

PAUL KRUGMAN: PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2008¹

PAUL KRUGMAN: NOBEL PRIZE IN ECONOMICS 2008

Julio Gaspar Sequeiros Tizón
Universidad de La Coruña
gaspar@udc.es

RESUMEN

Con motivo de la concesión del Premio Nobel de Economía a Paul Krugman, en este artículo se revisa la evolución reciente de las teorías del comercio internacional, y se analiza cómo el paradigma neoclásico se ha ido reformando a sí mismo para dar cabida y explicación a los nuevos fenómenos que la evidencia empírica iba poniendo de manifiesto. Tras esta revisión se analizan las aportaciones de Paul Krugman que, junto con otros economistas encuadrados en el *new neoclassical point of view* o en la *new internacional economics*, transformaron radicalmente la mirada de la profesión sobre el comercio internacional y la integración económicas, y que, además, colocaron la geografía como una especialidad más de la teoría económica moderna.

Palabras clave: Comercio internacional; Ventajas comparativas; Geografía económica.

¹ Nota del Editor: Este texto no ha sido sometido a evaluación de doble ciego.

ABSTRACT

This paper revises the recent evolution of the International Trade theories to commemorate that Paul Krugman has been awarded with the Nobel Prize in Economics 2008. The paper analyzes how Neoclassical Paradigm has evolved in order to offer answer to the different problems that appeared within the empirical contrast of its theories. Krugman's contributions are considered to be a key element of the *new neoclassical point of view* or *new internacional economics*. This new approach radically changed the economist's view of international trade and integration, placing as well geography as another branch of current Economics.

Keywords: International Trade; Comparative Advantages; Economic Geography.

Clasificación JEL: F10.



Si a finales de los años setenta le hubiéramos preguntado a un economista especializado en comercio internacional quién comercia y qué comercia en el mercado mundial, la respuesta gozaría de un amplio consenso académico: en un contexto de competencia perfecta el patrón de comercio de un país en concreto viene determinado por su dotación de factores, en el sentido del Teorema Heckscher Ohlin y sus variantes posteriores, entre ellas la de Samuelson. Tan es así, que cuando le preguntan a Paul Samuelson, recompensado tras recibir el Nobel de Economía en 1970, cuál de los teoremas en Economía tenía la misma validez que un teorema en la Física responde sin dudarle: las ventajas comparativas.

I. Era una época de sosiego intelectual en la academia. La teoría neoclásica respondía bien a las preguntas básicas del comercio internacional: quién, cómo, dónde y qué se comercia. En efecto, la competencia perfecta y sus múltiples corolarios (precio único, rendimientos marginales decrecientes, homogeneidad del producto, libertad de circulación de factores intra país pero inmóviles inter países, los rendimientos a escala constantes) nos ofrecían un esquema teórico que se correspondía (y que explicaba) satisfactoriamente la economía mundial y el comercio internacional de la época. Es más, el trabajo académico en esta especialidad fue recompensado, no sólo con el Nobel de Samuelson, sino algunos años más tarde con el Premio Nobel a Bertil Ohlin y James Meade en 1977 por sus contribuciones al comercio internacional y a la integración económica.

Al mismo tiempo, la teoría neoclásica del comercio internacional era de los pocos puentes que permitían algún contacto entre los modelos neoclásicos (y keynesianos) con la economía política, esto es, los modelos económicos de tradición marxista. Entre las predicciones de la teoría neoclásica estaba que el comercio internacional tenía que ser, básicamente, entre el Norte y el Sur, entre un Norte exportador de productos capital intensivos y un Sur exportador de productos naturales y/o trabajo intensivos: la dotación de factores apoyaba suficientemente esta realidad. Este *intercambio desigual* se podría ver acentuado por la propia organización de los mercados y el sistema de determinación de precios: el Norte exportaría productos en los

cuales la concurrencia estaba limitada a un reducido número de países y el Sur exportaría productos en los cuales la competencia internacional era muy intensa y amplia. Esto nos explicaría, por ejemplo, como la relación real de intercambio en precios era secularmente decreciente en contra de los países del Sur, apoyando planteamientos teóricos en términos de la dependencia, el imperialismo, etc.

