

*Miguel Ángel Galindo Martín**

PAUL KRUGMAN: UN KEYNESIANO PARTIDARIO DEL MERCADO

El Premio Nobel de Economía 2008 ha sido concedido a Paul Krugman, un «keynesiano partidario del mercado», como él mismo se autodenomina, que si bien cree en el papel que desempeñan los mercados, también considera que, en situaciones de crisis, hay que intervenir para evitar males mayores. Es, posiblemente, uno de los economistas más conocidos tanto por los profesionales como por los que no lo son, gracias a sus libros y artículos periodísticos en los que ha divulgado sus ideas de una forma clara e inteligible. Sus aportaciones más relevantes a juicio de la Academia Sueca se centran en el ámbito de la teoría del comercio y de la localización de la actividad económica. A ellas nos referiremos en este artículo, así como a otros aspectos de su obra.

Palabras clave: Krugman, nueva teoría del comercio, geografía económica.

Clasificación JEL: B31; F12; R12.

1. Introducción

El Premio Nobel de Economía de 2008 ha recaído sobre el economista norteamericano Paul Krugman. Conocido por el público especialmente por sus artículos publicados desde 1999, tanto en *The New York Times* como en diversos periódicos europeos y por sus libros destinados a divulgar sus ideas, la concesión de este premio supone por parte de la Academia Sueca volver la vista a los planteamientos keynesianos. Y ello es especialmente significativo en un año como este, caracterizado por una importante crisis financiera y real que está afectando a la mayoría de los países.

Nacido en 1953 en Albany, Nueva York, se licenció en Economía en la Universidad de Yale en 1974, obteniendo el grado de doctor en el Instituto

Tecnológico de Massachusetts (MIT) en 1977 y fue profesor en Yale, en el MIT y en Stanford antes de serlo en la Universidad de Princeton, donde desde el año 2000 es profesor de economía internacional.

Desde 1982 hasta 1983 fue miembro del Consejo de Asesores Económicos de la administración Reagan y cuando Clinton alcanzó la presidencia, se esperaba que se le diese un puesto en el gobierno. Al no ser así, decidió difundir sus ideas para que llegara al mayor número posible de personas, por lo que comenzó a escribir columnas periodísticas en distintos medios de comunicación de gran audiencia, como es el caso de *Fortune*, *The Economist* y el ya citado *The New York Times*, entre otros. Ha sido asimismo asesor del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y de la ONU.

Ha recibido distintos premios y galardones, entre los que cabe destacar la concesión en 1991 ▷

* Universidad de Castilla-La Mancha.

de la Medalla John Bates Clark que cada dos años otorga la *American Economic Association* al economista menor de cuarenta años que, según el criterio de esta Asociación, haya realizado la contribución más importante en el ámbito de las ciencias económicas; en 2002 se le nombró columnista del año, en 2004 le fue concedido el Premio Príncipe de Asturias y, finalmente, en 2008 el Premio Nobel de Economía «por su análisis de las pautas de comercio y de la localización de la actividad económica». Asimismo, la revista *The Economist* le ha considerado como «el economista más importante de su generación».

En sus artículos se ha mostrado muy crítico con las actuaciones norteamericanas en el ámbito internacional, así como con algunos planteamientos y teorías económicas actuales que se consideran válidas, mostrando los errores que presentan los dogmas inherentes al sistema de mercado.

En los siguientes apartados vamos a exponer los aspectos metodológicos seguidos por Krugman, para centrarnos después en los dos ámbitos de estudio en los que se ha reconocido su relevancia por parte de la Academia Sueca: la teoría del comercio y la geografía económica. Posteriormente exponremos de una forma muy breve algunas de sus otras aportaciones y finalizaremos con un apartado dedicado a las conclusiones.

2. Aspectos metodológicos

En los diversos escritos que se han publicado sobre la figura de Krugman con motivo de la concesión del Premio Nobel suele catalogársele como un «New Keynesian» o un liberal que defiende la intervención del estado. En cambio, él mismo se considera como «un keynesiano impenitente» (Krugman, 1997), o también como un «keynesiano partidario del mercado» (Krugman, 1999), lo que significa que cree en los mercados, pero también en que resulta necesaria la intervención gubernamental cuando fallan y se generan crisis económicas.

