad de estos trabajos de Krugman radica en la explicación de un hecho simple pero desconcertante: durante la posguerra, un porcentaje elevado y creciente del comercio internacional no fue entre países pobres y ricos sino entre países ricos que importaban y exportaban artículos parecidos, como automóviles, maquinaria y granos. Este hecho no encaja muy bien con la teoría tradicional del comercio internacional. Pero la teoría de los rendimientos crecientes demostró que los países podían especializarse en distintas variedades de bienes parecidos, exportándolas e importándolas simultáneamente.

De la mano de Krugman (y de la de Helpman, Spencer, Brander y otros), la teoría de los rendimientos crecientes se extendió de la economía positiva a la normativa, a través de la teoría del comercio internacional estratégico, y desembocó

en conclusiones polémicas que parecen defender la intervención del gobierno; de ahí que algunos lectores hayan detectado cierta esquizofrenia en las reflexiones de Krugman sobre el libre comercio (véase el recuadro 2).

En el campo macroeconómico, Krugman creó los “modelos de primera generación”, que atribuyen las crisis monetarias a políticas públicas insostenibles. Inspirándose en los conceptos y las técnicas matemáticas utilizados para estudiar la estabilización de los precios de los productos básicos, demostró cómo y cuándo un tipo de cambio vinculado a una determinada moneda sucumbiría a un ataque especulativo. Esa monografía no despertó mayor entusiasmo entonces —el propio Krugman piensa que está elaborada defectuosamente— pero hoy se la reconoce como una obra pionera. Krugman también cuenta en su haber los principios básicos de los “modelos de tercera generación”, según los cuales las obligaciones en moneda extranjera sin cobertura cumplen un papel importante en el estallido y la transmisión de las crisis monetarias.

Su análisis de las bandas cambiarias fijadas como meta tuvo buena acogida en el prestigioso *Quarterly Journal of Economics* a fines de los años ochenta, pero el veredicto del tiempo no ha sido tan auspicioso, ya que su predicción central —que las monedas se estabilizan a medida que se acercan a los extremos de la banda— no se ha visto ratificada por los hechos.

Otro campo en el que Krugman fue pionero es el de la geografía económica, su trabajo más citado pero ciertamente no el que más ha captado la atención del público general. El con-

Recuadro 2

### ¿Proteccionista o partidario del libre comercio?

No es de extrañar que Krugman parezca tener un conflicto con el tema del comercio internacional. De sus análisis de la teoría del comercio estratégico se desprendieron algunas conclusiones polémicas en contra del libre comercio que —como bien lo reconoce ahora— al comienzo se sintió tentado de explotar para poner de relieve la teoría. En 1987 escribió que el libre comercio había “perdido para siempre la inocencia” y que “ya no podemos volver a declarar que, tal y como dice la teoría económica, es la política que nunca falla”.

Pero las propias personas que tanto repudiaba —Reich, Thurow y Kuttner— fueron las más ardientes promotoras de las políticas intervencionistas legitimizadas por los análisis de Krugman (sobre todo frente a Japón a fines de los años ochenta), dándoles una perspectiva que su autor consideraba errada. La satisfacción de saber que sus trabajos informaban el debate se convirtió en indignación al ver cómo se apoderaban de sus ideas estos “vendedores de políticas” (en sus propias palabras, los “supuestos expertos faltos de honestidad intelectual que les dicen a los políticos lo que quieren oír”). Krugman rápidamente cambió de rumbo y en *El internacionalismo moderno* rindió homenaje a la brillante idea de David Ricardo, esgrimiendo argumentos muy sólidos en contra de los vendedores de políticas. Pero aun hoy, soslayando un proteccionismo abierto, los artículos de Krugman tienen una cierta veta que desconcierta a los puristas del libre comercio.

cepto central de las economías externas —es decir, los beneficios que una empresa deriva de las actividades de otra empresa— ya había sido descrito por Marshall (que a su vez había sido profesor de Keynes), pero Krugman encontró la manera de formalizarlo y extrajo algunas implicaciones interesantes, como el hecho de que la localización espacial del desarrollo puede ser arbitraria y que los accidentes históricos pueden tener efectos prolongados.

## Quizá la contribución más valiosa de Krugman sea haber creado la técnica o el lenguaje para hablar rigurosa y lógicamente de ideas y problemas económicos.

Quizá la contribución más valiosa de Krugman como economista sea haber creado la técnica o el lenguaje para hablar rigurosa y lógicamente de ideas y problemas económicos, de modo que conceptos tan generativos como los rendimientos crecientes y las economías externas, que de por sí no eran nuevos, pudieron extenderse a otros campos. De esta manera los modelos lograron reemplazar a las metáforas como base del análisis: a falta de modelos, “lo único que uno tiene son conjeturas, y los que aplican modelos para imponer disciplina a sus conjeturas inspiran más confianza que los que improvisan, por más buen oído que tengan”. Krugman tiene fama de construir modelos matemáticos espartanos, y aunque sus hipótesis a veces pecan incluso de simplistas, es tan hábil con la navaja de Occam que no sería de extrañar que “krugmaniano” terminara siendo el ideal al que aspiran los modelos matemáticos económicos.

### El economista como comentarista

A diferencia de otros economistas, Krugman no dejó de producir después del premio Clark, pero sí abandonó el ritmo antes frenético: “Uno empieza a cuestionarse qué valor tiene escribir otra monografía más, aun si es para una buena publicación, y también a cuestionarse la propia capacidad creativa para generar ideas que sirvan y perduren”. Cuando su carrera como comunicador despegó, el académico quizá le haya cedido el puesto.

