

ATENE O BARCELONES

LOS COMPLEJOS DE INFERIORIDAD
Y DE SUPERIORIDAD EN LA VIDA
ECONOMICA DE LOS INDIVIDUOS
Y DE LOS PUEBLOS

(Observaciones sobre la actual dinámica social)

Discurso pronunciado por el Presidente
Excmo. Sr. D. PEDRO GUAL VILLALBÍ
en el acto de inauguración del Curso 1959-1960
del Ateneo Barcelonés



Curso de 1959-1960

Ateneo Barcelonés
BIBLIOTECA

N.º 75.429

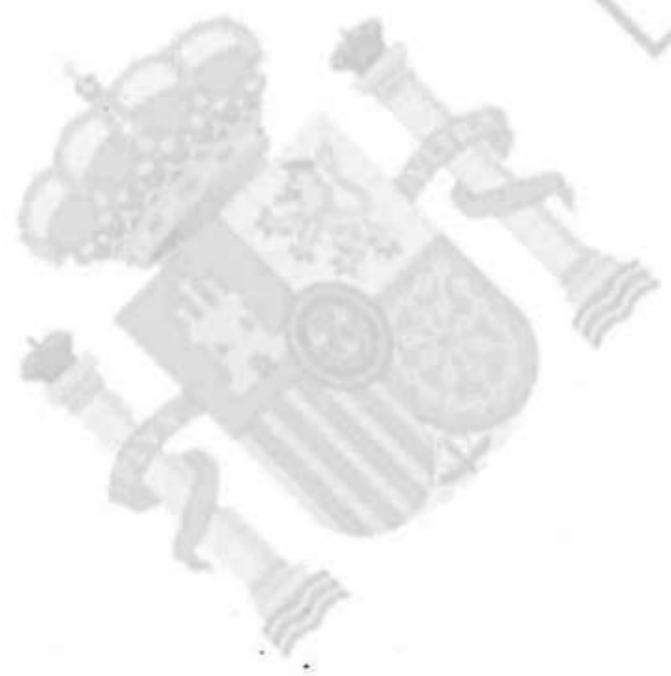
Arm.

Est.

33115(04) Gva

80)

MINISTERIO
DE CULTURA



**LOS COMPLEJOS DE INFERIORIDAD
Y DE SUPERIORIDAD EN LA VIDA
ECONOMICA DE LOS INDIVIDUOS
Y DE LOS PUEBLOS**

(Observaciones sobre la actual dinámica social)



MINISTERIO
DE CULTURA



ATENE O BARCELONES

LOS COMPLEJOS DE INFERIORIDAD
Y DE SUPERIORIDAD EN LA VIDA
ECONOMICA DE LOS INDIVIDUOS
Y DE LOS PUEBLOS

(Observaciones sobre la actual dinámica social)

Discurso pronunciado por el Presidente
Excmo. Sr. D. PEDRO GUAL VILLALBÍ
en el acto de inauguración del Curso 1959-1960
del Ateneo Barcelonés



Curso de 1959-1960

MINISTERIO DE CULTURA
SECRETARÍA DE POLÍTICA CULTURAL
DIRECCIÓN GENERAL DE PATRIMONIO

MINISTERIO
DE CULTURA



R: 75.429

Excmo. Sr. Ministro, Ilmo. Sr. Director General,
Excmas. e Ilmas. autoridades, señoras y señores :

El tema de que voy a hablar a Vds., contando con la benevolencia de tan distinguido auditorio, se me ocurrió de una manera puramente casual. Yo sabía que tenía que pronunciar este discurso, porque mientras el reglamento del Ateneo sea tan preciso y mis queridos compañeros de Junta lo interpreten con tanta rigidez para no admitir excepción, corresponde siempre al Presidente el dar la conferencia inaugural en la apertura del curso académico. Por mis ocupaciones y preocupaciones no volví a acordarme del caso, confiando en que nuestro celoso secretario ya me advertiría con tiempo para que pudiese prepararlo ; pero buscando, hace unos días, en un periódico madrileño atrasado un artículo que me interesaba, dí con la lectura del acto inaugural del Instituto de España, en el cual el insigne literato y académico don José M.^a Pemán desarrolló el tema sobre el complejo de inferioridad en el teatro español. Entonces yo, en lo íntimo de mi conciencia, dije, ¡Eureka!. Ya tenía tema ; si se hablaba del complejo del teatro español, bien podría hablarse del complejo económico, al cual yo varias veces he aludido y que creo que era necesario que en alguna ocasión el asunto se desarrollase sistemáticamente y dándole una mayor extensión.

Elegido el tema faltaba únicamente darle carácter y señalar el alcance del mismo. En cuanto al carácter, fácil es advertir que la materia encaja perfectamente en el marco de la psicología experimental. Hablar de complejos significa referirnos a estados de ánimo, a disposiciones del espíritu que son determinantes de actos individuales y colectivos en el medio social. Si yo quisiera dar a esta conferencia o discurso el énfasis de una lección, diría a ustedes que voy a hacer un análisis o estudio profundo de uno de los temas más sugestivos de la psicología aplicada, pero me apresuro a tranquilizarles para decirles que no es este mi propósito ; no teman ustedes que, puesto que les tengo aquí, voy a endosarles lo que en la jerga de las conferencias y discursos se llama un «rollo» o un «tostón» ; nada de esto. Siempre que me he ocupado de materias psicológicas y ha sido frecuentemente, tanto porque le doy toda la importancia que le corresponde cuanto que ello es mi afición, lo he hecho em-

El porqué de este discurso y su carácter.

pleando un lenguaje claro, en términos elementales y sencillos, y así ha sido cuando he tratado materias como las de la organización del trabajo, desde hace más de 40 años, cuando se llamaba «organización científica del trabajo», y en los tiempos más modernos, repitiendo y acomodando aquellas doctrinas que ahora se llaman de la «productividad»; también estudiando la dinámica del mercado, los problemas de ahorro e inversión, los períodos de depresión o de crisis, etc. etc. Consciente de la modestia de mis conocimientos en materia de psicología y de la limitación de mis observaciones, nunca he querido salirme del papel de divulgador. Así, el carácter de esta conferencia va a ser una divulgación, para exponer a la consideración de ustedes un tema que tiene importancia decisiva, porque los complejos son elementos determinantes de actitudes, por consiguiente influyen en la situación, en la vida y desarrollo de los pueblos; son determinantes también de la evolución histórica, y ocurre que algunas veces no nos explicamos los accidentes que presenta esta evolución porque obedecen a esos móviles poco estudiados, no bien definidos, que son los complejos. Para la finalidad de este discurso yo necesito hacer una breve introducción; tratar de fijar claramente los conceptos y los términos o vocablos que han de ser de uso más corriente en el curso de esta oración, porque sobre ello hay alguna confusión.

Las situaciones de superioridad e inferioridad y consecuencias en la vida social.