Analizando su obra, podemos encontrar tres tipos de publicaciones. En primer lugar, las que podríamos denominar académicas, en las que expone las ideas destinadas a un público muy concreto, los economistas profesionales, y que se caracterizan por elaborar y presentar modelos que se utilizan para defender las posturas expuestas y, en ocasiones, también para exponer alternativas a la ortodoxia imperante. A estas publicaciones, Krugman las denomina escritos «en griego», ya que son elaboradas de una manera formal, teórica y matemática, para comunicarse entre profesores resultando muy difíciles de seguir para los que no tienen formación en economía (Krugman, 1998).

En este ámbito, su *modus operandi* se puede concretar de la siguiente forma (Dixit, 1993). En un momento determinado se percata de algún aspecto o hecho relevante antes de que lo hagan los demás. Entonces, elabora un modelo no demasiado desarrollado pero muy bien estructurado, simple y claro, en el que se ofrece algún planteamiento o resultado inesperado y lo publica en una revista especializada. Pronto, dicho planteamiento despierta un gran interés general «una mezcla de admiración y de irritación», y espera a que alguien lo utilice y lo mejore. De este modo, obtiene nuevos resultados e ideas que lo que hacen es reforzar en vez de rechazar el modelo simple de Krugman, facilitando de esta manera su generalización. Ello se debe a que los supuestos planteados recogen el núcleo del problema y los estudios que se llevan a cabo del modelo por parte de otros economistas lo que hacen es «protegerlo o reforzarlo», esto es, hacerlo más invulnerable a los posibles ataques o críticas de otros investigadores.

En segundo lugar, están los libros cuyo objetivo principal es popularizar la economía, a los que denomina «la economía de aeropuerto» (Krugman, 1998). Se trata de *best-sellers* sobre esta disciplina, que se pueden encontrar tanto en librerías como en quioscos y que, en ocasiones, son comprados por aquéllos que van a volar o que sufren retrasos sus vuelos. Cabría incluir aquí algunas de sus publicaciones, en las que ha intentado divulgar y exponer ▷

de una forma accesible sus ideas, como es el caso de *La era de las expectativas limitadas* o *El internacionalismo «moderno»*, entre otras.

Por último, habría que considerar sus artículos periodísticos, en los que expresa sus ideas para un público más amplio que en los casos anteriores, en un lenguaje todavía más sencillo.

Con independencia del tipo de publicación de que se trate, lo que pretende Krugman en sus escritos, ya sean académicos o populares, es mantener una elevada calidad. Además de lo señalado, considera necesaria una modelización teórica basada en la observación del mundo real que complementa y refuerce el modelo. Como señala en su introducción a su colección de artículos recogidos en su *Currencies and Crisis* (Krugman, 1992a, citado en Dixit, 1993): «El propósito de esta clase de análisis económico es la intuición... (y conseguir) una mayor comprensión del problema económico... Esta metodología nos conduce a una actitud natural hacia la modelización; una enorme preferencia hacia la máxima simplicidad».

Todo ello le ha proporcionado una gran fama y prestigio en diferentes ámbitos de la economía y, en concreto, en lo que se refiere al comercio, a los tipos de cambio, al análisis de las crisis, a los ataques especulativos sobre las monedas, a la geografía económica, etc.

No disponemos de espacio suficiente para desarrollar todo el pensamiento de Krugman. Por ello, como ya hemos indicado, vamos a centrarnos especialmente en las teorías que han propiciado la concesión del Premio Nobel, las referentes al comercio internacional y la geografía económica y, posteriormente, resumiremos de una forma breve otras aportaciones relevantes.

3. Comercio y geografía económica

Como es sabido, la teoría tradicional en lo que se refiere al comercio internacional partía de las aportaciones de David Ricardo y alcanzó su nivel álgido a mediados de la década de los años sesenta del

