

LAS RELACIONES BANCA-INDUSTRIA

Antonio Torrero Mañas (*).

1. Introducción

En los análisis que se realizan sobre la adecuación del sistema financiero en relación a la financiación de la industria, surge la tentación de atribuir el atraso económico o el bajo ritmo de crecimiento a los defectos del sistema financiero, o en sentido contrario, de achacar los éxitos industriales a un planteamiento financiero adecuado. Dos precisiones parecen obligadas:

El papel del sistema financiero, siendo significativo, no es, en modo alguno, determinante. Factores tales como la cohesión social, la laboriosidad de la población, y los valores de la sociedad en relación al hecho económico son mucho más importantes. Aún así, existe una tentación clara de intentar paliar las carencias de las economías mediante la pulsación de la palanca financiera, tal vez porque se asuma que es un mecanismo factible de manipulación sin producir tensiones sociales o, quizá, porque a las modificaciones de las directrices financieras se les suponga una eficacia más inmediata que otras formas de actuación.

La segunda precisión es que los sistemas financieros en los países desarrollados son consecuencia de un largo proceso de sedimentación en el que tienen un peso importante los factores his-

(*) Tomado del libro Estudios sobre el sistema financiero, del mismo autor, Biblioteca de Economía, España Calpe, 1989. Incluido también en Banesto: "La Banca e Industrialización en España".

tóricos, el marco legal y la visión que cada sociedad tiene del hecho económico. Quiere esto decir que no es tarea fácil conseguir modificaciones substanciales del sistema financiero de forma inmediata para acercarlo a la configuración que se entienda como más adecuada, porque las ideas y formación de los agentes económicos pueden no estar en consonancia con las nuevas instituciones y mercados que se pretendan potenciar. Es perfectamente posible, en consecuencia, que una determinada configuración del sistema financiero, que haya funcionado con éxito en algún país, no produzca los mismos resultados en otros que pretendan adoptarla.

Aparte de estas observaciones, hay una cuestión previa. ¿Por qué motivos nos planteamos la adecuación del sistema financiero en relación a la industria y no lo hacemos en relación a la agricultura o a los servicios?; o, dicho de otra forma, ¿por qué se considera prioritario fomentar el desarrollo industrial?. La pregunta es oportuna en una situación como la actual en que parece apreciarse un estancamiento, o un retroceso en muchos casos, de la contribución del sector industrial, y, en sentido contrario, un auge de los servicios en la composición del PIB y en el empleo. El fenómeno del avance del sector servicios es un hecho importante sobre el que no puedo detenerme aquí, aunque señalaré que una de las razones que los estudiosos exponen para explicar el dinamismo de los servicios es el cambio de orientación del propio sector industrial en el sentido de comprar un conjunto de servicios que tradicionalmente se producirán en el ámbito interno de la empresa. En cuanto al sector agrícola, el incremento de la producción en las sociedades desarrolladas se presenta como un problema antes que como una posibilidad, y sin dejar de ser, en ocasiones, un protagonista importante de los flujos financieros, no se plantea como un objetivo prioritario la canalización de fondos hacia el sector.

En cambio, se sigue destacando la necesidad de potenciar el sector industrial, porque se entiende, en último término, que la

industria es el esqueleto básico en el que descansa la economía de un país, y se asume que la competitividad industrial marca las posibilidades de desarrollo futuro. Por otra parte, en la industria se concentran proyectos intensivos en capital, con un largo período de maduración y se admite, con más o menos énfasis dependiendo de las escuelas de pensamiento, que la disponibilidad, coste y plazo de los recursos financieros juegan un papel más importante en las decisiones de inversión.

2. Tres modelos de relaciones banca-industria

En una primera aproximación, podríamos distinguir dos configuraciones del sistema financiero, cuyas diferencias básicas residen en las relaciones que establecen las entidades bancarias con los sectores reales de la economía:

- . El sistema financiero desempeña una actividad económica similar a otras, y el punto de referencia de los agentes económicos debe ser la obtención de la mayor tasa de beneficio, porque la consecución de este objetivo garantiza el mejor aprovechamiento de los recursos. Esta concepción sería la propia de los países anglosajones. La consecuencia de este planteamiento, que releva a las entidades bancarias de cualquier responsabilidad respecto a los sectores reales, es una tendencia a préstamos a corto plazo y a situar los recursos en activos con la mayor liquidez y seguridad posibles en un ámbito internacional.
- . El sistema financiero es una pieza esencial de la actividad económica y debe ser beligerante en su ordenamiento. De manera que, aparte de la prestación de los servicios propios de la actividad financiera, se entiende que las entidades bancarias tienen la misión de implicarse en la problemática de los sectores productivos y, en particular, de la industria. Esta concepción con matices signi-

ficativos sería la propia del resto de los países industrializados y, en particular, de Alemania y Japón, que hemos escogido por su significación económica como contrapunto del modelo anterior. Como tendremos oportunidad de especificar más adelante, existen, sin embargo, diferencias muy notables en la actuación de las entidades bancarias de estos países.