Los vocablos fundamentales de partida de la conferencia son los conceptos de superioridad y de inferioridad; conceptos siempre relativos en el medio social, nunca absolutos, porque somos superiores o inferiores en relación a un individuo, con relación a un grupo, con relación a la masa o a todos los demás; lo somos a veces también con respecto a un punto de referencia, a un coeficiente, a un nivel determinado o ambiente; pero todo es relativo, porque según sea la condición de los demás, según sea el punto de vista o de referencia, la superioridad o la inferioridad estarán en grado diverso. Lo que es sustancial y positivo es que nacemos con una capacidad inicial o condiciones determinadas para la superioridad o para la inferioridad y que estas condiciones congénitas, cuando conjugan debidamente con las circunstancias, determinan las posiciones reales sociales del individuo en la sociedad; pero también son las circunstancias, bien caracterizadas, las que a veces determinan por sí solas las situaciones de superioridad o de inferioridad. Esto tiene importancia en las relaciones personales del individuo en el medio social en que vive; tiene más importancia y ello será

el objeto principal de la conferencia, para estudiar las posiciones o relaciones de los pueblos dentro de lo que se llama la «Comunidad internacional de los Estados».

Precisamente porque estas posiciones ineludibles de superioridad o inferioridad son la causa del malestar social en todos los tiempos y en todos los lugares, porque la superioridad propende a la tiranía, a la dictadura, al abuso del poder, a los desplantes del orgullo, y la inferioridad mueve al resentimiento, la envidia, la angustia, por esto, porque superioridad e inferioridad son las causas de los desarreglos sociales, los pensadores bien intencionados de todos los tiempos, buscan una tercera posición, en sentido igualitario. Si se pudiese conseguir una fórmula según la cual todos los hombres estuviésemos en idénticas condiciones para disfrutar igualmente del paso por nuestra vida terrenal, el mundo sería una balsa de aceite y quedarían resueltos más de las tres cuartas partes de los problemas que nos aquejan. Pero esto es un sueño, esto es una quimera, una pura ilusión; se opone a ello una ley biológica, natural, la ley de la diferenciación humana. Son distintas en caracteres las razas, diversos los pueblos dentro de una misma raza, diferentes los grupos dentro de los pueblos y distintos fundamentalmente los individuos. Hay individuos que pueden asemejarse; dos individuos exactamente iguales no existen jamás, ni existieron; por consiguiente, este hecho biológico, natural, es la causa fundamental inevitable de lo que llamamos la diferenciación social, que es el gran problema de todos los tiempos.

Buscando, si no la igualdad absoluta, que es un imposible, que no es más que un lirismo, se ha pensado que se resolvería gran parte del problema si lo situáramos en el plan de igualdad económica, ya que, en fin de cuentas es en lo económico donde se satisfacen nuestras necesidades materiales más urgentes, las más apremiantes; es en lo económico donde también se cumplen nuestros deseos, se llenan nuestras apetencias y hasta para la satisfacción de las necesidades morales muchas veces necesitamos el vehículo de lo económico. Así pues, si encontráramos el modo de implantar una igualdad económica como punto de arranque, el mundo habría resuelto los más graves problemas.

Pero, la igualdad económica, ¿por dónde se busca? En las economías a base de sistema monetario, que en fin de cuentas es lo existente y lo inevitable, parece que la solución es fácil, tomando como punto de arranque el elemento de la distribución de los recursos en dinero. Vamos a dar un poder adquisitivo igual a todos los ciudadanos, pongamos en ma-

En busca de la igualdad económica

nos de cada uno una cantidad exacta de moneda y tendremos la igualdad; pero en seguida nos encontramos con que la igualdad se rompe por el lado del consumo. Con una misma cantidad de moneda unos hombres satisfacen justamente sus necesidades, en una posición de perfecto equilibrio; a otros no les alcanza y comienzan a sentir el malhumor y el resentimiento; finalmente, a algunos les queda aun un sobrante, porque sus necesidades son más simples y más elementales, y este sobrante lo acumulan y se preparan, por tanto, en una posición superior para hacer frente al futuro. El consumo ha roto de este modo el equilibrio fundamental que se buscaba en una igualdad de medios adquisitivos. Entonces, de manera quizá un poco simplista, se piensa que se puede establecer la igualdad actuando en el consumo mismo. Se trata de dar exactamente a cada ciudadano una misma cantidad de productos alimenticios, los mismos metros de tela, la misma superficie para su hogar, etc. Esto es fácil de pensar y de realización posible en una economía primitiva en donde los consumos se reducen a unos cuantos productos alimenticios elementales, donde la alimentación se satisface a veces con un sólo producto básico, de la caza, la pesca, la agricultura, allí donde el hombre cubre sus necesidades de vestido con unas pieles o con elementos igualmente primarios; pero ¿cómo establecer esta igualdad absoluta y una ponderación justa y equilibrada de consumos en una economía que cuenta con más de un millón de artículos que tientan diferentemente nuestros deseos, o excitan de manera diversa también nuestras necesidades? En los intentos de realizaciones prácticas de esta distribución inicial basada en el consumo, que los hemos visto en los tiempos de guerra con los racionamientos, y se ensayó radicalmente en la U.R.S.S., porque es la base fundamental, por lo menos teórica, de la doctrina comunista, se ve que ocurre siempre un retroceso, el equilibrio de la presunta igualdad se rompe porque se retrotrae a la distribución. Antes veíamos que la igualdad en distribución fallaba por el lado del consumo ahora el equilibrio que se quiere establecer en el consumo falla por el lado de la distribución. ¿Por qué? Porque las cantidades de productos que se asignan uniformemente a cada persona no responden con exactitud a sus necesidades; se dan alimentos a unos que, según su régimen dietético, no les convienen; se asigna una cantidad de alimentos a unos que le son sobrantes y para otros, de grandes necesidades, son insuficientes; no se acomodan las telas que le damos a un hombre caluroso o friolero; el paño que damos al primero le agobia, y a otro que se le da el mismo, no llega para sus necesidades de cu-

brirse o resguardarse del frío. Entonces ¿qué pasa? Que se establece un sistema de cambio; los boletos, los vales que se dan para procurarse en los almacenes los artículos, se convierten en un verdadero papel moneda; los de aquellos artículos que son de uso más general tienen una mayor demanda y se cotizan mejor; los que tienen una demanda más restringida son menos apreciados, y de esta manera se van valorando y toman un auténtico valor de economía de cambio. Se guardan algunos productos con preferencia, se atesoran los vales que los representan, y estamos en lo mismo; se establece en seguida una economía de cambio y vuelve la desigualdad.

Cuando la economía soviética se inició, después de la revolución de noviembre de 1917, en un auténtico régimen de comunismo, pues abolió todas las normas económicas del sistema capitalista y fundamentalmente la moneda, porque es el elemento más fácil para el atesoramiento y para la capitalización, el sistema económico se estableció a base de una igualdad de consumo, con una igualdad presunta de racionamientos en todos los sentidos; pero pronto surgió el hecho a que acabo de referirme y la pretendida igualdad desapareció, con lo que la economía soviética tuvo que claudicar visiblemente y restablecer todos los elementos, absolutamente todos, el capital, la moneda, el crédito, el sistema de comercio, etcétera, propios de la economía capitalista.