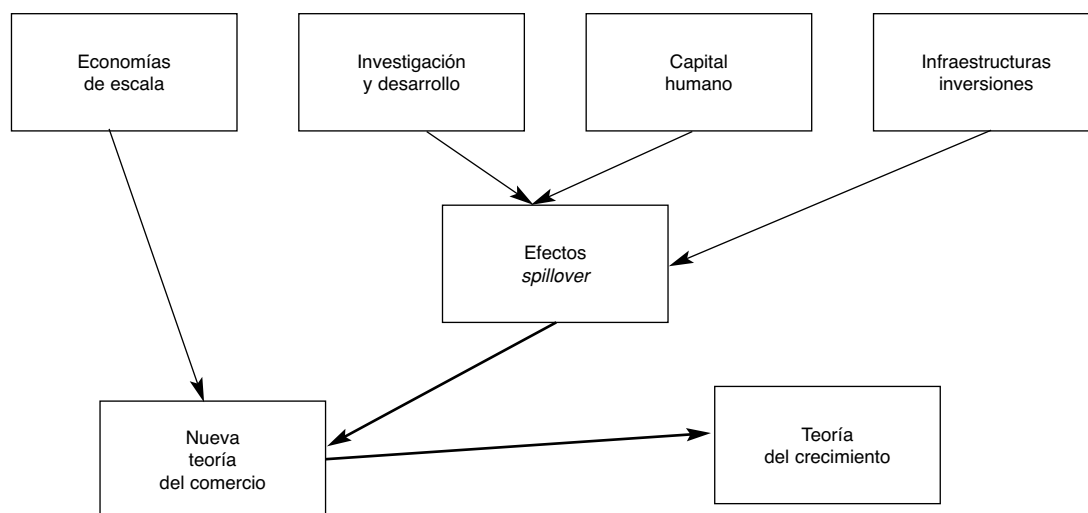
pasado siglo. Dicha teoría se basaba esencialmente en la teoría ricardiana de la ventaja comparativa, esto es, que cada país tenía que especializarse en un solo bien, en concreto, aquél que supusiera un menor coste relativo, y exportarlo. Con los desarrollos posteriores, dicha teoría se explicó en términos de diferencias entre los países. De esta forma, el modelo Heckscher-Ohlin se apoyaba en las discrepancias relativas en las dotaciones de factores primarios, de tal forma que cada país poseía una ventaja comparativa en los bienes que utiliza más intensivamente para su elaboración aquel factor que es más abundante en términos relativos.

Esta postura, expuesta en la mayoría de los libros de texto y seguida por la mayoría de los economistas interesados en este ámbito, suponía, entre otras cuestiones las siguientes implicaciones (Dixit, 1993). En primer lugar, que el mayor volumen de comercio se realiza entre países que son muy diferentes en sus dotaciones, como es el caso de los países desarrollados y los que están en desarrollo. En segundo lugar, que una liberalización del comercio daría lugar a conflictos entre los propietarios de diferentes factores de producción. Las naciones que tienen mayor dotación de trabajadores salen perjudicadas en comparación con las que poseen mayor dotación de capital, gracias a la mayor demanda que existe para sus productos. Finalmente, los países salen ganando agrupándose en el caso de que sus dotaciones de factores sean complementarias ya que, conforme se expanda el comercio serán capaces de producir una gran cantidad de mercancías diferentes.

Ahora bien, a medida que dicho modelo se completaba y se desarrollaba imponiéndose entre los estudiosos del comercio internacional, los hechos posteriores al final de la Segunda Guerra Mundial lo cuestionaron, ya que se observó que el comercio se llevaba a cabo, fundamentalmente, entre naciones que poseían dotaciones de factores muy similares.

A partir de este momento se intentó encontrar una explicación a dicho fenómeno, surgiendo lo que se ha denominado como la «Nueva Teoría del ▷

GRÁFICO 1
FACTORES QUE SE CONTEMPAN EN LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO



Fuente: Elaboración propia.

Comercio», de la que Krugman fue uno de los pioneros, proporcionando una interpretación consistente y coherente de la misma (Krugman, 1979a, 1980, 1981a)¹. Su aportación partía de considerar la existencia de economías de escala, lo que supone que la producción en masa reduce el coste por unidad producida. Asimismo, incluye el supuesto de que los consumidores desean una gran variedad de productos a la hora de consumir. Es decir, una vez que los individuos hemos satisfecho nuestras necesidades básicas, buscamos diversificar nuestro consumo, escogiendo entre distintos tipos de productos existentes en el mercado. Y Krugman comprobó que la realidad parecía confirmar dicha circunstancia.

Partiendo de estos supuestos, Krugman elaboró un modelo sencillo para señalar que el comercio exterior no sólo se producirá entre países que tienen diferentes dotaciones de factores y productos, tal y como sostenía la teoría tradicional, sino tam-

bién entre aquéllos que poseen similares dotaciones de factores y acceso a la tecnología. Por ello, podría ser ventajoso para distintos países especializarse en los mismos productos, pero de estilos o marcas variados, aprovechando las economías de escala y los deseos que tienen los consumidores de diversificación. De esta manera, por ejemplo, Suecia, Francia y el Reino Unido, pueden producir automóviles dirigidos a diversos estratos de consumidores. Pero además de esta circunstancia, gracias a la competencia existente y los métodos de producción, los precios de los productos serán más reducidos, generando un mayor bienestar si se compara con lo que sucedería si cada país se comportara de una forma monopolista, como consecuencia de producir sólo aquel producto en el que posee ventaja comparativa.

