

AS RELACIÓNS BANCA-INDUSTRIA EN GALICIA

RAMÓN YÁÑEZ BRAXE
Santiago de Compostela: Laiovento. 2000
[268 páxinas]

Recibido: 2 abril 2001

Aceptado: 15 maio 2001

Si algo se echaba en falta en la literatura sobre la economía de Galicia de los últimos años era, sin lugar a dudas, un análisis serio y profundo sobre la vertiente financiera de nuestro proceso de (des-)industrialización. La existencia de estudios sobre la actividad productiva desvinculándola de sus relaciones con el sistema financiero implicaba una comprensión insuficiente de la dinámica industrial gallega, sobre todo en un contexto marcado por una débil estructura empresarial.

Teniendo en cuenta lo anterior, es preciso darle la bienvenida a este libro de Ramón Yáñez que promete convertirse en una obra de obligada consulta y referencia en el ámbito académico y profesional; de enorme interés y utilidad tanto para los más estudiosos de la economía gallega como para los hombres de empresa, los gestores públicos y, en definitiva, para todo aquél interesado en conocer más de cerca el entramado financiero-industrial de nuestro país. Y la verdad es que el libro de Yáñez desprende desde el primer momento el saber conjugado, impuesto por el rigor científico y académico así como por la agudeza derivada de la propia experiencia profesional del autor. Efectivamente, una de las principales riquezas de la obra deriva del hecho de que Yáñez, antes que profesor e investigador universitario (actualmente es profesor doctor en la Universidade de A Coruña), desarrolló una intensa actividad profesional en el ámbito de la empresa (ingeniero, economista y gerente), lo que le dota de una especial perspicacia para el tratamiento del tema, como queda patente en cada una de las páginas que da cuerpo a este libro.

En un primer capítulo, el autor nos introduce en el estudio general de las relaciones banca-industria a través de la confrontación entre los dos modelos polares de organización financiera; es decir, entre el continental, imperante en países como Alemania o Japón y caracterizado por unas relaciones de proximidad, y el modelo anglosajón, dominante en el Reino Unido y en los EE.UU. y que se caracteriza por un mayor distanciamiento entre la banca y la industria. Los dos capítulos siguientes tratan de profundizar en la caracterización y en la evolución del modelo de relación banca-industria en España y en Galicia, respectivamente. En este sentido, el autor llega al resultado de que en ambos casos se ha producido una evolución desde un modelo originariamente continental hacia un modelo “aparentemente” de tipo anglosajón, gestándose una progresiva separación entre la banca y la industria, aunque es en el caso de Galicia donde este proceso adquiere una mayor intensidad. A la hora de identificar los factores que explican este cambio, Yáñez apunta al frac-

so del modelo de desarrollo y a su incidencia sobre las cuentas bancarias que acabó forzando el creciente abandono de posiciones industriales por parte de la banca, agravada por la manifiesta carencia de profesionales y burócratas eficientes y suficientemente preparados en la evaluación de riesgos y oportunidades de inversión productiva. El resultado no podía ser otro que una fuerte pérdida de peso participativo de las entidades financieras gallegas en la industria del país, expulsando ahorro generado en Galicia a través de dos tipos de drenaje: las cesiones de tesorería y la creciente participación en fondos de inversión. El primer perjudicado tampoco podía ser otro: el sector industrial gallego, que vió fuertemente debilitada tanto la estructura financiera como la cuenta de resultados de las empresas autóctonas, hipotecando seriamente las posibilidades de crecimiento de nuestra economía y, en definitiva, de convergencia con las áreas españolas más dinámicas.

Aparte de los resultados anteriores, resultan especialmente llamativos y significativos algunos de los hallazgos que se obtienen en el análisis comparado de los balances y de las cuentas de resultados de las empresas españolas y gallegas que se lleva a cabo en el capítulo cuarto. En concreto, cabe destacar la comprobación de que el racionamiento del crédito viene caracterizado por un elemento discriminatorio en función del tamaño y de la ubicación regional. En este sentido, se constata, en primer lugar, que las pymes sufren un trato claramente discriminatorio en materia de crédito y son éstas, paradójicamente, las empresas que presentan una mayor rentabilidad económica y financiera y, en segundo lugar, que son las empresas gallegas (junto con las extremeñas) las que padecen un mayor racionamiento del crédito y las que poseen un menor grado de bancarización del pasivo circulante en comparación con sus homólogas españolas *“a pesar de demostrar una semejante rentabilidad económica y una superior rentabilidad financiera”*.

Otro punto de sumo interés que merece ser destacado viene dado por la sistematización que hace el autor sobre las ventajas e inconvenientes que para las entidades financieras supone su proximidad con la industria. Entre las ventajas es preciso mencionar las siguientes: 1) contar con una presencia políticamente relevante en los órganos de dirección empresarial; 2) reducción de la incidencia de las asimetrías de información y mejora de la información necesaria para evaluar los riesgos de crédito; 3) un mejor conocimiento integral de los sectores industriales; 4) un mayor abanico de posibilidades de negocio derivado de las empresas en las que se mantienen posiciones importantes; 5) la posibilidad de captación del negocio generado por la empresa; 6) la mejor accesibilidad a mercados externos; y, finalmente, 7) una mayor diversificación de riesgos y ganancia de liquidez. En lo que se refiere a los inconvenientes, el autor destaca los siguientes: 1) riesgos excesivamente concentrados en aquellas empresas en las que tienen una posición más fuerte; 2) barreras de salida, tanto a nivel económico como social; 3) riesgo de volatilidad de la cotización de las participaciones; 4) se requiere constituir equipos de expertos en evaluación del riesgo industrial; 5) posibilidad de generar posiciones acomodaticias al negocio impulsada por las propias empresas participadas; 6) peligro de contagio de los malos resultados de las empresas participadas a la cotización de las acciones de la propia entidad financiera; y, por último, 7) crece el riesgo de insolvencia.

En definitiva, la obra en sí carece de desperdicio. De hecho, su extensión (268 páginas) parece quedar pequeña para la amplitud de los contenidos en los que Yáñez trata de profundizar. Téngase en cuenta que el libro es un apretado resumen de la extensa tesis doctoral realizada por el autor, bajo la dirección de Xavier Vence, catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de Santiago de Compostela. En todo caso, constituye una síntesis didáctica y asequible no sólo para el colectivo de especialistas sino también para un público más general. Por lo tanto, es preciso aconsejar vivamente su lectura a todo aquél que desee penetrar en uno de los nudos gordianos de nuestra economía en las puertas del siglo XXI.

ÓSCAR RODIL MARZÁBAL
Departamento de Economía Aplicada
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Santiago de Compostela