Así nos explicamos cómo las dos grandes revoluciones históricas que han tenido como fin y obsesión alcanzar el principio igualitario, han fracasado. La revolución francesa inscribió la palabra «igualdad» como el segundo de sus lemas; pero, ¿la consiguió? No; logró, sí, un gran avance, porque entonces no existía lo que para nosotros es hoy de uso corriente, la igualdad jurídica, es decir, que ya no hay incapacidad de nacimiento para poder escalar los más altos puestos o lugares o para hacerse determinadas posiciones, lo que ha permitido subir a todos los que tengan una capacidad y una voluntad para realizarlo. Pero no pasó de aquí; en cuanto a lo demás, no hizo más que desposeer a la nobleza y crear una nueva aristocracia, la que llamamos hoy la burguesía, la aristocracia del dinero; pasó, por tanto, el poder de unas manos a otras; se desposeyó a unos para enriquecer a otros. En Rusia ha ocurrido exactamente igual y el régimen comunista, tanto desde el punto de vista de la doctrina y de la teoría como en las realizaciones de los soviets, es un auténtico fraude, porque allí se han restablecido posiciones diferenciales en lo social y están exactamente lo mismo que se ve en todas partes.

Diferencia entre sentimientos y complejos. Definiciones de unos y otros en la inferioridad y la superioridad.

Partimos, pues, de un hecho fundamental: hay unas posiciones de superioridad y de inferioridad en la vida social, y si hay estas posiciones reales y situaciones positivas, naturalmente ha de haber unos estados anímicos, unos estados de conciencia que correspondan a tales situaciones. De aquí que aparezcan elementos: unos, los sentimientos de superioridad o de inferioridad, que son estados de conciencia, de reflexión; y luego los complejos, que no son más que impulsos anímicos incontrolados; unos y otros, sentimientos y complejos, son elementos importantísimos que forman en el paralelogramo de las fuerzas que influyen o impulsan la evolución social; los complejos, sobre todo, son causales determinantes de actitudes, de situaciones o posiciones específicas, o refuerzan, corrigen o alteran las ya establecidas.

¿Qué es un sentimiento de inferioridad o de superioridad? Un sentimiento de inferioridad es la conciencia exacta que tenemos de una incapacidad nuestra, real, positiva, evidente, de la carencia de una facultad física, intelectual o moral, o de que estas facultades las tenemos en grado menor de lo que es normal y corriente. Es, pues, un estado de reflexión que nos permite una estimación exacta de las condiciones precarias del sujeto con relación a los demás.

El complejo es otra cosa; es una deformación de la conciencia, porque es la convicción propia o suposición de que carecemos de algo que en realidad tenemos; también es una subestimación de las facultades que poseemos. Diría yo que el sentimiento de inferioridad es el equilibrio, porque responde a la ecuación o correspondencia entre las condiciones auténticas en que se encuentra el sujeto y el estado reflexivo del juicio que forma sobre las mismas. En cambio, el complejo es un estado patológico, es propiamente un fenómeno de tipo psicopático, porque el complejo nace de la formación en nuestro subconsciente de representaciones que están más allá de nuestros sentidos, de nuestra voluntad, más allá de nuestras potencias, y esto determina, primero unos estados de emoción, disposiciones anímicas que se transforman después en auténticas situaciones de inferioridad positiva, cuando no hay base o fundamento orgánico para ello.

Hablamos mucho de complejos de inferioridad y hablamos menos, y sin embargo existen y tienen quizá más importancia, de los complejos de superioridad. Cuando se está superdotado para los trabajos de investigación o el estudio científico, para las intuiciones, inspiraciones y realizaciones del arte, para los trabajos literarios, para las obras de artesanía, para concebir, organizar y conducir empresas, o incluso en la fuerza muscular, y se tiene una conciencia exacta de estas

condiciones, esto es, la ponderación en nuestro entendimiento para estimarlas, entonces se tiene un sentimiento justo de superioridad. El complejo de superioridad es el orgullo, la vanidad excesiva, es la autosuficiencia del infatuado, que habla en un tono y se produce de manera que no responde a la real condición mediocre y vulgar; es el engreimiento y la pedantería. El complejo de inferioridad produce un estado de timidez, de apartamiento, que puede considerarse como un estado neurótico antisocial; el complejo de superioridad es todo lo contrario: exhibicionismo, ostentación, audacia, la precipitación en las resoluciones, en las determinaciones, por excesiva confianza en sí mismo. Uno y otro causan daños a la organización social, porque el complejo de inferioridad priva a la misma de elementos que tienen en sí un valor positivo, real, y por el complejo de superioridad se encumbran, escalan altos cargos y asumen funciones de responsabilidad hombres mediocres, vulgares, que producen el desorden y la anarquía de las precipitaciones.

Para terminar estas nociones preliminares, quiero decir que los complejos de inferioridad o de superioridad son muchas veces congénitos, nacen con nosotros mismos, son nuestro temperamento y carácter innatos; pero con decir temperamento y carácter comprenderán ustedes en seguida que esto es susceptible de que la pedagogía o en la relación social puedan corregirse; lo cual explica que se puede nacer sin un complejo y formarse por el ambiente, y sobre esto quiero llamar la atención de ustedes para lo que diré luego.

El ambiente crea a veces los complejos. El individuo, por ejemplo, que forma en un grupo familiar o en un ámbito social y se ve aislado por cualquier motivo, envidia, resentimiento, incompreensión, etc., al que se le acorrala, por así decir, con estas frases: «no hables, hombre, que en cuanto abres la boca no dices más que tonterías»; «si tú ya naciste tonto»; «nunca harás algo que sea de provecho», etc.; estas frases despectivas tan corrientes hacen que la víctima sistemáticamente se sienta apartada, puesto que no se le permite la participación en el mundo espiritual y de esta suerte se va concentrando en sí mismo, se acobarda y acaba por formarse un complejo de inferioridad. De la misma manera, caso más frecuente en la infancia mimada, cuando por los mismos familiares exageramos con adulación las cualidades que tiene un pequeño o un adolescente y disimulamos siempre sus defectos, favorecemos en él la formación de un auténtico complejo de superioridad. Esto lo estudian la pedagogía general, la pedagogía familiar y lo toma en consideración la pedagogía social. Son, como he dicho antes, observaciones

que habré de repetir después cuando trate de la situación de los complejos colectivos.

Reacciones de los sujetos afectados por complejos de inferioridad.

Acabamos, pues, de considerar que hay unos complejos de inferioridad que son estados anímicos, fenómenos psicopáticos que actúan como determinantes de la actitud de los individuos y de los grupos; naturalmente que los efectos de esos complejos dependerán de la gravedad que revistan y de su alcance. Hay complejos graves, que producen reacciones muy variadas. La más corriente, diría la más inocua o la más inofensiva, es la manifestación de una debilidad espiritual, una especie de cobardía; otra es lo contrario, se traduce en una ruindad de conciencia, una perversidad, en un estado casi de desesperación, motivado por un constante malhumor; y finalmente, hay otra que se diría casi de memez, pues es la imbecilidad admirativa, bobalicona, por todo lo que hacen los demás y una condición de sumisión.

