Grupos Económicos en el Ecuador: ¿Supervivencia u oportunismo?

María Luisa Granda Kuffó. *

Los grupos económicos, estructuras de gran repercusión en la economía ecuatoriana en las últimas décadas, son organizaciones comúnmente encontradas a nivel mundial. Por ejemplo, se tiene el grupo Tata en la India, el grupo Luksic en Chile o el grupo Carso en México. En algunos países incluso adoptan su propio nombre, como en Corea donde se los denomina chaebols, o en Japón, donde se conocen como keiretsu. En la literatura académica, un grupo económico es un conjunto de empresas vinculadas por una administración, propiedad y control financiero comunes. Este importante actor económico en muchos casos está vinculado a una familia fundadora, quien controla y toma las decisiones en las empresas afiliadas. Se caracterizan por altos niveles de concentración de la propiedad, aunque poseen diferentes niveles de diversificación e integración vertical en sus actividades.

El profesor Tarun Khanna de Harvard Business School en uno de sus estudios sobre grupos económicos argumenta que éstos se podrían tomar como un modelo a seguir o, por el contrario, como parásitos en el caso de economías emergentes. Khanna hace una revisión de la literatura y explica como ésta ha avanzado en el estudio de los grupos económicos en función de las diferentes implicaciones que se cree tienen para el desarrollo de los países. Una de estas corrientes señala que los grupos económicos surgen en respuesta a la ausencia de instituciones y de mercados que es característica de países en desarrollo. Es decir, la formación de grupos es una respuesta de supervivencia de las empresas y complementa el rol de mercados y Estado. Por el contrario, existe otra línea de investigación que argumenta que los grupos surgen como una estrategia que les permite evadir o eludir impuestos, y abusar de su poder de mercado.

En Ecuador, la visión generalizada de los grupos económicos se articula mejor a las teorías sobre el efecto negativo que estos tienen en el desarrollo del país, en base a evidencia anecdótica. Titulares como "El fisco pone atención a grupos económicos", los han convertido en objeto de frecuente observación mediática, por su histórica vinculación a la banca y al sector político. Sin embargo, estudios rigurosos que sustenten estas ideas, o por el contrario, muestren como favorable al desarrollo del país la formación de grupos económicos, es muy escasa.

Lo que sí es indiscutible, es la gran relevancia que poseen estas estructuras para la economía ecuatoriana, y por ende, para su desarrollo. Por ejemplo, de acuerdo a un estudio de SENPLADES (2010) en el año 2009 los ingresos de los grupos económicos alcanzaban el 41,1 % del Producto Interno Bruto, siendo el Impuesto a la Renta causado por los mismos correspondiente al 21,1% de la recaudación total en este impuesto. Con estas cifras está ampliamente justificado que deben tomarse en cuenta, para el diseño de la política pública, mucho más específicamente, a través de la política tributaria y la política industrial, que pueden potenciar un desarrollo con equidad.

Tabla 1
Grupos económicos identificados en el Ecuador por el Servicio de Rentas Internas

Año	Número de grupos
2007	17
2008	42
2009	50
2010	62
2011	75

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador
Elaboración: La autora

* PhD en Economia de Texas A&M University Profesora de ESPAE.

Grupos económicos y política industrial

Como se ha argumentado, existe una importante interacción entre política tributaria y política industrial en materia de grupos económicos. Para el buen diseño de las mismas, es necesario entender el funcionamiento de los grupos económicos y su relación con los diferentes mercados.

En la literatura tradicional, los grupos económicos sirven como herramientas para explotar a accionistas minoritarios y a las arcas del Estado, como se ha descrito previamente. Alternativamente, los grupos económicos existen para sustituir instituciones que son débiles o inexistentes, especialmente en economías en desarrollo. Un ejemplo de esto son los mercados de crédito, debido a que las empresas deben acceder a financiamiento para sus proyectos, con serias restricciones en la mayoría de los casos sobre todo tratándose de nuevas empresas o proyectos. Datos del Censo Económico 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), por ejemplo muestran que el 54% de los establecimientos analizados requerían financiamiento al momento del censo, una proporción importante en comparación con el 21% que recibió financiamiento en el año anterior de acuerdo a un análisis del mismo INEC. La ventaja de pertenecer a un grupo económico es que permitiría a las empresas obtener un financiamiento directo de parte de sus afiliadas, datos que no es posible registrar a nivel macro pues se realizan al interior de los grupos.

En una visión más extrema, los grupos son el reflejo de una oportunidad de las empresas para obtener un impulso financiero y operacional que les permita llevar adelante actividades de mayor valor agregado, mayor escala y ámbito, combinando insumos de una manera innovadora y compartiendo soluciones entre sus afiliados. Esta posibilidad de diversificar permite un comportamiento estratégico que no necesariamente es ilegitimo. En Ecuador, algunos grupos económicos han diversificado sus operaciones, en su mayoría para extenderse hacia arriba o abajo de la cadena productiva de su producto principal.