La diferencia anterior, insisto, constituye una primera aproximación que conviene precisar. No debe entenderse que, en el primer caso, se considere a la actividad financiera como una más sujeta a los condicionantes comunes a todos los sectores, porque en todos los países se tiene en cuenta la especificidad de la función financiera y se admite la necesidad de una regulación diferenciada. Esto es así porque el sistema financiero tiene la responsabilidad del mecanismo de cobros y pagos, es el vehículo a través del cual se realiza la política monetaria, y su viabilidad descansa, en último término, en la confianza que tengan los agentes económicos. Estas características determinan que la solvencia de las instituciones y la continuidad de la función que ejercen debe estar garantizada; lo que explica que, incluso en los países con tradición más liberal, el Estado no pueda ser ajeno a los problemas de las entidades o de los mercados financieros.

Lo que se pretende destacar con la diferenciación expuesta es que en los países anglosajones se considera que las operaciones de activo, tanto en relación a la financiación de actividades, como en cuanto al plazo y las condiciones, se establecen en función de los mecanismos de mercado, sin que exista responsabilidad adicional respecto a la evolución de los sectores productivos. Aún más, se entiende que las entidades crediticias no deben participar en empresas de otros sectores que puedan interferir con la libre asignación, distorsionar los mecanismos de mercado o provocar conflictos de intereses. Esta visión implica, en tér-

minos generales, que no hay ninguna necesidad de incentivar la creación y desarrollo de iniciativas empresariales, porque se asume que todas aquellas necesarias serán emprendidas y viables en el marco de una economía de mercado. La separación entre instituciones crediticias y empresas industriales, determina que el peso de la financiación descansa en los mercados de valores que tienen una gran importancia respecto a otros países. Ello explica que la capitalización bursátil y el tráfico de títulos sea mucho más importante en Inglaterra que en Alemania, aunque este país tenga una mayor dimensión económica.

La segunda concepción tiene como denominador común la idea de que el sistema financiero, además de las funciones aludidas, debe orientarse a colaborar con los sectores productivos. Esta visión supone que el desarrollo industrial no es automático, o, en cualquier caso, existe aspiración de acelerarlo. El punto fundamental es arbitrar los medios para que las instituciones crediticias suministren recursos a largo plazo que animen a la iniciativa empresarial, y la aceptación de que las instituciones bancarias participen como accionistas en las empresas; pero a partir de esto, se abre un conjunto de variantes en relación a que la actividad financiera se inscriba en un marco de planificación económica, que el Estado garantice los riesgos asumidos por la financiación de carácter compulsivo, que se nacionalicen las entidades financieras, o que, manteniéndose éstas en manos privadas, la Administración disponga de instituciones propias dedicadas a la financiación de actividades sectoriales.

La configuración actual de los sistemas financieros en los países desarrollados es consecuencia, como se ha dicho, de la evolución histórica, del marco legal y de las convicciones que existan respecto del papel que corresponde a los agentes económicos. Se realiza, a continuación, un resumen de las características más destacadas de los sistemas financieros en tres países,

que mostrarán la diversidad de situaciones (1).

2.1. La relación banca-industria en el Reino Unido

La banca y, en general, las instituciones financieras en el Reino Unido no han tenido una relación profunda con la industria en el sentido de involucrarse en la gestión de la misma, o asumir algún tipo de compromiso de financiación, que ha descansado sobre los mercados de valores. Los autores que han estudiado las razones de esta separación, aparte de señalar la tradición liberal en economía, han apuntado que el Reino Unido fue la primera nación industrial, pero, al mismo tiempo, la principal potencia comercial, lo que proporcionó a inversores y banqueros la posibilidad de invertir en los países que aspiraban a la industrialización y financiar la explosión del comercio mundial, como alternativa a la inversión en el interior. La atención mayoritaria de la aristocracia y de la banca se dirigió al exterior, y las grandes empresas industriales se financiaron con beneficios retenidos, fondos de hacendados locales y préstamos a corto plazo de los pequeños bancos regionales.