De los complejos simples o elementales no hablo, porque todos tenemos alguno. No hay ser humano que no tenga, en grado más o menos intenso, un complejo, porque nadie es perfecto. Las señoras, sobre todo, están afectadas por muchos de esos complejos elementales: un pequeño grano que quiebre la superficie tersa de su rostro, cualquier detalle en el maquillaje o en el atuendo, una equivocación del modisto, el perfume que no responda a lo que ella deseaba, crean en las mujeres un complejo de inferioridad, al punto que si acuden a una reunión quieren pasar disimuladas, les parece que los ojos de todos están fijos en lo que ellas consideran un defecto, y algunas veces, por una de esas pequeñas minucias, hasta teniendo una apetencia y un deseo grande de asistir a una reunión o a una fiesta, se privan de ello, porque el complejo puede más que el deseo y la apetencia. Pero de esto no os he de hablar más, porque interesa y urge decir algo de los complejos en la vida social.

Los complejos en razón de la actividad profesional y singularmente en la vida económica.

Estos se manifiestan, primeramente, en las mismas profesiones. Los hombres que se ven obligados a realizar trabajos duros, que operan con materias ingratas, sucias o repugnantes, o los que hacen trabajos penosos, que agotan el esfuerzo, o insalubres, que comprometen la salud y la propia vida, se van formando un complejo de inferioridad, se creen seres desgraciados, parias de la sociedad. Por el contrario, aquellos otros a los que la vida ha sonreído desde la infancia y se encuentran jóvenes ocupando altos cargos, posiciones privilegiadas, tienden a formarse un complejo de superioridad. Es necesario que los primeros piensen que todo trabajo

útil a la sociedad es un trabajo digno y quizá son trabajos más meritorios aquellos que por ser ingratos, como operar con sustancias repelentes o peligrosas, los demás no lo harían; de este modo, pensando así, se rehabilitarán ante sí mismos. También es necesario que los otros piensen que en gran parte se debe a las circunstancias y no a sus propias cualidades específicas, la posición ventajosa de que gozan.

En la vida económica hay infinidad de complejos. Yo no me propongo hacer una enumeración de ellos, que sería prolija; pero en términos generales podemos decir que si el complejo de inferioridad se manifiesta en el apocamiento, en la timidez, la vacilación ante las determinaciones, choca en el medio económico con la celeridad, con la intuición y decisión que se necesitan para conducir las empresas, con la rapidez que impone la vida de los negocios, con la actividad que reclama la economía, que es esencialmente dinámica. Entonces, un negocio conducido por un hombre que tenga el complejo de inferioridad, como éste es abandono, que quiere decir renuncia previa al esfuerzo porque no se tiene confianza en sí mismo, o como produce aquella irritación o excitación que decía antes, y a veces es también fingimiento, en cualquiera de estos casos, las empresas regidas por hombres que padezcan el complejo de inferioridad y los trabajos que realicen los que estén en estas condiciones, son empresas que inevitablemente se hunden, fracasan, y los trabajos no rinden, no responden a lo que debería ser.

En el complejo de superioridad ocurre otro tanto, porque el complejo de superioridad es la audacia temeraria, el atrevimiento irreflexivo por exceso de confianza, la preferencia por los negocios de especulación, de aventura, la afición al riesgo y propensión al desarreglo económico. Por esto los hombres afectados por el complejo de superioridad suelen ser víctimas de arrivistas, especuladores y aventureros aduladores que les tientan proponiéndoles negocios fantásticos. Tales desbordamientos son también causa de fracaso y de hundimiento de las empresas. Diríamos que el complejo de inferioridad produce un daño a la economía por inhibición de inercia, y el complejo de superioridad lo causa por desbordamiento.

En épocas de prosperidad, cuando la marcha del ciclo es al alza, los negocios se presentan fáciles y abundantes, los precios suben alegremente y por tanto las ganancias fluyen copiosamente a las cajas de las empresas, entonces hay una propensión a formarse en los empresarios un complejo de superioridad. Así hemos visto, en tiempos recientes, que cuando las circunstancias pusieron al frente de los negocios

Los complejos según la fase de auge o depresión en el ciclo económico.

a empresarios jóvenes que no tenían muchos de ellos preparación técnica previa adecuada, carecían de suficiente experiencia, sin aprendizaje en los negocios, se les subió a la cabeza el humo de esa facilidad y rendimiento de los negocios y se formaron muchos de ellos un complejo de superioridad, creyéndose que eran industriales de gran iniciativa, grandes negociantes, geniales financieros; miraban con cierta compasión y reprochaban a sus antecesores el que como las cosas habían cambiado, se necesitaba un nuevo temperamento para conducir las empresas y en unas semanas se ganaba ahora lo que antes se ganaba apenas en un año; el balance de beneficios de un año se hacía en ocho días.

Por lo mismo que esto no era más que un auténtico complejo de superioridad, es decir, sin base o fundamento de superioridad real y positiva, cuando en el movimiento pendular de los negocios se ha caído del lado opuesto, cuando aparecen síntomas de depresión que puede ser una crisis, o hay una parálisis momentánea de negocios, entonces ha venido la desmoralización y una tendencia contraria. Los mismos elementos incurren ahora en un auténtico complejo de inferioridad. No saben hacer frente a la adversidad, no saben dominar las circunstancias, no están preparados para mantener una posición de equilibrio sereno, desapasionado, para resistir los factores adversos, y ocurre que, nerviosos, desorientados, van de una parte a otra difundiendo su pesimismo, la obsesión de su desaliento, repitiendo que los negocios están mal, la situación es casi catastrófica, que esto se hunde. No se dan cuenta que sembrando esos pesimismos enrarecen el ambiente, lo siembran de miasmas que les ahogarán a ellos mismos, y cuando como dato de sus opiniones pesimistas insisten en el marasmo de la bolsa no se preguntan ¿cómo se va a mover si ellos mismos, que se tienen por experimentados, porque son hombres de negocios, industriales, comerciantes, banqueros, los que dicen, que todo está mal, que se hunde y no tiene remedio, puedan creer que estas perspectivas sean un aliciente para la inversión? Ante este ambiente de desconfianza el que tiene cuatro cuartos se hace previsor y los retiene por lo que pueda pasar; el capital se retrae, no va a la inversión. De la misma manera, si se espera que pueda haber una baja espectacular de precios causada por el pánico, el consumidor se retrae también, aguardando el momento más propicio para su ventaja. De modo que si los hombres de empresa siembran pesimismos, se envenenan a sí mismos, se intoxican, es tanto como favorecer el desarrollo en activo de un complejo de inferioridad. Estas observaciones quieren decir que los complejos

son una auténtica ceguera intelectual, constituyen, además, una deformación espiritual, porque el sujeto que los sufre parece que se recrea exhibiendo sus propios defectos, como el enfermo que se consuela exhibiendo sus lacras.