Obviamente, en este modelo intervienen también otros factores que, finalmente, acabarán afectando también al crecimiento económico, tal y como se recoge en el Gráfico 1.

En este sentido, al final de su artículo de 1979 (Krugman, 1979a), se cuestiona sobre lo que sucedería si se dificultase el comercio internacional por la existencia de obstáculos que lo impidiesen como, por ejemplo, la existencia de unos costes ▷

¹ Hay que señalar que dicha «Nueva Teoría del Comercio» no es un bloque monolítico, sino que tiene al menos dos ramas. La primera de ella se centra en el estudio de los factores que afectan a las importaciones y exportaciones, mientras que la segunda hace hincapié en las economías de escala y los fallos del mercado. Por motivos de espacio no distinguiremos ambas posiciones, pero por regla general se suele encuadrar a Krugman dentro de la segunda.

de transporte excesivamente elevados. Ello propició que Krugman se interesase también por la geografía económica. En concreto, esta materia se ocupa no sólo de señalar dónde se producen los distintos bienes y servicios, sino también de la distribución del capital y del trabajo en los países y regiones. En la aportación de este autor respecto al comercio internacional que acabamos de exponer, cabe perfectamente este tipo de análisis, de tal manera que en su estudio se cohesionan dos ámbitos de gran interés para el análisis económico.

Gracias a él surge lo que se ha denominado la «nueva geografía económica». La idea que se defiende es muy simple. Si consideramos dos países que son iguales, cabe concluir que su bienestar será también el mismo. Pero si ocurriese que alguno de ellos se diferenciase del otro en que tiene más población, entonces la conclusión también se modificaría. Ello se debe a que, según Krugman, este último tendrá unos salarios reales más elevados, por lo que su bienestar será mayor.

A estas ideas, Krugman añade lo que denomina el modelo «centro-periferia» (Krugman, 1992b), un concepto que ya había sido utilizado por otros autores, como por ejemplo Myrdal (1957) y Hirschman (1958). De acuerdo con este modelo, suponemos que hay dos tipos de bienes: agrícolas y manufacturados, que se exportan de una región a otra; los primeros sin incurrir en un gran coste de transporte, mientras los segundos soportan unos costes de transporte elevados. Asimismo, hay dos clases de individuos: los que trabajan en las manufacturas y los agricultores. Los primeros suelen emigrar a las zonas en las que su bienestar mejora, mientras que los segundos no suelen hacerlo. Con estos supuestos, el objetivo fundamental de este modelo consiste en determinar dónde se va a localizar la población y la producción.

En este sentido, los individuos se dirigirán a aquella zona en la que tengan unos salarios reales más elevados y una mayor diversidad de productos, lo que supone, como ya hemos indicado, un mayor bienestar. A esta zona se la denomina «centro». Por lo que se refiere a las empresas, sus deci-

siones de localización dependerán de la relación o compromiso que exista entre la utilización de economías de escala y el ahorro en los costes de transporte, esto es, lo que Krugman denomina el efecto *home-market* (Krugman, 1980). Debido a este tipo de comportamiento se produce un proceso de causalidad circular, según el cuál la región o zona centro que se caracteriza por emplear alta tecnología, y proporcionar un mayor bienestar, tendrá una mayor población y mercados más amplios, lo que motivará a las empresas a localizarse en ella, aumentando cada vez más la divergencia con la región periférica. De esta forma, no se alcanzaría el equilibrio que proponen los modelos neoclásicos, sino todo lo contrario.

En definitiva, se produciría así una concentración en determinadas zonas, en concreto las denominadas «centro», dando lugar a una importante urbanización y a la aparición de grandes ciudades. Como ya hemos indicado, la concentración en zonas o regiones «centro» se debe, fundamentalmente, a la caída de los precios, que propicia el aumento de los salarios reales y unos mercados más amplios gracias a la diversidad de productos que se ofrecen y a unos costes más reducidos.