La industria inglesa no resultó seriamente perjudicada por la falta de interés de la City a lo largo del siglo XIX, porque tenía la ventaja del dominio del mercado internacional, al ser el primer país que se industrializó y contaba, asimismo, con un imperio colonial cautivo a efectos comerciales. Pero, en las primeras décadas de este siglo, comenzaron a proliferar opiniones sobre la necesidad de centrar la capacidad de inversión en el interior, y, en particular, a mostrar preocupación sobre la falta de financiación de la industria. El Comité MacMillan de 1931 adver-

tía del declive industrial y recomendaba una mayor atención financiera hacia el sector (2).

Desde entonces ha sido constante la preocupación sobre el divorcio entre las finanzas y la industria. Los críticos que percibían la carencia, mostraban cómo el mercado de valores era un mecanismo de puesta en circulación financiera de la riqueza creada y un suministrador de liquidez, pero la función de asignación de recursos era muy escasa y limitada, por la propia naturaleza de un mercado público, a empresas de una cierta dimensión. Sin embargo, la tradición liberal en finanzas y el papel dominante de la City han impedido que se alterase el modelo establecido. Las iniciativas puestas en marcha para financiar a la industria no han afectado al sistema financiero, y se ha limitado a la creación de instituciones específicas, que han tenido una vida lánguida. Éste ha sido el caso de la Industrial and Commercial Finance Corporation, creada en 1945. Por otra parte, los gobiernos laboristas han insistido más en el control de la propia industria que en establecer una conexión que se situaba fuera del marco de la tradición británica. En las décadas de los sesenta y setenta surgieron numerosas instituciones con el objetivo de financiar a la industria, pero desligadas de las finanzas y apoyadas por fondos públicos, con lo que los problemas del déficit impidieron que su importancia fuera determinante. Éste fué el caso de la National Enterprise Board, creada por el gobierno laborista para tomar participaciones industriales y proporcionar financiación a nuevas industrias, aunque la mayor parte de los recursos se destinó a empresas en declive y muy afectadas por la crisis, en particular la British Layland.

El último informe que analiza en profundidad las relaciones banca-industria es el realizado por el Comité Wilson (3), que establecía como una conclusión básica que el problema de la industria no radicaba en la escasez de financiación, afirmación que ha sido ampliamente contestada (4).

De manera que, en conclusión, y a los efectos que nos interesan, en la economía inglesa no ha existido implicación de la banca en la industria, y mucho menos intento alguno de participación permanente involucrándose en la gestión.

2.2. La relación banca-industria en Japón

En Japón se ha reconocido históricamente la necesidad de que los recursos de la banca se dirijían a financiar la industria; sin embargo, los mecanismos establecidos para asegurar este objetivo se modificaron substancialmente a partir de la segunda guerra mundial. La actividad financiera e industrial anterior a la guerra giraba en torno a los **zaibatsu**, grandes **holdings** privados compuestos de empresas financieras e industriales que constituyeron un factor fundamental para la modernización de la economía japonesa. Las implicaciones militaristas de los **zaibatsu** y la propia concepción del funcionamiento de una economía de mercado de Estados Unidos, llevaron al desmantelamiento de estas instituciones, con lo que el vínculo entre finanzas e industria quedó interrumpido.

El vacío se rellenó con el MITI (Ministry of International Trade and Industry), que significaba un mayor peso del Estado en la relación banca-industria. El papel del MITI ha sido determinante en el desarrollo industrial japonés, y sus actividades van más allá de procurar que las grandes empresas tuvieran asegurado un flujo de financiación a largo plazo, ya que colabora activamente con los grupos industriales en el estudio de sectores industriales y el diseño de estrategias a largo plazo. A los efectos que nos interesan, el MITI, por medios directos e indirectos, y sin necesidad de nacionalizar las entidades de crédito, ha actuado asegurando la financiación necesaria a las empresas y sectores que consideraba prioritarios. Las limitaciones de expansión de la banca privada supusieron una fuerte dependencia del Banco

del Japón y, por tanto, la banca tenía muy en cuenta las sugerencias del MITI respecto a la asignación de recursos.

Por otra parte, la potenciación de la Post Office aseguraba la canalización del ahorro particular hacia las grandes empresas consideradas como básicas para la economía japonesa. De manera que, en el caso de Japón, el sistema Bancario se puso claramente al servicio de un desarrollo industrial acelerado, y el proceso ha sido ordenado por un superministerio que ha tenido que luchar contra el Banco del Japón y el Ministerio de Finanzas, con ideas más ortodoxas sobre la financiación, para conseguir su objetivo último.

