

A LA MEMORIA DE WALTER HELLER

*Leonard Silk, del New York Times, publica el siguiente comentario bajo el título "Memories of Walter Heller, persuader to Presidents".*

Walter Heller, muerto días pasados, elevó el papel del / Consejo de Asesores Económicos al más alto nivel que jamás haya éste alcanzado desde su creación en 1946. Una razón de la brillante actuación de Heller como asesor de Kennedy o de Johnson fué su uso del inglés. Podía hacer que las ideas económicas fueran no sólo inteligibles, sino también atractivas y persuasivas para los presidentes, congresistas, empresarios, líderes sindicales, periodistas y quienquiera que fuere, y esto sin distorsionar ni amañar las ideas que pretendía promover.

Era un maestro de la metáfora. "La fina llovizna de una / incipiente inflación puede convertirse en lluvia auténtica", advertía en 1966, de vuelta ya a la Universidad de Minnesota. Pero el presidente Johnson, decidido a continuar la guerra en el / Vietnam sin acudir al Congreso para pedir un incremento de los impuestos, hizo oídos sordos a los consejos de Heller, y llegaron las lluvias.

En el éxito o en el fracaso, Heller demostró que el discurso económico ("economic rhetoric") es el nexo vital entre el análisis económico y la decisión política. Como Donald T. McCloskey ha puesto de relieve en su libro The Rhetoric of Economics, las formulaciones matemáticas de los economistas sirven de poco si no pueden ser traducidas en argumentos que los que han de tomar las decisiones y el mismo público puedan comprender y poner en práctica.

El arte de la persuasión no es una cuestión de palabras / sólo, sino también de corazón, de valor y de gracia. W. Heller tuvo estas cualidades en abundancia y las utilizó profusamente en la Casa Blanca, tanto con el presidente como con los colaboradores de éste, la mayor parte de los cuales procedían del / campo del derecho.

Pero Heller hizo que sus campañas alcanzaran también al / gran público, y siempre estaba dispuesto a hablar con los reporteros, a ser entrevistado en televisión, a hablar en las reuniones más diversas. El presidente Kennedy, por su parte, le animababa a actuar así, como medio de contrastar las ideas susceptibles de ser adoptadas por la Administración.

Pero tan importante como su capacidad de comunicar su pensamiento económico fué la habilidad que tuvo para atraer hacia las esferas donde se toman las decisiones de política económica a lo mejor de la doctrina y de la universidad, lo que explica la presencia en el Consejo de Asesores de estrellas de primera fila tales como James Tobin, Kermit Gordon, Gardner Ackley, Robert Solow y Arthur M. Okun. Y, por si esto no fuera suficiente, acudió con frecuencia y regularidad a otros grandes economistas que quedaron fueran del Consejo, como Paul A. Samuelson, entre otros.

La política económica de los años de Kennedy y Johnson se basó esencialmente en la teoría de John Maynard Keynes según/la cual la demanda total de bienes y servicios puede ser dirigida de forma que evite el desempleo, por un lado y contenga / la inflación, por otro. ¿Fué la subida de los precios de la segunda mitad de los sesenta un fallo de esa política económica de corte keynesiano?. ¿O fué más bien consecuencia de la negativa de Johnson de seguir los consejos de sus asesores?. La / respuesta es que la culpa fué doble. En un principio, los eco-

mistas de la era Kennedy-Johnson se mostraban inclinados a criticar a los líderes políticos por no haber escuchado sus consejos en el momento oportuno, creyendo que se hubiese podido contener la inflación mediante un cambio de la política fiscal que hubiera contenido la demanda global en una situación próxima al pleno empleo.

A medida que se fué ganando en perspectiva, sin embargo, / se hizo claro que los economistas habían confiado demasiado en sus posibilidades de mantener estable la economía. En un artículo titulado "The Economics Profession and the Making of Public/Policy", publicado en el número de Marzo de este año de The Journal of Economic Literature, R.H. Nelson recuerda a la profesión que, en 1966, Solow, del MIT, había dicho que la mayoría de los economistas creían que se disponía de los medios para controlar la evolución económica a corto plazo.

Diez años más tarde, Joseph A. Pechman, de la Brookings / Institution, un colega de Heller de los años de Wisconsin, afirmaba que "los elevados incrementos de los precios en los años/recientes de estancamiento de la demanda son un misterio que / los economistas no han desvelado aún". Okun, por su parte -también presidente del Consejo de Asesores con Johnson- subrayaba la necesidad de que los economistas "se mostraran humildes en/relación con su capacidad para analizar, diagnosticar y recetar".

Pero el afirmar que uno no lo sabe todo, no significa que uno no sepa nada. De ahí que el elevado grado de confianza de los economistas -y en primer lugar de W. Heller, que los personificaba- y sus oportunos cambios de política, contribuyeron a dar a los Estados Unidos el más largo, el más vigoroso y el / más estable período de crecimiento de toda la historia. Y aunque todo terminara mal -fuere ésto por la arrogancia de los /

economistas o por los disparates de los políticos- no deberían olvidarse los buenos resultados de la inteligente relación entre los dos mundos durante los años en que los primeros protagonistas fueron Kennedy, por un lado, y Heller, por otro.