Pero existen fuerzas que compensan este proceso. Si suponemos que todas las empresas se localizan en la región «centro», en el caso de que un empresario estuviese interesado en crear una nueva empresa, posiblemente le interesaría localizarla en la zona «periférica», ya que actuaría en ella como un monopolista. Sus productos se venderían en dicha zona, ya que serían más baratos que los procedentes de la zona «centro», como consecuencia de los menores costes de transporte que tienen que soportar. Si los salarios reales en la zona «periférica» aumentasen podría motivar a que trabajadores de la zona «centro» se trasladasen a ella, lo que incentivaría a algunas empresas a localizarse en ella. De esta forma, se produciría una dispersión en vez de la concentración que hemos indicado antes.

Así pues, en función de lo que acabamos de señalar, la posibilidad de que se produzca una ▷

concentración o dispersión en una zona depende de diversos factores, tales como los costes de transporte, las economías de escala y las preferencias. Pero a ellos habría que añadir otros tales como los precios de la tierra, los servicios existentes (escuelas, hospitales...), etcétera. Y el proceso de dispersión se puede iniciar cuando ante una población similar en ambas regiones, se produce un abaratamiento (o aumento) de los costes de transporte en alguna de ellas, por encima de un nivel que se considere aceptable. De esta forma se genera una desigualdad regional endógena a pesar de que las condiciones exógenas son iguales. Por ello, la concentración regional puede producirse en algún momento del proceso de desarrollo de una región y, en este ámbito (Fujita, Krugman y Venables, 1999) muestran los valores de los parámetros que dan lugar a la concentración de la actividad manufacturera y los que propician la descentralización. Es más, estos mismos autores afirman que la concentración se iniciaría también si se redujesen los costes de transporte en la agricultura (Fujita, Krugman y Venables, 1999).

4. Otras aportaciones

Vamos a considerar brevemente otras aportaciones que ha expuesto Krugman en diversas obras de su extensa bibliografía, destacando los aspectos más relevantes de las mismas.

En primer lugar, en lo que se refiere a la economía monetaria internacional, realiza una nueva aportación para comprender las crisis monetarias, señalando que la existencia de tipos de cambio fijos, obliga a los bancos centrales a comprar o vender su moneda, según las circunstancias, lo que favorece la aparición de movimientos especulativos sobre la moneda (Krugman, 1979b). También señala que, tradicionalmente, ha existido una gran preocupación por los aspectos relacionados con el ajuste y la liquidez y que, desgraciadamente, no se ha considerado también la falta de confianza. Asimismo, en este ámbito también elaboró un

modelo en el que se analiza el comportamiento de los tipos de cambio en aquellas zonas en las que los bancos centrales establecen límites a los tipos de cambio, señalando que la existencia de una banda de fluctuación creíble tiende a estabilizar los movimientos de los tipos de cambio (Krugman, 1991).

En segundo lugar, por lo que se refiere al desarrollo, Krugman muestra por un lado, los problemas que tienen muchos países en vías de desarrollo, derivados de la condonación o del refinanciamiento de la deuda. Todo depende de la situación en la que se encuentre el país, ya que los beneficios derivados de estas actuaciones pueden dirigirse hacia las naciones que han concedido los préstamos. Por otro lado, también se ha ocupado de estudiar las implicaciones del proceso de transferencia tecnológica en el desarrollo de estos países (Krugman, 1979c, 1981b).

En tercer lugar, es muy crítico respecto al interés que conceden algunas teorías a la competitividad. Considera que la preocupación por este tema carece de fundamento y resulta peligrosa, ya que obliga a implantar políticas nacionales que amenazan la estabilidad del sistema económico internacional. Los peligros derivados se concretan en tres. En primer lugar, puede propiciar un gran derroche para favorecer la competitividad de un país. En segundo lugar, puede dar lugar a un mayor proteccionismo. Y, finalmente, puede promover la implantación de medidas erróneas (Krugman, 2005).

En cuarto lugar, la productividad es uno de los elementos más importantes de una economía. Al igual que la distribución de la renta y la generación de empleo, es una cuestión a incluir en el ámbito de la política económica.

Por último, en quinto lugar, considera que las políticas que han planteado algunos presidentes norteamericanos, especialmente Reagan, han dado lugar a una gran desigualdad en Estados Unidos, empobreciendo a las clases medias. La política seguida por G. W. Bush no ha aliviado la situación, sino que, por el contrario, ha generado un proceso de especulación descontrolada. Para salir de esta situación, propone promover un nuevo New Deal, ▷

a través del cual se proporcionará atención médica universal como sucede en muchos países desarrollados (Krugman, 2008, p. 21).