En los cinco últimos años, el comentarista sin duda ha eclipsado al economista. Cuando a fines de 1999 Krugman aceptó la propuesta del *New York Times*, pensaba seguir dedicándose a escribir sobre economía para el público en general, y de hecho sus primeras columnas trataron principalmente del pan económico nuestro de cada día, como la nueva economía, la globalización y los déficits fiscales.

Pero después del 11 de septiembre, y sobre todo tras el estallido de la guerra de Iraq, decidió que tenía más ventaja comparativa como comentarista político que como economista. No habiendo sucumbido al contagio de la imitación

recíproca del que hablaba Tagore, Krugman podía ver las cosas de otra manera. Al depender de “fuentes” que les suministren información, muchos comentaristas tienen intereses en juego y entonces son menos propensos a hacer olas: la ventaja comparativa de Krugman es vivir lejos de Washington y tener un empleo fijo que le da independencia. Además, no necesita de nadie para hacer cálculos económicos. Entonces, para él la ética periodística normal de imparcialidad y moderación es una deficiencia intelectual más que una virtud; en otras palabras, una falta de voluntad o de capacidad para desmenuzar la información por cuenta propia y elaborar conclusiones fundadas.

Krugman ha tenido sus triunfos en su carrera como periodista: fue el primero en revelar, años antes que nadie, que la verdadera causa de la crisis energética de California radicaba en que ciertas partes privilegiadas estaban manipulando el mercado; fue quien cuestionó la figura mítica de Alan Greenspan cuando este pareció dar su visto bueno a los recortes impositivos propuestos por Bush (una de sus columnas se tituló “Et tu, Alan?”), y fue quien expuso las fallas de las políticas y los argumentos económicos de la “matemática difusa” que utiliza el actual gobierno estadounidense. Su mayor satisfacción es haber visto reivindicadas sus opiniones, tachadas de escandalosas en los años que siguieron a 2001. Aun así, Krugman se pregunta si el precio que ha tenido que pagar por sus comentarios políticos en forma de embestidas profesionales y personales no ha sido demasiado alto.

La reacción de algunos economistas frente a su vida de comentarista es “Ah, ¡cuando Krugman era Krugman!”, una especie de añoranza por su genialidad mezclada con dudas sobre sus diatribas. Para Solow, la decisión de Krugman de dedicarse exclusivamente a ser comentarista representa “un sacrificio enorme” porque su ex alumno todavía tiene “tanto para aportar a las ciencias económicas”.

¿Qué lamenta Krugman haberse perdido como economista? Haber realizado más análisis empíricos serios y también —pensando en sus propios mentores— haber formado alumnos realmente sobresalientes (hoy enseña en Princeton, después de años en el MIT). Pero lo que no lamenta es haberse perdido un puesto en la Casa Blanca en 1992 (véase el recuadro 3) y no cree que vaya a terminar nunca dentro de los círculos políticos de Washington: “Hay que tener

Recuadro 3

### Hasta el umbral de la Casa Blanca

Un momento decisivo en la carrera de Krugman fue la llegada de Bill Clinton a la Casa Blanca en 1992. Los rumores ya ponían a Krugman a la cabeza del Consejo de Asesores Económicos de la presidencia, pero —para su gran amargura— Clinton nombró a Laura Tyson, en ese entonces docente de la Universidad de California. Krugman piensa que el nombramiento fue un acto de venganza por parte de Robert Reich, director del equipo de transición de Clinton, a quien Krugman había tachado de “vendedor de políticas” en 1983.

En retrospectiva, lo que siente Krugman es alivio: “No sé si habría aportado mucho en ese cargo. En los primeros años de la presidencia de Clinton los vendedores de políticas tenían más peso que los economistas, y unos años después, con Larry Summers, el Tesoro se convirtió en el centro de poder y eclipsó al Consejo”. Además, su nombre habría quedado vinculado a los primeros fracasos económicos de Clinton (como la frustrada reforma del sistema de salud), y Krugman posiblemente no habría durado en el puesto hasta el rescate de la economía mexicana tras la crisis de 1994, que considera el logro máximo del equipo económico de ese gobierno.

otro tipo de carácter. No quiero andar de traje todos los días. Y creo que puedo hacer más bien desde afuera”.

Al igual que Keynes, Krugman está firmemente convencido de que las ideas importan, y mucho. La función del pensador no es tanto generar buenas ideas —lo que de por sí es endemoniadamente difícil— sino más bien hacer de guardián para eliminar las ideas erradas y evitar que renazcan. Pero las ideas erradas y la gente que las promueve ganan por cantidad y, para colmo de males, como señaló Yeats, “los mejores carecen de convicción y los peores rebosan de apasionamiento”. En Paul Krugman tenemos lo mejor de lo mejor: convicción, pasión y un ansia por darles a las ideas buenas la oportunidad de imponerse. ■

*Arvind Subramanian es Jefe de División en el Departamento de Estudios del FMI.*

# FMI Boletín

## ¿AL DÍA CON EL FMI?

El FMI y la actualidad económica y financiera mundial en el *Boletín del FMI*.

Publicado en Internet: [www.imf.org/imfsurvey](http://www.imf.org/imfsurvey)