

Luis VALLS TABERNER



¿Sabe usted cómo se comporta?

ESTE verano, Ignacio Carrión nos comentaba la reciente edición revisada del Debreth's, el clásico manual inglés de comportamiento social, convertido en «best seller» después de medio siglo de no reeditarse.

Las opiniones del Debreth's suelen ser tenidas por palabras de oráculo. Ya no conviene, por ejemplo, llevar un pañuelo en el pequeño bolsillo de la chaqueta, porque a partir de ahora le pueden confundir a usted con un hortera. Tampoco conviene esperar para comer a que lo haga la anfitriona o el anfitrión, porque por algo le han servido a usted antes; muchos son los platos que pierden calidad cuando se enfrían con la espera. He aquí algunos de los cambios sociales habidos en los últimos cincuenta años.

No pretendo animar al lector a que se comporte correctamente cuando no esté solo, o a que haga un esfuercillo por cumplir con la «letra pequeña» de las reglas de la etiqueta. Para esta finalidad bastaría con recomendarle la adquisición del Debreth's, o la del libro de Noel Clarasó **¿Sabe usted comportarse bien?**, algo delicioso, como cuanto he leído del mismo autor. Me parece además que no me han ofrecido estas páginas para que converse con el lector sobre temas de urbanidad.

Al pedirme el director una colaboración, pensé que a los lectores les gustaría una historieta de políticos y banqueros. Este es un tema de todos los tiempos, que ha sido y sigue siendo un tema de este año 1981. Cuando leí ese libro del Noel Clarasó, se me ocurrió que bien podría yo escribir algo sobre el mismo tema. Para llevar mi atrevimiento aún más lejos, ideé otro título: **¿Sabe usted cómo se comporta?**

No hay que olvidar que una de las reglas del comportamiento es saber en qué consiste comportarse bien. A partir de esta ausencia de ignorancia, uno puede saltarse las normas «a la torera», es decir, con habilidad y excusas, pero demostrando siempre que las conoce. A esa luz, se entienden muy bien las anécdotas que circulan sobre Alfonso XIII. Se cuentan con gracia las «pifias» que él cometía para dejar en buen lugar a aquellos invitados patanes que estaban al borde de caer en el ridículo.

SI de los banqueros hay que hablar, tratemos sin chismorreos de los dos frentes que tienen en estos momentos, frentes poco gratos y nada gratifi-

cantes. Uno de ellos es el abierto por los colegas que pasan por la corporación, es decir, que fracasan como banqueros. El otro frente preocupante es el de los políticos que se comportan como si tuvieran «el pensamiento cautivo».

Hasta ahora, los malos banqueros han hecho daño a la profesión bancaria, aunque en algo la hayan favorecido. Son muchos los miles de millones de pesetas que esos «señores» han empleado mal y que ahora, como si hubiésemos sido socios, estamos pagando entre todos. Es la puesta de manifiesto de que en una profesión tan seria también se pueden producir ligerezas extrañas. Lo increíble es que hayan tenido acceso a ella de modo tan fácil los aficionados, en la peor aceptación del vocablo.

«Por fin nos hemos dado cuenta de que los banqueros somos socios unos de otros.» Esta afirmación de uno de los grandes banqueros actuales no ha producido todavía sus consecuencias lógicas. Por ejemplo: ningún colega nuestro debería sentirse extraño a lo que pueda suceder en el Popular y tendría, por tanto, que opinar sobre las personas que ocupan los altos cargos. No obstante el riesgo que corren con nosotros, la actitud de los colegas no es ésta. Y me pregunto: ¿Cómo puede serles indiferente algo que,

por ser ahora común, tendrían que pagar a escote, si el balance resultara negativo? Y lo mismo pienso de la recíproca.