Este mecanismo, que ha actuado desde el final de la segunda guerra mundial, ha comenzado a debilitarse como consecuencia del propio éxito de la política perseguida. La fortaleza financiera de los grandes grupos industriales japoneses, el fuerte crecimiento de los propios bancos comerciales, la expansión internacional de la industria, primero, y de la banca, más tarde, y la presión de Estados Unidos, han determinado un movimiento hacia la liberalización del mercado financiero, que no va tan rápido como USA desea, ni parece firmemente asentado en las convicciones económicas japonesas. Con todo, parece apuntarse un cambio hacia una mayor libertad y, en consecuencia, una pérdida de protagonismo del poderoso MITI.

En conclusión, la banca japonesa aparece fuertemente implicada en la industria no sólo como proveedor de fondos a largo plazo, sino como partícipe accionario activo en la gestión, con la particularidad de que esta tendencia ha sido no sólo animada, sino impuesta desde la Administración que, además, ha orientado a los agentes -empresas y la propia banca- en la dirección sectorial que era conveniente apoyar.

2.3. La relación banca-industria en Alemania

En Alemania existe una profunda tradición de que la banca sitúa como centro de su atención el apoyo a las empresas industriales, hecho, sin duda, asociado al pensamiento histórico alemán que supuso el rechazo de la política de *laissez faire* y señaló la prioridad de conseguir un desarrollo industrial acelerado. Precisamente, con este objetivo concreto surgen en los años setenta del pasado siglo los tres grandes bancos alemanes actuales -el Deutsche, el Commerz y el Dresdner-. Su crecimiento ha ido asociado a la promoción empresarial, a la participación directa en el capital de las empresas y distribución de acciones entre su clientela, a través de una importante red de oficinas. La banca alemana responde, pues, a la idea de banca universal, que opera en la financiación a corto, a largo, promueve empresas y participa activamente en la gestión de las mismas.

La nota distintiva más importante es que, aunque existen instituciones públicas, en el servicio de la financiación de la industria, las entidades principales son privadas, y sus criterios de actuación responden más al consenso y a la negociación entre los principales agentes -industria, Administración y banca- que a normas impuestas. Por otra parte, conviene advertir que la cuota de mercado de los grandes bancos es reducida en relación al total y que junto a ellos existe un conjunto importante de bancos locales y cajas de ahorros con una filosofía similar de actuación, y dedicados a las empresas pequeñas y medianas de su zona de influencia.

Las diferencias fundamentales con Japón, en cuanto al tema específico que aquí se aborda, es que en Alemania existe una convicción muy acentuada de que la banca privada ha de trabajar estrechamente ligada a la industria, y, por tanto, no era precisa la tarea supervisora y orientadora del MITI. Por otra parte, la banca alemana tiene autonomía en cuanto a la elección sectorial y

actúa en función de la eficiencia de las empresas, dejando de prestar su apoyo y atención a las que, a su juicio, no ofrezcan perspectivas favorables, e involucrándose muy directamente en los órganos de decisión.

2.4. Algunas conclusiones

De esta breve síntesis, una primera conclusión provisional es que no existe un modelo único en las relaciones banca-industria. Si se hubiera ampliado la referencia a otros países, se apreciarían matices diferenciadores adicionales que reforzarían esta afirmación.

El segundo aspecto que quiero destacar es que la pretendida mayor eficacia del modelo anglosajón no parece corresponderse con la evolución de las economías. Por el contrario, los éxitos en el terreno de la industria y en el logro del crecimiento económico aparecen asociados a modelos donde existe una fuerte implicación de la banca en la industria. Sería preciso distinguir entre sofisticación de los sistemas financieros y colaboración de los mismos en la consecución de una industria potente, porque es innegable la mayor perfección y complejidad del modelo anglosajón, pero más que cuestionable que ello aporte más ayuda al desarrollo económico e industrial.

El tercer aspecto a considerar es que, si bien parece existir un apoyo mayoritario en cada país a los que hemos hecho referencia, a las relaciones establecidas entre la banca y la industria, en todos existe un grado de contestación no despreciable, advirtiéndolo los críticos los defectos del sistema predominante. En Inglaterra la posición crítica al divorcio banca-industria señala éste como razón de la desindustrialización, y apunta un conflicto de intereses entre la City y las empresas industriales. En Japón se destaca que la política seguida de asegurar un flujo importante y barato de financiación a empresas clave, beneficia só-

lo a una minoría, por importante que sea, y que el ahorro no percibe la remuneración debida. En Alemania se critica el excesivo poder de los grandes bancos y se expresan dudas sobre la coherencia de una política industrial realizada, en último término, desde el punto de vista financiero.