A este propósito viene a cuento decir, que en estos días se comenta en los periódicos, a mi modo de ver con excesiva abundancia y exaltación, un proyecto que tiene por objeto un plan para la sustitución de maquinaria y modernización de una de nuestras industrias más caracterizadas. El plan, hecho por personas de alta solvencia, puede estar bien en principio, pero muchos comentaristas y buena parte del público no ha extraído del mismo más que el lado que podríamos llamar espectacularmente dramático; se han fijado únicamente en las cifras que se dan sobre la maquinaria anticuada que se dice hay que destruir, en los conceptos, más o menos ciertos, que se exponen sobre la deficiente estructura industrial nuestra, se hacen comparaciones del todo inadecuadas con otros países, y se deduce de todo ello un concepto de nuestra inferioridad industrial que ayuda a la formación del complejo de inferioridad económica que padecemos. Y sostengo que es un complejo y no un sentimiento de inferioridad, porque las cifras que se dan no son de toda confianza, son más bien de precipitada estimación y tampoco son admisibles otras afirmaciones, porque un análisis profundo y sereno de la situación real de aquella industria nuestra, no autoriza a las deducciones que se hacen por la simple lectura de aquellos datos y referencias, que se divulgan demasiado. Domina en el informe el tono dramático que puede ser conveniente, como lo es el que emplea como táctica el médico cuando advierte ciertos síntomas graves en el enfermo y exagera un tanto para alarmarle al objeto de convencerle para que tome los medicamentos. Es decir, admito que en el aludido informe haya un poco de exageración dramática, deliberadamente empleada para llamar la atención de los que han de decidir y que la operación se realice satisfactoriamente; pero no es admisible que se tome esto demasiado al pie de la letra y se hagan deducciones de que nuestra industria, ésta de hoy, mañana puede ser otra, se halle en condiciones deplorables, porque, afortunadamente, este no es el caso. Difundir noticias exageradas o infundadas diciendo que nuestras industrias trabajan con maquinaria anticuada y gastada por el uso y que la estructura industrial es anacrónica, sólo sirve para acentuar el complejo de inferioridad que nos hace creer que producimos poco, mal y caro, lo cual yo sostengo que es inexacto y por tanto injusto.

Los complejos de inferioridad en los cuerpos nacionales.

Estos son complejos de inferioridad que se dan en individuos y en grupos ; pero yo he de referirme ahora y elevar con ello el tono de la conferencia, a los complejos que se presentan en los organismos nacionales. Desde luego, un complejo de colectividad no es precisamente el efecto de la suma de complejos individuales ; algunas veces sí : un conjunto de individuos con un complejo de cobardía cada uno, puede hacer una masa o colectividad de cobardes ; pero también ocurre que si se reúnen varios individuos dominados singularmente por el complejo de cobardía, pero que cada uno ignora que el otro lo padece, la presunción de que los demás son valientes y con coraje hace que como masa y colectividad se comporten con un valor de defensa o acometividad, esto es con características completamente distintas de las que tiene cada uno de los componentes.

De esta manera hay pueblos en que los individuos tienen un sentimiento de recia personalidad, casi de altanería, hasta de orgullo, y sin embargo como colectividad nacional sufren un complejo de inferioridad. Por el contrario, en otros los individuos, considerados en sí, son tímidos, dan una cierta impresión de complejo de inferioridad, pero como grupo, como nación, revelan más bien un complejo de superioridad. Si he de poner ejemplo de unos y otros, me referiría en el primer caso a España y en el segundo a Alemania.

El complejo español de inferioridad nacional.

España tiene, colectivamente, un evidente complejo nacional de inferioridad ; sin embargo, no he de decir que los españoles, casi todos, tenemos la estima de la propia personalidad, que se traduce en lo que se nos reprocha a veces de nuestro individualismo, que, en suma, quiere decir carácter propio, personalidad bien definida, entereza, independencia, y tenemos hasta orgullo. A pesar de esto, como colectividad nacional, como Nación, como Estado, España viene arrastrando de siglos un complejo de inferioridad lamentable. De él hablaron ilustres pensadores y advirtieron, a su tiempo, las consecuencias que esto ocasionaba ; pero sobre todo ese complejo se dibuja más claramente, se acusa de manera más general y persistente a partir de la segunda mitad del siglo XIX hasta hoy, es decir, en el período en que surge más potente y se hace más manifiesto el desarrollo económico y social de los pueblos europeos, es cuando se ha hecho más visible aquel complejo. Los hombres de aquellas generaciones nacimos y crecimos bajo la influencia de un auténtico complejo de inferioridad ; nuestros profesores de la Universidad, los pensadores más ilustres, los oradores más escuchados, los artistas que querían alcanzar renombre,

los artesanos y los industriales que deseaban mostrarse con iniciativa y esfuerzo, todos parecían tocados de este complejo, porque sentían un espíritu de imitación sumisa a todo lo exterior; lo de fuera, en cualquier orden de cosas o del pensamiento, les seducía y cautivaba, singularmente lo francés, porque Francia aun mantenía el cetro de la cultura universal y presumían los franceses de ser los herederos legítimos de aquella cultura un tiempo universalizada de los enciclopedistas. Esta sumisión auténtica de nuestro pensamiento nacional al pensamiento extraño, exótico, determinó el olvido de nuestras grandezas históricas, de nuestras tradiciones, nos hizo desconocer cuáles eran realmente los valores positivos, en lo moral y en lo material del país.

Donde el complejo nacional de inferioridad había de tener manifestaciones más ostensibles y perniciosas es precisamente en lo económico. Porque era un complejo de carácter nacional los españoles de aquel tiempo, sobre todo las mujeres, mostraban una ilimitada admiración por todo lo exótico; no se podía presumir de posición social ni de buen gusto si no se alardeaba de que se vestían telas y confecciones venidas de fuera, el mobiliario de las viviendas y del menaje doméstico era del exterior, y los artículos de calidad del consumo venían de otros países. Se exhibían, con satisfacción íntima de presunción, los artículos de procedencia extranjera y se daba con entonación de orgullo el nombre de algunos países. Ello despertaba por parte del que lo observaba una pequeña envidia y una admiración; ¡qué suerte la de haber podido procurárselo! Pero estos sentimientos significaban un menosprecio de los valores reales y positivos que daba nuestra producción económica y tenía naturalmente sus consecuencias.

No ha faltado el lado cómico en estas manifestaciones de nuestro complejo económico, pues ha sido bastante frecuente que se vaya al extranjero o se hagan traer del exterior, con aquella gran ilusión de presumir de posición y espíritu selecto, productos que eran auténticamente españoles. Se cuenta esta anécdota de un torero que había sido famoso en su tiempo y se complacía en invitar a gente de representación que acudían a su cortijo. En cierta ocasión y a los postres de una comida entre personas distinguidas, anunció, como sensacional, que iban a comer «auténticas naranjas inglesas, hechas venir expresamente de Inglaterra». En efecto, presentadas en cajas y envueltas cada naranja en papel de seda con la marca del importador, que entonces aun no se hacía así en nuestras exportaciones, ofreció con petulancia unos frutos que posiblemente eran de aquella misma comarca o incluso podían

ser de sus propias tierras. Años atrás muchas señoras españolas cuando iban a París se ilusionaban comprando medias de seda de una marca que se hizo famosa entre ellas y cuyas excelencias ponderaban en comparación a nuestra «pobre» fabricación. Las medias en cuestión las suministraba, sin género de duda, un fabricante de la costa catalana. Se repite con frecuencia el caso de elegantes que reclaman paños ingleses para sus trajes y pagan altos precios por artículos que son fabricación de nuestro país y de alta calidad, pero sobre cuyo precio los intermediarios se aprovechan cargando el sobreprecio de la estupidez del snobismo.