II. El modelo neoclásico ya había mostrado algunas debilidades en su contrastación empírica. Quizás la más conocida (y entre las más notables) sea la paradoja de W. Leontief (Nobel de Economía en 1973) al comprobar que el comercio entre EE.UU. y el resto del mundo, a través de la Tabla Input Output de la economía americana de 1947, mostraba un país exportador de productos trabajo intensivos e importador de capital intensivos. Bajo el punto de vista de la academia, fue eso... una paradoja que no afectaba al núcleo central del modelo. Las paradojas se iban acumulando: la relación real de intercambio en precios no era decreciente, sino que la evidencia empírica mostraba una estabilidad sorprendente en el largo plazo. Además, el comercio mundial, reestructurado tras la II Guerra Mundial, se estaba organizando principalmente en flujos Norte Norte, es decir, entre países con dotaciones factoriales similares.

Sin embargo, en la periferia del paradigma las cosas se movían de otro modo, afectando a los mismos fundamentos del modelo, ya que las predicciones que se podían realizar en base al modelo neoclásico no se correspondían con la evidencia empírica disponible, evidencia cada día más rica y más manejable bajo el punto de vista estadístico y computacional. Los primeros interrogantes sobre este punto aparecen ya a principios de los años sesenta cuando se analiza el comercio entre Bélgica y Holanda dentro del proceso de integración comercial que significaba el Benelux: a pesar de que la dotación de capital por trabajador en Bélgica era muy superior a la de Holanda, el comercio bilateral era cada vez más entre productos similares y, por lo tanto, inexplicable bajo el punto de vista neoclásico.

La evidencia empírica acumulada apoyaba la tesis de que el comercio entre dos países, sean éstos cuales fuesen, se basaba cada vez más en el intercambio entre productos iguales (los países importaban y exportaban productos de la misma industria) y, por lo tanto, cada vez menos respondía al patrón que nos predecía el modelo neoclásico: la especialización internacional de cada país estaba condicionada por la dotación inicial de factores. Los resultados indican como el comercio entre productos similares (procedentes de la misma industria, el denominado comercio intra industrial, en contraposición al comercio entre industrias distintas) es el componente más dinámico en el comercio internacional y el componente mayoritario en el comercio exterior de los países más desarrollados.

Es más, para cualquier pareja de países (o de conjunto de países), para cualquier producto (o conjunto de productos), para cualquier período de tiempo (ejercicios anuales, períodos mensuales, etc.) e independientemente

del medidor estadístico que se escoja, el comercio intra industrial crece más rápidamente que el comercio total. Es más, hoy en día está clara la relación entre el tamaño de una economía (PIB absoluto, renta per cápita, volumen total de comercio exterior, por ejemplo) y el nivel alcanzado por el comercio intra industrial dentro del comercio externo de un país. Tomando el caso español, el comercio entre productos iguales (importaciones y exportaciones de un mismo producto) abarca el 75 por ciento del comercio de España con el Resto del Mundo y más del ochenta por ciento del comercio entre España y la Unión Europea. Este porcentaje es también más del noventa por ciento entre Francia y Alemania y de un escaso veinte por ciento entre Chile y Argentina, en este último caso creciendo rápidamente.