Sin embargo, en la práctica tampoco se puede desconocer la existencia de comportamiento oportunista por parte de las empresas. En el Ecuador, existe abundante evidencia anecdótica de como se vinculan por ejemplo, las autoridades de instituciones estatales y grupos económicos a lo largo de la historia en diferentes mercados como el petróleo y un buen número de productos agrícolas y otros productos estratégicos. Más destacable aun, es el vínculo con instituciones financieras, que ha sido particularmente objeto de debate a nivel teórico y aplicado. Existen conflictos de interés que caracterizan la entrega de crédito y su uso o inversión por la misma entidad, lo que podría conllevar abusos e incluso, contribuir a la ocurrencia de crisis financieras como se argumentó en Ecuador a fines de los años noventa.

En parte, la existencia de estos conflictos ha motivado la prohibición de que las instituciones del sistema financiero, sus directores y sus accionistas, tengan participación accionaria en empresas fuera de su ámbito. Ecuador no es la excepción en el uso de esta política. Por ejemplo, en Estados Unidos los bancos poseen una prohibición clara de involucrarse en empresas que desarrollan actividades productivas no financieras. En general, el alto nivel de regulación de instituciones financieras no es poco frecuente a nivel global, debido al carácter estratégico y sensible del sistema financiero para toda la economía. Pese a esto, el proceso de ajuste a un nuevo esquema en un país donde históricamente el rol de la banca y el sector productivo ha sido otro, debe ser cuidadosamente dirigido.

Más allá del mercado financiero, los resultados del Censo Económico proveen sustento a la elevada concentración existente con cifras como el 95.8% de las ventas que están registradas en el primer decil (10%) de establecimientos, aquellos con mayores ventas. Sin embargo, no es suficiente tener información general acerca de la concentración sino el uso que se pueda darle, a partir de análisis sectoriales, que son muy escasos. Entre ellos, datos del Ministerio de Industrias y Productividad en base a estudios recientes, muestran por ejemplo que en el Sector Supermercados, 4 empresas concentran el 91% del mercado; en la provisión de servicios de transporte aéreo de pasajeros, 3 empresas controlan el 89% y en fabricación de azúcar, 3 empresas poseen un 88% del mercado. Aunque cada industria tiene sus particularidades, la conclusión generalizada es que una alta concentración restringe la competencia de pequeñas empresas y en algunos casos, cierra las puertas al ingreso de la inversión extranjera. Esto ocurre especialmente cuando los grupos y empresas familiares adoptan una política anti-apertura de sus empresas a otros capitales que pudieran

reducir su participación en la propiedad. Adicionalmente, el tamaño del mercado determina que en economías como la nuestra pocas empresas sean suficientes para abastecer el mercado.

Así, existen bases para la aplicación de una ley de control de mercados que pretende aminorar las ineficiencias e inequidades, con un balance justo entre empresas grandes y pequeñas. El rol regulador del Estado en el combate de la competencia desleal es reconocido por el artículo 335 de la Constitución.

Las empresas deben estar preparadas pues esta normativa afectará la manera en que grupos y empresas toman sus decisiones. Para empresas grandes, una de las respuestas más importantes debe venir en términos del fortalecimiento de su gobierno corporativo; es necesario tener bien definidos los procesos gerenciales, con transparencia en la gestión tanto para uso de gerentes como de propietarios en la toma de decisiones, y de las entidades reguladoras que se conformarán. Igualmente el contar con un sistema de información de costos, permitirá no solamente un cumplimiento de la normativa sino que impondrá buenas prácticas para mejorar el acceso al mercado de capitales y la competitividad.

¿Parásitos o modelo a seguir?

¿Son los grupos económicos unos parásitos? ¿Son los grupos económicos un modelo a seguir? La respuesta variará según el país y de acuerdo al grupo económico. Para responder adecuadamente es necesario hacer un balance entre aquellos aspectos en los cuales los grupos contribuyen al desarrollo y aquellos con los cuales lo afectan negativamente para poder definir políticas públicas que sean congruentes con el bienestar de la sociedad.

Este artículo plantea la ambigüedad del efecto que tienen los grupos económicos en la economía ecuatoriana, generando una disyuntiva entre quienes aplican y quienes reciben la política pública. Es importante resaltar que la labor regulatoria que cumple el Estado influirá de manera decisiva en cómo el país se pueda beneficiar de la actividad de estos grupos y que por su parte, estos deben ser capaces de adaptarse a las nuevas regulaciones.