

# ECONOMIA Y METODO

Por GERMAN BERNACER

Jefe del Servicio de Estudios Económicos  
del Banco de España

Una de las cosas que me sorprendieron cuando viajaba por el extranjero, es la menor impresión de inteligencia que el hombre medio de los demás países de Europa, especialmente los nórdicos, daba con respecto al español corriente. El extranjero suele causar mayor sensación de seguridad en sus actos, pero el español inteligente muestra mayor viveza de comprensión, una asimilación más rápida de las ideas.

Y he pensado a veces, aunque parezca paradójico, que en esa mayor inteligencia, en esa diferente modalidad de la inteligencia más bien, acaso se halle una de las raíces de nuestra menor eficacia en el conjunto de la vida moderna, y en particular en los órdenes técnicos que tan capital importancia tienen hoy.

El español es un hombre que comprende en seguida, asimila a su modo pronto y bien las ideas que se le exponen. Esa facilidad de comprender, de formar rápidamente los conceptos, es quizás lo que le predispone a profundizar poco en las ideas. El hombre nórdico, para entender, necesita comprender mejor, más acabadamente; no se satisface pronto; reclama una explicación más circunstanciada. El meridional, y en particular el español, no insiste sobre cosas que ya cree saber y cuyos detalles ya no le interesan, porque tiene la idea general; es un hombre que está siempre *al cabo de la calle*, sólo que esa calle suele ser una calle muy corta.

Acaso, digo, se halle en esto la causa de la incapacidad científica de muchos hombres por lo demás muy inteligentes, demasiado inteligentes si se quiere. El hombre de ciencia típico es un hombre un poco tardo de comprensión, un hombre que sabe lo difícil que es formar conceptos exactos de las cosas. El necesita de la intuición tanto o más que otro mortal cualquiera, porque es la intuición lo que le permite formar imágenes que le guíen, lo que suele llamar hipótesis de trabajo, pero esas imágenes han de surgir lentamente de una elaboración paciente de la materia intelectual. Y sabe que esas concepciones son tan sólo provisionales.

Naturalmente, que esa lentitud va en pro de la solidez de las ideas. No comprender pronto puede significar comprender mejor al fin. El

paquete que se envuelve rápidamente no es el que ofrece más garantías de no desliarse pronto también.

La impresión que dan muchos de nuestros intelectuales —y pienso en los acólitos de la ciencia económica principalmente— es la de ese apresuramiento en la formación de su acervo ideológico. De ahí la inestabilidad característica de nuestro pensamiento nacional en esa materia; sus cambios son tan bruscos, que no se explican por una evolución normal de pensamiento, sino por una razón que constituye la mínima cantidad de razón: por la moda. De este mal —justo es decirlo— no adolece sólo nuestra ciencia económica; es propio de toda ciencia que no ha llegado a una estructura racional completa, de toda ciencia que es poca ciencia aún y que va a la deriva de los vientos que soplan. Este es el caso de la Economía actual en todas las latitudes.

Pero, cuando la psicología de un país es de suyo dada a la inspiración, ese vicio se acentúa y acusa. Los pueblos en que eso ocurre sobresalen más en el Arte que en la Ciencia. En el Arte es donde la moda, el estilo, la época influyen más. Ello es natural; el Arte se halla más inmediatamente unido al sentimiento y a lo intuitivo; se nutre de experiencias individuales, es personal, temperamental. También la Ciencia se nutre de experiencias individuales y el temperamento del analista no deja de influir fuertemente en su elaboración; su ~~inmensidad~~ <sup>inmensidad</sup> se la da, empero, el que esas experiencias son racionalizadas, engarzadas en una constitución lógica que convenga a las experiencias de todos y las atasque y enlace. El Arte es anárquico y la Ciencia normativa. Ciencia esclavizada de modas y estilos es ciencia en pañales, buque sin timón.

Pues bien, la racionalización de la Ciencia, que es lo que la hace fecunda como conocimiento universal y definitivo, es una función del método. Si yo tuviera alguna autoridad para aconsejar a los nuevos economistas españoles, porque para los viejos desde luego no la tengo ni les valieran ya de nada los

consejos, les recomendaría la lectura de un libro clásico, tan breve, como útil: El Discurso del Método de Descartes que, a pesar de su antigüedad, conserva todo su valor.

El método es la muleta de la inteligencia. Un buen método suplente a una gran inteligencia y todavía la supera en cuanto permite llegar a resultados más seguros y evidentes.