5. Reflexión final

El debate sobre la idoneidad de la intervención estatal en la economía y la aceptación de determinados supuestos y teorías ortodoxas sigue manteniéndose en la actualidad. Tras la Segunda Guerra Mundial se alcanzó un consenso sobre la necesidad de que el sector público interviniera para evitar los fallos del mercado y sus efectos nocivos. Se cuestionó la validez de algunas teorías aceptadas hasta ese momento, señalando bajo qué circunstancias eran inoperantes.

Dicho consenso se rompió en el último tercio del siglo pasado, bajo la idea de que las políticas fiscales keynesianas generaban efectos contraproducentes en las economías: efectos *crowding-out*, riqueza, endeudamiento, etcétera, ofreciendo un planteamiento en el que, por el contrario, el mercado cobra un protagonismo total y es el encargado de conseguir los distintos objetivos de política económica.

Krugman se rebela contra esta situación. Sus ideas y teorías tratan de mostrar que la teoría ortodoxa no siempre funciona y que la postura de los que creen en el mercado libre es peligrosa, ya que creen «que suceda lo que suceda, es porque ha de suceder (...) y por tanto permanecen impasibles en sus creencias. Pero incluso si estuvieran en lo cierto (que no lo están), la verdad es que un mundo continuamente sacudido por calamitosas crisis financieras y macroeconómicas no sobrevivirá mucho tiempo» (Krugman, 1999).

Pero los detractores del mercado tampoco van bien encaminados. Por ello, Krugman se considera, como dijimos al principio, un «keynesiano de libre mercado», que cree en los mercados, pero también que, ante situaciones adversas, conviene intervenir y tratar de controlar la situación, aunque sea a costa de ciertas regulaciones. La crisis que

padecemos en la actualidad parece que le da la razón y, posiblemente, ésta sea la circunstancia por la que algunos piensan que se le ha concedido el Premio Nobel de Economía. El tiempo dirá si tienen o no razón.

Bibliografía

- [1] DIXIT, A. (1993): «In Honor of Paul Krugman: Winner of the John Bates Clark Medal», *Journal of Economic Perspectives*, Spring, pp. 173-188.
- [2] HIRSCHMAN, A.O. (1958): *The Strategy of Development*, Yale University Press, New Haven.
- [3] FUJITA, M. P., KRUGMAN, P. Y VENABLES, T. (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.
- [4] KRUGMAN, P. (1979a): «Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade», *Journal of International Economics*, noviembre, 9:4, pp. 469-479.
- [5] KRUGMAN, P. (1979b): «A Model of Balance-of-Payment Crisis», *Journal of Money, Credit and Banking*, 11, pp. 311-325.
- [6] KRUGMAN, P. (1979c): «A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income», *Journal of Political Economy*, abril, pp. 253-266.
- [7] KRUGMAN, P. (1980): «Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade», *American Economic Review*, diciembre, pp. 950-959.
- [8] KRUGMAN, P. (1981a): «Intraindustry Specialization and the Gains from Trade», *Journal of Political Economy*, octubre, pp. 959-973.
- [9] KRUGMAN, P. (1981b): «Trade, Accumulation, and Uneven Development», *Journal of Development Economics*, abril, pp. 149-161.
- [10] KRUGMAN, P. (1991): «Target zones and Exchange Rate Dynamics», *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 669-682.
- [11] KRUGMAN, P. (1992a): *Currency and Crisis*, MIT Press, Cambridge, MA.
- [12] KRUGMAN, P. (1992b): *Geografía y comercio*, Antoni Bosch, Barcelona.
- [13] KRUGMAN, P. (1997): *La organización espontánea de la economía*, Antoni Bosch, Barcelona. ▷

- [14] KRUGMAN, P. (1998): La era de las expectativas limitadas, Ariel, Barcelona.
- [15] KRUGMAN, P. (1999): La globalización de la economía y las crisis financieras, Instituto de Estudios Económicos de Galicia, Fundación Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.
- [16] KRUGMAN, P. (2005): El internacionalismo «moderno», Ed. Crítica, Barcelona.
- [17] KRUGMAN, P. (2008): Después de Bush, Crítica, Barcelona.
- [18] MYRDAL, G. (1957): Economic Theory and Underdeveloped Regions, Duckworth, Londres.