Otro punto de interés es que, pese a lo anterior, es preciso un consenso amplio en las relaciones banca-industria para que, sea cual fuere el modelo existente, funcione de forma efectiva: es decir, que las relaciones se consoliden por la permanencia, y, por tanto, el modelo adecuado es aquel que menos fricciones genere desde el punto de vista social y político dentro de un horizonte de largo plazo, y sintonice, de forma más adecuada, con las convicciones mayoritarias de los agentes económicos.

Por último, ha de señalarse la dificultad de intentar implantar un modelo que no se adapte a las circunstancias específicas de cada país, por grande que sea el éxito que haya tenido en otros. Esto no significa que exista imposibilidad de alterar las relaciones establecidas -el caso del MITI japonés es un buen ejemplo de lo contrario-, sino que las modificaciones deben tener en cuenta no sólo una referencia ideal, sino la realidad concreta del país, las convicciones existentes, la posibilidad de consenso a largo plazo y la preparación técnica que exista para implementarlo, tanto en la propia banca, como en la Administración.

En estas coordenadas hay que situar el intento de homogeneización del modelo bancario en la CEE. La cuestión relevante es si mediante una legislación única se llegará a un modelo de banca y a unas relaciones banca-industria similares. Es dudoso que así sea, por la diferente tradición y adaptación de los agentes económicos. En consecuencia, lo más probable es que, a pesar de una legislación común en orden a actividades a realizar y límites de participación bancaria en la industria, se imponga la realidad de la tradición de los sistemas bancarios nacionales y subsistan diferencias apreciables en la relación banca-industria.

3. La relación Banca-Industria en España

El modelo tradicional de la banca española responde a las características de banca universal y se inscribe, pues, con matices importantes, más en la línea de la banca alemana o japonesa, que en el modelo anglosajón.

Sintetizaré muy brevemente los condicionantes más significativos, intentando enlazar la situación con la primera parte de este trabajo.

El sistema bancario español -bancos y cajas- ha estado, tradicionalmente, implicado en la industria. La Banca, con una posición más activa; las Cajas, con altos coeficientes obligatorios que se instrumentaban en tenencias de renta fija en favor de las empresas y servicios públicos. El punto culminante de la intervención del sector financiero se sitúa en la década de los sesenta, cuando se produce lo que acertadamente se ha denominado el "boom de la financiación intervenida". En la década de los setenta, con la crisis económica, se abre paso la idea de que es preciso que el mercado tenga un mayor papel en la asignación de los recursos financieros, pero los propósitos liberalizadores tropiezan con la financiación del déficit público, de manera que se ha pasado de un apoyo del sistema bancario a actividades específicas, a otro de carácter global.

Las razones del cambio son bien conocidas: se ha argumentado que la subvención encubierta en tipos de interés a empresas públicas y privadas implicó una asignación errónea de recursos, porque los demandantes no estaban preocupados por la disponibilidad ni por el coste, y se abarataba artificialmente el factor capital que era el más escaso. Al mismo tiempo, este mecanismo distorsionaba las cuentas de resultados de las empresas y se consideraba que una opción más clarificadora era que en las actividades protegidas, la subvención se hiciera con cargo al presupuesto y que fueran conocidos los costes en que se incurrían.

No pongo en duda la validez general de la argumentación, pero sí conviene aclarar que lo mismo se hizo en Japón, con resultados bien distintos, por lo que el fallo no radica en razones abstractas de principio, sino que aparece ligado a la escasa operatividad de la Administración y a la reducida capacidad de empleo de los recursos por parte de los empresarios en un marco competitivo. Tampoco la actuación de la Banca Privada estaba concebida como una implicación activa, en un clima de acuerdo entre los agentes económicos y con medios técnicos de control y apoyo -como es el caso alemán-, sino que en la mayoría de los casos se trataba de asegurar un cliente importante de activo y de pasivo. El intento de creación de una banca específicamente industrial en la década de los sesenta resultó fugaz, y los propósitos especializados chocaron con la realidad de la concepción de la banca de las grandes entidades. En los casos en que los bancos tenían una vocación especialmente volcada en la industria, la crisis económica mostró la vulnerabilidad de la industria española y de la propia banca que la soportaba.