Estas son, entre otras, manifestaciones y consecuencias del complejo nacional de inferioridad económica, pagar un tributo por la vanidad ridícula y por el desconocimiento de lo que vale lo nuestro; pero también sirve para sentirnos inferiores e incapaces, sin que haya fundamento para ello: un típico complejo.

Algunas lamentables consecuencias de nuestro complejo de inferioridad económica.

Cuando en un país hay un ambiente enervante de complejo de inferioridad, se contaminan de él hasta las esferas más altas, y así los gobernantes españoles de aquel tiempo, influídos también de ese complejo, claudicaban ante las grandes potencias extranjeras y especialmente en las negociaciones de los tratados comerciales. España entonces daba en cuanto a esta materia una auténtica sensación de colonia, parecíamos a modo de un Estado semi-soberano, que teníamos y podíamos presumir de la plena soberanía en nuestro régimen interior, pero en cambio estábamos casi completamente supeditados a la voluntad de potencias extrañas. Para no citar más, me referiré brevemente al problema fundamental arancelario, que era entonces la columna vertebral de la economía y la referencia servirá para explicar nuestro complejo de inferioridad.

Costó mucho, y fué necesario que entidades tan prestigiosas y de tanto abolengo como el Fomento del Trabajo Nacional y la Liga Vizcaína de Productores, planteasen al Gobierno, en el año 1906, la cuestión de que España necesitaba un auténtico arancel de aduanas para defender nuestras nacientes producciones industriales. Tras laboriosa y competente gestación, se hizo el arancel del citado año, precedido de unas bases, que debieron ser tan acertadas que han podido perdurar hasta el día de hoy. Se promulgó de este modo un arancel en 1906 y se hizo otro en 1912. ¿Qué fué de aquellos aranceles? ¿Qué eficacia tuvieron? Apenas promulgados se desmoronaron, porque al negociarse los tratados se claudicaba en las tarifas; lo que llamábamos tarifa máxima y tarifa

mínima, invento genuinamente español, que quiere decir que no podía superarse ordinariamente en más la una, pero tampoco podía rebajarse la otra, en la práctica, por las concesiones en tarifa mínima se desmantelaba la protección necesaria calculada para la producción en el país, que se reducía a lo insignificante. Sin embargo, como las cifras en el texto arancelario continuaban siendo las de antes y se dió por decir que eran elevadas, con malicia premeditada se esparció por el mundo la idea de que España tenía unas tarifas ultra proteccionistas, y nosotros, un poco avergonzados ante la acusación y desconocedores de la realidad arancelaria, creíamos esta imputación y nos aveníamos a todas las claudicaciones que se nos exigían en los tratados. En 1922 se preparó un nuevo arancel aduanero y dispuso su formación un hombre sin sospechas de que no conociese las realidades de nuestra economía, un catalán, Cambó; pero en cuanto se encontró en el ambiente político y recibió las presiones diplomáticas de las potencias extranjeras, que por lo visto amenazaban con que no tolerarían el nuevo arancel, el propio Cambó tuvo que ceder y simultáneamente a la presentación del Arancel presentó ante las Cortes una ley de autorizaciones arancelarias por la que las tarifas podían reducirse en las negociaciones hasta un 20 por 100 de sus cifras mínimas. Lo cual quiere decir, en principio, las tarifas mínimas dejaban de serlo y podía asegurarse que virtualmente habían sido ya reducidas en un 20 por 100. Pero Cambó no llegó a promulgar el Arancel. Le sucedió otro Ministro, Bergamín, y que por ceder seguramente a las mismas presiones no se conformó con el 20 por 100, con mucha habilidad cambió la palabra «hasta» un 20 por 100, por las que decían «de ordinario» hasta este tanto por ciento; así es que como de extraordinario podía rebajarlo todo lo que se quisiera, el arancel de 1922, calificado de ultraproteccionismo, en la realidad auténtica de los hechos, en lo que se paga en la aduana de entrada, en lo que positivamente se hace efectivo en las liquidaciones, quedó desmoronado con rebajas que llegaron al 80 por 100 y más de la tarifa.

Continuamos con esa especie de tutoría extranjera hasta que Primo de Rivera con su Gobierno comenzó a dar deseos y pruebas de emancipación. Esto nos valió el que se publicase en aquel entonces un mapa plástico en el que se figuraban por alturas las fronteras aduaneras de los distintos países y, naturalmente, después de Rusia, que en aquel entonces era una incógnita, la más alta de Europa que se figuraba era la nuestra. El mapa se paseó por todo el Continente, fué reproducido en fotografías en la prensa mundial

y en nuestros propios periódicos y se nos acusaba a España de ser el país más proteccionista y de querer vivir en aislamiento económico, desconociendo la realidad auténtica de que lo que figuraba en el arancel, que ya no era mucho, no tenía apenas significado ante la realidad de lo que, con las rebajas negociadas, se pagaba en la importación de mercancías. Aquel mapa, hecho por un insolvente, un hombre desconocido, sin preparación técnica y que probablemente se hizo por encargo de una industria extranjera que se consideró agraviada por una medida arancelaria que tomó el Gobierno de Primo de Rivera, era una pura calumnia y fué una ofensa al sentido económico y al sentimiento nacional de España.

Pero también el propio Primo de Rivera tuvo que rendirse. Por aquellas fechas se dispuso la elaboración de un arancel nuevo, el de 1928, con una nomenclatura acomodada a las circunstancias, con tarifas rigurosamente estudiadas y adecuadas, un arancel, que, prescindiendo de la participación modestísima que tuve en su formación, se puede asegurar por los que saben de estas técnicas, que era un modelo y un arancel necesario para aquellos tiempos y circunstancias. A pesar de lo cual, el arancel no salió en el Diario Oficial, en la *Gaceta*. No pudo publicarse, porque seguía pesando sobre nuestros gobernantes aquel complejo de inferioridad nuestro y el complejo de superioridad de que hacían gala otras potencias.

Ha sido necesaria una guerra civil, torrentes de sangre, devastaciones sin cuento, y que la Providencia nos haya deparado a un hombre que tiene el sentido patriótico elevado y exacto, la serenidad y la energía para demostrar que España se sacude aquel complejo de inferioridad. Ya cuando Hitler quiso imponer el paso de las tropas alemanas para asegurar y fortalecer su campaña de Africa, Franco se negó resueltamente. Cuando por una condena injustificada y absurda en las Naciones Unidas se decretó el aislamiento diplomático de España, Franco mantuvo la serenidad y la unidad de los sentimientos nacionales como corresponde a la dignidad patriótica, y se ha visto como con la razón ha vencido.

Para que el complejo de inferioridad se vaya desvaneciendo, cada uno de los españoles debemos considerar las realizaciones positivas de lo que hemos hecho y de lo que somos capaces de hacer; sentirnos fuerte y satisfechos de los logros alcanzados.

El ejemplo contrario al español es el de Alemania. En los últimos años del siglo anterior, y más propiamente en

los comienzos de éste, Alemania lanzó aquella ofensiva de su expansión comercial que sorprendió al mundo entero. Los alemanes, como he dicho, individualmente daban en aquel entonces más bien una impresión de timidez, de apocamiento, y sin embargo, como colectividad se lanzaron a la conquista de mercados con caracteres de reto, porque la expansión alemana se hizo con el lema «Made in Germany», para introducir sus productos en el propio corazón de Inglaterra. Esto era un verdadero complejo de superioridad, porque en aquel entonces la técnica alemana no se puede decir ciertamente que hubiese alcanzado el nivel que ya tenía, por ejemplo, la técnica industrial inglesa.