Esta evidencia empírica no era asimilable por el modelo neoclásico ya que chocaba frontalmente contra sus predicciones y refutaba los principios básicos de su núcleo fundamental. En un primer momento, roto ya el sosiego de la etapa anterior, la primera reacción consistió en poner en duda la existencia del fenómeno en sí. Argumentan que el comercio intra industrial era el resultado de un artilugio estadístico en donde no estaba clara la definición de producto (el viejo problema de la agregación) ni siquiera la definición de qué era un país. Más adelante, aceptada ya la evidencia empírica reiterativa, los neoclásicos se ponen manos a la obra para reformar el modelo, de tal modo que, en el resultado final, el comercio intra industrial entrara cómodamente y así lograr un modelo único que abarcara y explicara cualquier tipo de comercio. Una estrategia parecida a la que habían realizado años antes con el pensamiento keynesiano, en la denominada síntesis neoclásica. Otra vez la Física y la búsqueda de una teoría unificada.

La existencia y magnitud del comercio intra industrial afectaba a los fundamentos del modelo neoclásico (de ahora en adelante, modelo neoclásico tradicional). En efecto, la homogeneidad del producto y el precio único como fundamento del modelo, impedían entender el comercio entre variedades distintas de un mismo producto que existía en la realidad. Los rendimientos a escala constantes como fundamento del modelo impedían entender cómo el comercio de bienes industriales procedentes del mismo sector era cada vez más importante en el comercio mundial, incluso como el comercio entre las distintas plantas de una misma empresa (el denominado intra firma) abarcaba porcentajes crecientes en el comercio internacional. La movilidad plena de factores intra país pero inmovilidad total inter países como fundamento del modelo impedía entender cómo algunos países sustituyen las exportaciones nacionales por producción en el exterior, a través de la inversión extranjera efectuada por empresas multinacionales. Por último, y en consecuencia, era el mismo fundamento de la competencia perfecta en el comercio internacional el que estaba en discusión y siendo sometido a refutación. Ante una crisis de este tipo en el paradigma dominante surgen dos tipos de reacciones. Una que intenta reformar el modelo neoclásico en lo imprescindible para mantenerlo vigente y, una segunda, y a veces complementaria de la anterior, que trata de

construir un nuevo paradigma que, partiendo de paradigma viejo, sea capaz de abarcar los sucesos que antes estaban en la periferia del núcleo dominante.

III. La reacción neoclásica a la presencia del comercio intra industrial fue, cuando menos, ingeniosa y audaz. El objetivo era recuperar la validez de la dotación de factores como elemento explicativo fundamental en los patrones del comercio internacional y, de este modo, revitalizar un modelo que estaba siendo atacado y refutado en sus fundamentos básicos. Para ello la descomposición del comercio intra industrial en gamas de calidad fue una buena estrategia. El argumento es sencillo. Definitivamente se acepta que el comercio intra industrial existe, se desarrolla y llega a ser mayoritario sobre todo en los países de mayor tamaño (económico). Pero este tipo de comercio entre productos similares podemos descomponerlo en gamas de calidad, de tal modo que cada gama de calidad requiere una dotación factorial específica. Dicho de otra forma, un país importa y exporta automóviles utilitarios (ejemplo: España) pero lo hace con un patrón de comercio que continúa revelando la dotación de factores: importa el producto de gama alta (el caro, habitualmente con origen en Alemania) y exporta el de gama baja, producido en España por las principales multinacionales del ramo.

Los productos de gama alta (elevados valores unitarios, *proxy* de precios altos y éstos *proxy* a su vez de calidades elevadas) están elaborados con materias primas sofisticadas y escasas, están trabajados por una mano de obra altamente formada, especializada y experimentada, contienen un elevado coste en I+D, el capital fijo necesario para producirlos no está al alcance de cualquier país dado su elevado contenido tecnológico y los procesos de marketing, diseño, post venta etc. son altamente particulares. Por consiguiente, sólo los países con una dotación de factores altamente capitalizada podrían estar especializados en exportaciones de este tipo.