Lo que interesa destacar es que, como consecuencia de la crisis económica -que ha sido, sobre todo, una crisis industrial-, el modelo de relación se está modificando de forma importante, sin que se haya producido ni un debate, ni argumentación alguna de los representantes políticos o de los agentes económicos sobre el esquema de relación deseable entre el sistema bancario y la industria.

La crisis económica y bancaria han puesto de relieve los problemas de la implicación de la banca en la industria y las entidades bancarias han seguido caminos diferentes en función de las convicciones de las gerencias. Lo que sí puede observarse es una menor disposición, en términos generales, a que la banca asuma compromisos industriales y, por tanto, una cierta deriva hacia el modelo anglosajón, que se considera, en términos globales, como el más avanzado.

Quiere esto decir que la indefinición es la característica más destacable, y en ese vacío se imponen criterios del Banco de España, única institución con ideas definidas y que, como es lógico, considera el problema desde la óptica de su competencia, que es vigilar la solidez y solvencia de las entidades crediticias. Con la experiencia vivida en la crisis bancaria, es comprensible que la orientación sea la reducción de compromisos permanentes y se contemplen, pues, con reticencia, las implicaciones en la industria y la tenencia de participaciones, lo que supone la puesta en práctica de una política disuasoria.

La banca española tiene una tradición de participación en empresas industriales, pero no puede decirse que su actuación se haya centrado en la vigilancia y control de la gestión, ni que haya desarrollado gabinetes técnicos con capacidad para el diseño de los grupos industriales que se movían en su entorno. La diferencia con la banca alemana, en este sentido es, pues, considerable.

La Administración española ha hecho frente a la crisis y a la necesidad de reconversión industrial, pero no se ha implicado en el diseño de una política industrial global. Bien es cierto que la desconfianza hacia cualquier tipo de actuación pública ha sido la tónica reciente, y también es verdad que la eficacia de nuestra Administración no ofrece demasiados motivos de esperanza. Tampoco, en este sentido, se cuenta ni con el propósito político de impulsar una industria nacional, ni con la burocracia de una institución como el MITI japonés para apoyarla.

Quizá, se esté asumiendo, sin especificarlo de forma explícita, que las oportunidades industriales viables no precisan de apoyo financiero, que es la idea predominante del modelo anglosajón, y, por tanto, se tienda en esa dirección bajo el impulso parcial y único, de la autoridad monetaria.

Es posible que la política de ajuste y la afluencia de capital extranjero hayan resuelto la cuestión, porque la penetración en el campo industrial es espectacular, de manera que, seguramente, se entienda que los problemas del desarrollo industrial han venido a solventarlos desde fuera, sin necesidad de una posición activa. También puede ser que se considere que las posibilidades de industrialización en España son escasas, en un marco competitivo, y que lo importante es desarrollar aquellas actividades en las que tengamos ventajas comparativas claras y éstas irán poniendo de manifiesto el propio mecanismo del mercado en una economía abierta dentro de un marco competitivo.

Conviene advertir, sin embargo, que la dirección resultante tiene importancia no sólo para el desarrollo industrial, sino en la orientación de los grandes agregados. Resulta claro que una política de apoyo a la empresa industrial incentiva la inversión, y que la actividad más rentable, desde el punto de vista estrictamente bancario, seguramente es la financiación a corto plazo de las empresas, con atención especial a las economías domésticas, lo que implica el estímulo al consumo. ¿Es ésto lo deseable, o lo inevitable, en una economía como la española?. Creo que es un tema digno de reflexión, porque, sea cual fuere el juicio que merezca, lo que parece claro es que la tendencia apunta hacia esa dirección.

NOTAS

(1) En la síntesis que sigue de los tres países, he tomado como referencia básica el libro de Andrew Cox, State, Finance and Industry, Wheatsheaf Books, Gran Bretaña, 1986.

(2) Las ideas de J.M. Keynes, protagonista destacado del Comité Macmillan, sobre la actuación financiera respecto a la inversión interior en el Reino Unido, las he revisado en el trabajo anterior de este mismo volumen, "La utilización interna de los recursos financieros. Reflexiones desde una óptica keynesiana".

(3) "Committee to Review the Functioning of Financial Institutions", HMSO, 1980.

(4) Un trabajo muy crítico sobre las conclusiones del informe Wilson es el de George R. Edwards, The Role of Banks in Economic Development, Macmillan Press, 1987.