Es probable que la mala actuación de la minoría de banqueros fracasados haya tenido de positivo la mejora de la imagen del conjunto de la banca. Es una gran profesión aquella que en tiempos de crisis generalizada sabe aguantar lo suyo y que todavía le quedan agallas para absorber negocios pésimos, a fin de hacer frente con éxito a la crisis de los colegas frívolos. De esta imagen de eficacia y de éxito ante el público no está lejos, por supuesto, la notable actuación de los hombres de la corporación bancaria, gestores expertos de estos problemas en su fase inicial.

QUIZA no esté de más aclarar que la negativa calificación que merecen los malos banqueros no es, a mi entender, tanto por la falta de éxito en sus negocios cuanto por ignorar cómo se comportaban, por su desprecio de las reglas y costumbres bancarias. Es cierto que «cuando uno no sabe cómo se comporta, cerca está de su fracaso».

Los malos banqueros nos conducen a sus homónimos políticos, personajes dignos de tener en cuenta porque su pluma es ley. A ellos la profesión les produce escándalo no sólo por la actuación de los malos banqueros, sino también por la de los banqueros malos. Para esos políticos, la posibilidad de actuar mal hay que impedirle a toda costa, «a mano armada» si es preciso.

Manifiesto entre paréntesis que admiro a las personas inteligentes tanto como me molestan las apasionadas y exaltadas. Esta actitud es muy propia de la profesión bancaria, para la que es vital vivir en la realidad. Una inteligencia ofuscada o perturbada por la pasión no puede ver claro ni actuar con sentido práctico.

Cuando una persona es inteligente, la conversación es siempre enriquecedora. Todas sus intervenciones, orales o escritas, son un gozo. Si fuésemos inteligentes no se crearía ningún problema en las relaciones entre políticos y banqueros, porque ni teórica ni prácticamente son contrapuestos los intereses de la política con los de la banca. Podrán darse intereses personales encontrados, pero no están enfrentados por sistema

los intereses derivados de las respectivas profesiones, que, además, disfrutan de ámbitos de poder que son complementarios. No obstante, quizá tengan una explicación las divergencias que se dan en la actualidad.

CUANDO el político accede a la profesión después de haber tenido éxito en su vida privada, su actitud en el cargo es de permeabilidad a las razones y al buen sentido. Está acostumbrado a leer en la vida más que en los libros. Pero el político que procede de la burocracia tiene tendencia a seguir creyendo en la validez universal de lo que ha estudiado, y, como goza de un puesto de trabajo con poder, se vuelve impermeable a la realidad y a cualquier argumento experimentado. Querer dialogar con él equivale al juego de la pelota en el frontón.

Comprendo la postura de los norteamericanos, quienes, para poder enfrentarse a su burocracia, le han dado el poder a Reagan aunque muchos no compartan su ideario político. Dada la fuerza que tiene entre nosotros el mimetismo, es de desear que Reagan disponga de tiempo y de la energía necesarios para podar la burocracia en ínfulas y en número.

La divergencia que se da entre políticos y banqueros está en las diferencias de responsabilidad y de actitud ante la vida. El banquero podrá ser un teórico de la banca, pero cuando los que le han elegido detectan su incompetencia práctica, hacen lo posible para retirarle a una vía muerta que, por lo mismo, no es dañina.

En cambio, cuando el éxito o el fracaso en un trabajo no es medible, se está muy cerca de que gobiernen el abuso y el capricho. Es la condición humana. Y entonces, si la fuerza lograra imponerse, habría que seguir el consejo de la conocida expresión familiar castellana: «Apaga y vámonos.» Estaremos perdidos mientras se siga estudiando la legislación extranjera en vez de estudiar la vida. Afortunadamente, no todos los políticos se comportan así.

Quizás exagere al decir que el principal cometido de un banquero en relación con el político es hacerle dudar. No hace falta ser hoy más ambicioso. Si yo pudiera, dirigiría una carta al político para, con toda modestia, preguntarle: ¿Sabe usted cómo se comporta?