En definitiva, el comercio intra industrial se puede descomponer en gamas de calidad y estas gamas de calidad responden (revelan) la dotación de factores que tiene un país en concreto. El modelo neoclásico había encontrado su tabla de salvación. En efecto, el comercio inter industrial y el intra industrial entre gamas distintas (el denominado vertical) se explicarían correctamente por la dotación factorial de cada país, quedando fuera del modelo un tipo de comercio que podría ser incluso residual: el comercio entre productos de la misma gama, es decir, el intra industrial de gama media, puro u horizontal. Cuantificando el resultado, si el comercio intra industrial era el 80 por ciento del total, el modelo neoclásico tradicional solo explicaba el 20 por ciento restante (el inter industrial). Ahora bien, si el intra industrial descompuesto en gamas nos daba un 30 por ciento para la baja, otro 30 por ciento para la alta y un 20 por ciento para la media, el modelo pasaría a explicar ya el 80 por ciento dejando un 20 por ciento sin explicar, esto es, el intra industrial de gama media. La situación había dado la vuelta y, para un sector de la academia, el sosiego había vuelto.

IV. Ahora bien, el ejercicio anterior, esto es, la descomposición de la totalidad del comercio en varios segmentos plantea un problema metodológico de unificación muy serio ya que el modelo neoclásico tradicional y la dotación de factores explican el comercio de unos segmentos (aparentemente mayoritarios), mientras que el componente intra industrial de gama media (horizontal) queda explicado por modelos que contradicen los fundamentos del anterior, al basarse éstos en la competencia imperfecta y las economías de escala. En otros términos, en un fenómeno único, sus partes integrantes no pueden tener explicaciones contradictorias entre sí.

La solución ha venido de la mano de un puñado de economistas que, encuadrados en el *new neoclassical point of view* o en la *new internacional economics*, transformaron radicalmente la mirada de la profesión sobre el comercio exterior, la integración y geografía económicas y la economía internacional. Y en este grupo de profesores, el papel de Paul Krugman ha sido decisivo.

Las alteraciones en los fundamentos del modelo neoclásico tradicional tenían que ser drásticas: los rendimientos a escala no tenían que ser constantes por definición, ni únicos para todo el sistema, sino que en realidad cada sector (producto) tiene los suyos propios. En el momento en el que este principio se altera, la competencia perfecta se desploma y aparece en el paisaje la existencia de multinacionales, sobre todo en aquellos sectores en los que las economías de escala son decisivas. Este último aspecto se refuerza al tener en cuenta que, ahora ya, los factores productivos son móviles tanto dentro como inter países. Además de esto, se anula el requisito de la homogeneidad del producto (y, por lo tanto, de los factores productivos) de tal modo que la determinación de precios pasa a estar encuadrada en mercados de competencia imperfecta, en los que podría haber barreras de entrada y la información de los agentes no es necesariamente completa ni simétrica. En consecuencia, la dotación de factores pasa a ser un elemento más en la determinación del patrón de comercio y, frecuentemente, un elemento secundario.

En esta revolución en el paradigma dominante la aportación de Krugman ha sido decisiva en aspectos clave. Por ejemplo, a) la modelización (con Helpman) del comercio inter industrial basado en las economías de escala y no solamente en la dotación de factores como hasta la fecha. b) El análisis del comercio intra industrial diferenciado horizontalmente, en contextos de competencia monopolística, y en los cuales las variedades distintas, el gusto por la diversidad y la distribución de la renta, son una característica básica de las demandas (en este caso en colaboración con Lancaster, Dixit, Stiglitz, etc.). c) La formalización de modelos para el comercio intra industrial basados en productos homogéneos en contextos de oligopolio y en los que predomina el dumping recíproco (en colaboración con Brander). d) El estudio del comercio intra industrial diferenciado verticalmente en contextos de competencia perfecta y ventaja comparativa (Falvey, Kierzkowski, etc.) o e) el intra vertical pero en contextos de oligopolio y costes adicionales en I + D (Motta, Sutton, etc.).