Estos problemas de los complejos quisiera centrarlos refiriéndolos a hechos que tienen en nuestros días una cierta actualidad en las tendencias y en los acontecimientos que se producen en los escenarios del mundo. Las dos grandes guerras alteraron el mapa político del orbe; se crearon, precipitadamente quizá, nuevos Estados, se han desarticulado otros, se liquidaron imperios coloniales poderosos, surgieron unos regímenes de protectorado, de territorios de mandato, de fideicomisos internacionales, de zonas de influencia sobre todo, y con el malestar creado en el mundo por esa convulsión política de alteración de situaciones y fronteras, que se trazaron simplemente y forzadamente sobre el mapa y después han querido llevarse con violencia a la realidad, chocando con invencible resistencia, han determinado un movimiento de millones de hombres que viven fuera de sus patrias, en un régimen especial de refugiados y han determinado el malestar de los pueblos aherrojados. Con todo esto se han formado unos sentimientos y complejos de superioridad y de inferioridad en los diversos Estados, porque realmente al término de las guerras es natural que el vencedor se incline a formarse un complejo de superioridad y el vencido caiga en un complejo de inferioridad.

Cuando se ha querido poner orden en el mundo y se ha estructurado el régimen de las Naciones Unidas, se ha hecho en el orden económico una clasificación de pueblos; unos, son los Estados maduros, que han alcanzado la plenitud; otros, los pueblos que están en un proceso de evolución o de desarrollo; después, los subdesarrollados, y aun podríamos añadir, aunque no se hable de ello, pueblos económicamente decadentes.

Para establecer esta clasificación se toman arbitrariamente cifras estadísticas de dudosa extracción y siempre de discutible exactitud, o conceptos económicos, a veces no del todo

El tema de los complejos políticos y económicos en el ámbito mundial.

apropiados ; lo más frecuente es basarse en la renta individual o per cápita, y con esto se da lugar a una clasificación y casi a la colocación material de una etiqueta sobre un pueblo con un calificativo, el frecuentemente de subdesarrollado. Naturalmente, la calificación inclina a dar un complejo de superioridad a las economías que se consideran plenas y un complejo de inferioridad a los pueblos que se califican de subdesarrollados. Establecido este régimen económico de situaciones presuntas y categorías, se trata de buscar el modo de atenuar las diferencias y la acción se fundamenta principalmente en las dádivas, el socorro que los pueblos plenos, los pueblos ultradesarrollados dan a las economías subdesarrolladas, o pobres. En esto, los Estados Unidos sobre todo, para no citar algún otro país más, han realizado una labor que nunca se alabará bastante ; las donaciones hechas por Norteamérica en concepto de ayuda, muchas veces desinteresada, otras en condiciones de máxima liberalidad, han hecho un gran bien a los pueblos favorecidos, han evitado muchos males y contribuído a la paz mundial. Pero esto no puede evitar que en la dádiva haya siempre un doble complejo ; el que da, inevitablemente siente un complejo de superioridad, y el que recibe, inevitablemente sufre un complejo de inferioridad, porque tiene la sensación de que se encuentra en condiciones precarias, momentáneas o permanentes, tiene el temor de que el auxilio pueda serle retirado, y la contrariedad de la vinculación de dependencia en las condiciones que la dádiva establece.

Organizado el mundo civilizado de este modo, unas cuantas naciones privilegiadas, las que llamamos grandes, gobiernan al mundo y dictan las calificaciones para todos los demás. Para esto, como digo, se toman unos indicios, determinadas expresiones, numéricas estadísticas, y se olvida algo que es fundamental, que es lo que habría que tener en cuenta, porque hay que penetrar en el espíritu mismo de la diferenciación social.

Aludimos a una distinción, que no se hace y sin embargo es muy conveniente para determinar exactamente la situación y evolución de las economías nacionales : es la situación entre *progreso*, en singular, y los *progresos* en plural. El «progreso» se puede decir que es una tendencia, un impulso que se manifiesta cuando un pueblo se pone en movimiento, con acción enérgica, dinámica, para salir de un marasmo, para vencer un estado de inferioridad, y lo hace porque tiene la percepción, en conciencia, de que otros pueblos han realizado avances de ideas y en estructura y siente el impulso

activo de incorporarse a ellos. En cambio, «los progresos» no son más que los resultados tangibles, susceptibles de expresarse en números, de avances que se realizan en tales o cuales sectores, y que por tanto se pretende medirlos estadísticamente, con pretensiones de exactitud, o, por lo menos, de estimación.

Esta distinción significa que puede haber progresos efectivos en un pueblo y que, sin embargo, no haya progreso. Por ejemplo, los países ricos en abundancia de materias energéticas, o de materias primas, o de productos alimenticios fundamentales, estadísticamente aumentan de año en año sus producciones, realizan *progresos* efectivos de esas producciones; pero como éstas están generalmente en manos de empresas poderosas extranjeras, que las usufructúan, el progreso en cambio se mantiene en un estado bajo, que se manifiesta en el nivel de cultura y en el nivel de vida ínfimo. Aparte del ritmo ascendente de ciertas producciones, todos los demás aspectos de la vida social están estacionarios. También están socialmente convulsos por las circunstancias en que esos países se encuentran. Así resulta que un país que estadísticamente realiza progresos, no progresa socialmente. En cambio, otros, y diría el nuestro, España, en medio de todas las desventuras, de tantas adversidades, de los aislamientos a que nos condenaron las circunstancias y pese al calificativo con que se nos humilla y que yo protesto de que lo admitamos, de «país subdesarrollado»; a pesar de esto, España ha realizado un auténtico progreso, aun cuando no realizábamos todavía grandes progresos; pues progreso es el nivel alcanzado por nuestra cultura, que ésta sea propia, auténticamente española, con pensadores nuestros, con ideas, obras y realizaciones nuestras, con una conducta social acomodada a nuestros sentimientos y reforzada en el patriotismo. Los progresos materiales, como he dicho, no representan propiamente el nivel de la cultura o la civilización. Los avances reales o progresos efectivos en el orden de la producción económica son otra cosa, porque dependen en mucho de elementos y factores externos y son las circunstancias las que privan.