A propósito de esto he aquí la parábola de los dos rivales: Dos conciudadanos aspiraban a una misma prebenda. Un buen día se enteran al mismo tiempo de que para obtenerla han de acudir a cierta persona que habita a unos cuantos kilómetros. Uno es fuerte y ágil, y en cuanto recibe la noticia emprende veloz carrera. El otro no puede competir en fuerzas; emplea diez minutos en encontrar un vehículo rápido que le lleve, pero al fin alcanza su objetivo bastante antes que su rival. Aunque al principio se camine más despacio, con un medio adecuado se consigue llegar antes y con economía de fuerzas.

La intuición es la luz que en la noche nos indica la meta y nos señala el rumbo para llegar a ella: el método es el camino para alcanzarla sin tropiezo. La intuición clara y potente es patrimonio del genio, del talento excepcional: el razonamiento metódico se halla al alcance de todo el mundo medianamente inteligente. En ello está precisamente su superioridad: el atisbo intuitivo de las cosas todavía ignotas sólo sirve al que posee facultades excepcionales para percibirlo; el método es el camino abierto a todos los que sean puestos en él.

La labor del hombre de ciencia no queda completa con la percepción de una nueva verdad. Así como el artista necesita realizar la obra que concibe, el hombre de ciencia ha de racionalizar sus nuevas concepciones, y racionalizarlas por un método al alcance de la común inteligencia.

Ejemplo de esa ausencia de método que invalida muchos razonamientos económicos es ese argumento de los factores psicológicos de que tantas veces se echa mano para explicar lo que no se puede justificar con mejores razones. Es un absurdo



contra el que he roto algunas lanas hasta ahora vanamente.

Se me dirá: ¿es que no hay factores psicológicos en lo económico? Pero la cuestión no es esa, sino esta otra: ¿cuáles son en Economía los factores que no son psicológicos?

Si tratáramos de hacer una clasificación de los seres humanos y los distinguéramos en hombres blancos, amarillos, negros... o bien en dolicocefalos, braquicefalos... y al final establecíamos un último grupo de hombres de carne y hueso, ¿no nos quedaríamos perplejos y no nos preguntaríamos a seguida, ¿pues de qué eran los demás?

Esto ocurre con los factores psicológicos. ¿Qué clase de factores son los que, siendo económicos, no son a la vez psicológicos? Es difícil descubrirlo, porque la Economía es una rama del conocimiento que afecta a cierto orden de actividad de los hombres y, por consiguiente, ha de ser psicológica desde el principio al fin.

En toda actividad del hombre, y en particular en su actividad económica, hay una relación del hombre con las cosas que le rodean, cosas materiales que nada tienen que ver con la Psicología. ¿No es esto un elemento ajeno a lo económico? Sí, ciertamente, si la Economía las con-

siderara desde el punto de vista que las considera la Física o la Historia Natural. Mas no es así; las cosas materiales que rodean al hombre no tienen relación con la Economía, sino en tanto el hombre las apeteece o las repele, y aun más, en tanto que son objeto de apetencia o repulsión para muchos hombres, los cuales negocian entre sí con tal motivo.

Los tratados de Crematística hablan de las riquezas de un país, de los elementos naturales de que está dotado, como de una de las bases de su economía. Pero ellos por sí solos no son la Economía. Un territorio puede hallarse plétorico de oportunidades, más si se halla desierto o si sus habitantes no las apetezen ni explotan, tales riquezas naturales son ajenas a su economía.

El oro y la plata, que eran grandes riquezas para los europeos, para los naturales de América eran objeto casi sin valor en la época del descubrimiento.

Lo que da carácter económico a las cosas es que los hombres las deseen y las utilicen en su provecho. Desear, apetecer, atribuirles a las cosas un valor mayor o menor y obrar en consonancia explotándolas, todo esto es lo económico y a la vez psicológico, o yo no sé lo que es Psicología.

Envero, ¿es que la Psicología por sí sola, la mera ideación, puede constituir Economía, y cabe entonces características como factores especialmente psicológicos a los que actúan sin relación activa con el mundo exterior? Tampoco, porque sin esa relación no hay Economía. El que, sentado en un banco del Prado medita en las grandes especulaciones que podría realizar en la inmediata Bolsa, no hace economía como, dinero o crédito en mano, no entre seguidamente a demandar u ofrecer valores que los demás concurrentes estimen. Su mero pensamiento es tan estéril económicamente como el de quien, a orillas del mar, piensa en las grandes riquezas que se podrían extraer de él si hubiera medios para ello.

Puesto que en todo hecho económico hay factores psicológicos, y estos son esenciales al hecho mismo, hablar de factores psicológicos por anghnomasia como antecedente causal de los fenómenos económicos, después de haber enunciado los factores específicamente económicos, es como hablar de hombres de carne y hueso después de especificar los de una y otra raza. Es expresión que revela por sí misma la falta de método racional.