Todas estas aportaciones han revolucionado la forma en la cual los economistas abordamos las preguntas básicas sobre el comercio internacional, dándonos respuestas diferentes a las que teníamos a finales de los años setenta. Estas aportaciones, al menos las seminales, se han dado durante la década de los años ochenta, de tal modo que al principio de la década de los noventa teníamos ya claro que el patrón de comercio dependía básicamente de la estructura del mercado y de la diferenciación de producto y no sólo de la dotación de factores, como diez años antes. En síntesis, y aquí esta lo relevante bajo el punto de vista científico, el modelo neoclásico tradicional se había convertido en un caso muy particular de una teoría general, el modelo neoclásico moderno. Parafraseando a un colega, si los ochenta fue la década de la renovación en la teoría del comercio internacional, la década de los noventa la renovación en la teoría del crecimiento, la de los dos mil es la década de la geografía económica. Aquí el papel de Krugman vuelve a ser fundamental.

V. Esta nueva teoría del comercio internacional tiene consecuencias en otros campos de la economía. Por ejemplo, la teoría de la integración económica debe abandonar los elementos darwinianos que ha heredado con los modelos neoclásicos tradicionales del comercio (Vinner, Meade, Balassa, etc.) y ver la integración bajo esta nueva perspectiva. Quién gana y quién pierde en términos de integración u, otra forma de plantear la pregunta, cómo se reparten entre los países miembros las (posibles) ganancias derivadas del proceso integrador, ya no se contestan en términos del patrón de comercio como resultado de las dotaciones factoriales, sino que se deben responder en términos del patrón de comercio definido como la estructura de los mercados, las economías de escala, la estructura de la distribución de la renta, la diferenciación de productos, los gustos por la variedad, las políticas públicas, etc. todos ellos definidos como elementos dinámicos, susceptibles de ser modificados con el tiempo tanto por agentes privados como públicos.

En este sentido, y dicho de otra forma, desde el momento en el cual el modelo neoclásico moderno descansa sobre la competencia imperfecta, la pregunta de cómo se distribuyen las ganancias derivadas de la integración, hay que contestarla desde las economías de escala, las economías de aglomeración, las ciudades y la estructura urbana. En síntesis, la respuesta viene dada desde una geografía económica que, a finales de los ochenta, estaba prácticamente abandonada y, en el caso de la universidad española, confinada en las Facultades de Letras.

La geografía económica había avanzado poco desde los años cincuenta, década en la cual se hicieron algunas aportaciones seminales (W. Isard, por ejemplo) en donde quedaba ya clara la necesaria vinculación entre localización industrial y el comercio internacional. Pero habrá que esperar a los dos mil para que el paradigma dominante pueda aceptar (y asimilar en su núcleo) la hipótesis de que la actividad económica no sucede en un punto abstracto sino que ocurre en la superficie del planeta.

En los años ochenta la geografía económica, es decir, entre nosotros, la economía regional, recibe un fuerte impulso dentro de lo que hemos llamado más arriba la reacción neoclásica tradicional. En efecto, al ataque del comercio intra industrial los neoclásicos también responden en la línea de sostener la validez del modelo general basándose en el hecho de que sus predicciones en términos de economía regional son correctas. En efecto, los fundamentos del modelo (plena movilidad de factores intra país, rendimientos marginales decrecientes, maximización del retorno por parte de los agentes) llevan a concluir la convergencia en el largo plazo de los rendimientos (marginales) de los factores y la evidencia empírica (también rica y abundante) corrobora suficientemente esta predicción. En otras palabras, las rentas per capita (utilizada como *proxy*) de las distintas regiones de una economía nacional convergen a lo largo del tiempo, tal y como predice el modelo neoclásico tradicional. Esta reacción tiene aportaciones metodológicas importantes: las distintas mediciones (y tipos) de la convergencia, los clubes de convergencia, la región más rica como “liebre” de las siguientes, etc.