Por esto, para clasificar debidamente a los pueblos y aplicarles calificativos que pretenden expresar su situación, es necesario que se tenga en cuenta esta diferencia; diferencia que nos explica muchas cosas. Por ejemplo, cuando se estudia la actividad para la conquista y usufructo de las principales materias primas, saltan a la vista la historia trágica del petróleo, la no menos dramática del caucho, tantos y tantos alborotos, revoluciones, magnicidios y otros atentados,

guerras auténticas, las perturbaciones de todos género que agitan a esos pueblos, en donde hay riqueza, y singularmente hay que observar la convulsión social determinada por la mezcolanza de la afluencia migratoria, puesto que si van allí hombres animosos, bien intencionados, con coraje para triunfar, con ellos van también las escorias sociales de otros pueblos, los desplazados, los fracasados, los aventureros, hasta los que huyen de la justicia y son auténticos criminales. De esta manera, en esos pueblos se forma un estado social peligrosísimo, en donde la ilusión y la desesperación hacen correr el alcohol, los tóxicos, se extiende el vicio y el crimen. En todos ellos una minoría selecta, culta, está tratando de vigorizar el sentimiento nacional, pero no puede con los complejos de superioridad y de inferioridad que son determinados por el estado crítico de la evolución social, donde el complejo arrollador de superioridad de los que triunfan, con los desplantes del orgullo de las riquezas y las altanerías del propio éxito, va paralelo el complejo de inferioridad de los derrotados, de los desesperados por el fracaso y de los que sienten los zarpazos de la miseria. En el tablero político del mundo se juega con estos elementos y por esto la justa solución de los grandes problemas económicos y sociales tropieza con dificultades insuperables.

Diagnóstico y terapéutica para los complejos que se consideran.

Esto de los complejos, como ustedes ven, aunque explicado someramente, porque el tiempo no me permite extenderme más, quiere decir que si son estados patológicos se debe hacer sobre ellos un diagnóstico y hay que aplicar una terapéutica; entran en el estudio de la teratología social. El diagnóstico para los complejos individuales de tipo psicopático lo debe hacer el médico psiquiatra, porque cada uno es un caso; el diagnóstico para los complejos colectivos es equivocado atribuirlo a una sola causa. En el discurso de Pemán a que me he referido antes, habla del complejo nacional español y le señala como causa una especial situación histórica determinada por la contrarreforma que nos aisló de Europa. Creo que el ilustre pensador se equivoca, pues no fué solamente la contrarreforma, sino un largo proceso de adversidades, principalmente en el terreno militar, que culmina con la pérdida de nuestras colonias, el motivo para que, en un tiempo en que la fuerza y el prestigio de los estados está en la potencia de sus ejércitos, nos dió a los españoles la impresión de que ya no contábamos en el mundo. Pero hay mucho más en los complejos colectivos de las nacionalidades que el poder señalarles una sola causa como determinante de los mismos. Los complejos nacen y se desarrollan

por una desviación en el conocimiento o la interpretación histórica, porque hay una deformación total o parcial en la apreciación exacta del valor de los hechos actuales, porque se ha estancado el nivel cultural, por fermentación social y la causa política de inestabilidad de los gobiernos, que es motivo de desconfianza, también porque no se ha cuidado de formar un verdadero espíritu de voluntad colectiva en la conciencia nacional, etc., etc. Las causas son, pues, múltiples y hay que estar atentos a la suma de las que convergen en un caso determinado antes de que se pueda hacer el diagnóstico.

En cuanto a los remedios para corregir los complejos, si éstos son un estado de debilidad del espíritu, no hay más que uno, fortalecer este espíritu. En los individuos, repito, cada uno representa un caso, y es al médico psiquiatra a quien corresponde intentar la curación; pero en los pueblos, para fortalecer el espíritu colectivo, primero hay que darles una auténtica cultura, elevar el nivel de ésta, pero, por encima de todo, infundirles una confianza y una ilusión: la confianza mostrándoles todo lo que ha sido capaz de hacer ese pueblo, enseñándoles su verdadera historia, mostrándoles también las realidades presentes y tangibles; y la ilusión describiendo lo que hay que hacer, el camino que hay que recorrer y los elementos de que se dispone para recorrerlo con esperanza de éxito. Sobre todo, para librarnos de los complejos nacionales no hay más que tener voluntad, con un auténtico sentido de conciencia nacional, de patriotismo real y verdadero, que no es el patriotismo al estilo chauvinista, callejero, alborotador, que se desahoga en literatura y discursos; no, el patriotismo ha de ser una emoción pura y una reflexión sensata; la emoción por el amor inmenso que debemos a la Patria, y la reflexión, que es el juicio sereno y ponderado para saber qué es lo que la Patria necesita y estamos dispuestos a dar en esfuerzo y en sacrificios.

Hay que saber distinguir siempre en la gran diferencia que separa los sentimientos de los complejos. El conocimiento de una inferioridad positiva nos hace prudentes, pero no nos acobarda, pues si hay voluntad se hace por compensar los defectos. Muchos hombres, con incapacidades notorias de graves defectos físicos, de origen o por accidente, buscan ocupación apropiada a las condiciones reales o se forman una nueva capacidad; los Institutos de reeducación profesional realizan hoy una gran tarea en este campo. En el complejo, por su definición y carácter, estas reacciones saludables son difíciles. Diría que la incapacidad parcial real es un avería en una parte accesoria de un vehículo y el com-

plejo es la avería sustancial en el motor, porque radica el fallo en el espíritu, que es el motor de nuestros actos.

Por esto, para provocar la reacción anímica y librarnos de los complejos, hay que dar golpes duros y constantes para despertar las conciencias adormecidas, para desentumecer los cerebros embotados. Yo, con esta conferencia, me proponía dar algunos de estos golpes de advertencia y consejo; quizá no han salido más que golpecitos tenues, pero, en fin de cuentas, quisiera que, como final de ella, quedase en vuestro espíritu esto: el complejo social o colectivo, siendo un estado patológico, se corrige mediante una adecuación de condiciones y de circunstancias y la más fundamental para el caso en la nación es sentir un auténtico y sereno patriotismo que nos hace estimar lo propio por encima de los de los demás. (Aplausos prolongados).

Y habiendo terminado así mi papel de conferenciante, voy a hablar ahora, brevemente, como Presidente de la Corporación. Tenemos hoy aquí al Excmo. Sr. Ministro del Ejército, Teniente General Barroso; yo no he de decir quién es el General Barroso, hombre de vasta cultura, ejemplar en lo castrense, pero, sobre todo, los que le conocemos y tenemos el honor de tratarle, sabemos el inmenso valor que representan su afectuosidad y amistad. Este afecto de amistad y de hidalguía es lo que hoy le ha traído aquí, para dar al Ateneo, para rendir a nuestra Corporación un testimonio de consideración. Nosotros, que amamos tanto la Casa, querido General, apreciamos este gesto vuestro como uno de nuestros legítimos orgullos. Y al Director General de Información, que es como de los nuestros, pues no es la primera vez que viene, con su propia representación y con la alta representación del Ministro de su Departamento, también nuestra gratitud. Con la presencia de estas ilustres personalidades diré, sin exageración, que el acto de hoy no es solemne, es solemnísimos, y que en los anales de nuestra Corporación quedará como una fecha destacada. Después, son las Autoridades regionales, provinciales y locales, asiduas en prestar al Ateneo su colaboración moral; son los invitados de honor, y sois vosotros, el público, al que el conferenciante ve desde aquí, y observa y sigue porque su mirada atenta y el oído a la escucha, son el mayor estímulo para nosotros, para que sintamos la satisfacción de cumplir con el deber y el ánimo de seguir cumpliéndolo, si puede ser, con creces.

Queda abierto el curso 1959-1960. (Se repiten los aplausos).



MINISTERIO
DE CULTURA



MINISTERIO
DE CULTURA