Ahora bien, la convergencia en el largo plazo de los rendimientos de los factores es compatible con una mayor polarización de la actividad económica en el espacio o, dicho lo mismo de otra manera, con la acumulación del producto y la población en algunas regiones en detrimento de las restantes (lamentablemente, aquí el juego es de suma nula). Y en este proceso de concentración de factores es donde las aportaciones de Krugman vuelven a ser relevantes. Es más, la conclusión de este conjunto de aportaciones es clara y contundente: la situación de equilibrio (simétrico) es altamente inestable y, en consecuencia, la formación de las aglomeraciones es inevitable. Aún en el caso en que las dotaciones iniciales de factores de cada región fuesen idénticas, cualquier perturbación exógena (un *accidente histórico*, por ejemplo) iniciaría procesos (auto) acumulativos que conducen a la concentración de producto y factores en una sola región: la formación de la aglomeración urbana.

La actividad económica tiende a concentrarse en el espacio y lo hace al calor del desarrollo de la industria y los servicios, de los rendimientos a escala crecientes, de la concentración de la demanda, de la proximidad de los proveedores, de la inmediatez de determinados servicios a las empresas, de la disponibilidad de mano de obra cualificada y disponible, etc. Y esto ocurre en determinadas ciudades en donde ya existía previamente una base de partida importante (Madrid, por ejemplo) o en otras prácticamente creadas ex novo en base a cualquier accidente histórico (Vigo, por ejemplo, con un desarrollo exponencial desde 1950 en adelante).

La concurrencia en los mercados internacionales (cada vez más liberalizados) ya no es solamente entre países diferentes compitiendo entre sí, sino, y complementariamente, de empresas, ciudades y regiones tratando de ubicarse lo más correctamente posible en una cadena de valor establecida a nivel mundial. En otros términos, las vinculaciones hacia delante y las vinculaciones hacia atrás que tenga una región (o ciudad o empresa) pueden llegar a ser

determinantes. Pongamos un ejemplo. La adhesión de España y Portugal a la U.E. convirtió a la península, por primera vez tras algunos siglos de nacionalismo a ultranza por las dos partes, en un único mercado con centro geográfico y económico en Madrid, en detrimento de Lisboa. No podía ser de otra forma. La provincia de Madrid, ella sola, tiene un PIB similar al del conjunto portugués y una población que es prácticamente la mitad de la portuguesa. Los peores temores y pesadillas de los lisboetas se han visto confirmados tras veinte años de adhesión y diez de moneda única.

La *nueva geografía económica* se apoya en tres pilares básicos: los dos primeros son también dos tradiciones muy arraigadas en el pensamiento económico y, en tercer lugar, las aportaciones más recientes (de la década de los noventa) englobadas en los modelos de la nueva teoría del crecimiento (endógeno). Estos planteamientos parten de las aportaciones pioneras de economistas y geógrafos que estudiaron la disposición de las ciudades en el territorio y la posible lógica jerárquica en su ubicación geográfica (Von Thünen, Cristaller, Lösch). La segunda tradición que se recupera y actualiza es la de la causación y crecimiento acumulativos en la línea de las contribuciones de Marshall (distritos industriales y economías de aglomeración), G. Myrdal y/o Kaldor (causación circular acumulativa). El tercer pilar lo constituyen los modelos de crecimiento de última generación basados ya en la concurrencia imperfecta y economías de escala (externalidades positivas asociadas al conocimiento, tecnología, salud, etc.). Como síntesis de todo ello, Krugman revitaliza la geografía económica convirtiéndola en una especialidad rigurosa de una teoría económica cada vez más próxima (y explicativa) de la realidad. En esta tarea, todavía inacabada, ha contado con parte de sus colaboradores anteriores (H. Helpman, por ejemplo) pero será con M. Fujita, y A. Venables con quien trabaje más a fondo el tema, replanteando el estado de las artes en este asunto. El texto conjunto *Spatial Economy, cities, regions and internacional trade* (The M.I.T. Press, 1999) parece aludir (y rendir homenaje) al texto de Walter Isard; *Location and space-economy (a general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure)*. (The M.I.T. Press, 1956). Si se me permite un consejo, hay que leerse los dos textos, uno tras otro, en orden cronológico. La experiencia vale la pena.

VI. En otro orden de cosas, el que suscribe tenía hecha una apuesta con algunos colegas en el sentido de que, cuando a Paul Krugman le dieran el Premio Nobel de Economía, les invitaría a cenar a todos ellos. Mi apuesta era clara: a Krugman, aun mereciendo sobradamente el premio, no le darían el Nobel nunca. Mis argumentos iban en la línea de que Krugman era un *rara avis* en la academia y que había cometido algunos pecados mortales que no se haría perdonar jamás.

En primer lugar, estamos hablando de un economista demasiado joven para alcanzar tales honores. Habitualmente el premio recae en economistas con el pelo y la barba más blancas, premiando una trayectoria vital dedicada a la

economía más larga y dilatada en el tiempo aunque, en muy pocas ocasiones, más fructífera. En segundo lugar, la academia (en el sentido universitario del término, léase el claustro) en cuanto que se ve a sí misma como la única depositaria del saber riguroso, la guardiana más fiel de las esencias de la verdad y la vigilante más estricta de la ortodoxia, tiende a repudiar a aquellos de los suyos que se mezclan con las plebes ignorantes, a los miembros que no cultivan su purismo y a aquellos que no rinden culto a su propia divinidad. Este pecado lo ha cometido Krugman.

Algunos Nobel (más bien pocos) han redactado libros de texto para los estudiantes universitarios y se les ha reprochado tal o cual imprecisión, error o licencia pedagógica, que se han permitido en aras de una exposición más clara para el alumno. Krugman ha redactado uno de los libros de texto que más éxito ha tenido en los estudios de la *Economía Internacional (Teoría y Política)*. Algunos Nobel (unos pocos) han cometido otro pecado todavía mayor: el redactar libros de divulgación para el gran público o, usando sus propias palabras, literatura de aeropuerto. Entre estos libros yo destacaría uno: *La era de las expectativas limitadas*. A mi juicio este libro es la demostración más contundente de cómo la Contabilidad Nacional es un instrumento de análisis económico absolutamente fino, eficaz y contundente. Algunos Nobel (muy pocos) tratan de influir en la opinión pública, abandonando la torre de marfil, y comprometiéndose con su tiempo y su circunstancia. Krugman (quien se define a sí mismo como un keynesiano de libre mercado) lleva a cabo, desde hace ya años, una labor divulgadora y propagandista de las ideas económicas a través de los medios de comunicación, que lo han llevado a ser conocido y respetado en todo el mundo. Antes del Premio Nobel era ya, probablemente, el economista más conocido en el planeta.

Estas actividades a la academia (sobre todo a la norteamericana) no le gustan. Y por si todo esto fuera poco, Krugman baja a la arena política, y se enfrenta a los planteamientos económicos de la administración republicana, polemiza con las principales instituciones del país, proponiendo algo que, para muchos (dentro y fuera de la academia) les resulta una auténtica blasfemia: la mayor intervención del Estado en la economía. Y esto lo hace en medio de una de las crisis más importantes que ha habido en el capitalismo y, al borde mismo del abismo financiero, Krugman obtiene el Premio Nobel de Economía otorgado por el banco central de un país (Suecia) que había tenido una crisis muy semejante unos años antes y de la cual fue capaz de salir gracias a una nacionalización (encubierta y clandestina) de su sistema bancario.

Simplemente, me alegro por Krugman y por todos nosotros, pero no lo entiendo. Esto ya no es lo que era: el mejor rapero del mundo es un blanco, el mejor jugador de golf es un negro, Suiza gana la Copa América de vela y, por si fuera poco, a Krugman le dan el Premio Nobel en Economía. Querido amigo... está usted invitado a cenar. Pago yo. Y encantado.