

ESTUDIO

LOS GRUPOS ECONÓMICOS: ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL Y ESPÍRITU EMPRESARIAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO***

Nathaniel H. Leff***

Los "grupos económicos", comunes en Brasil, Colombia, México, India, Pakistán y otros países, tienen su origen en conocidas imperfecciones del mercado de los países menos desarrollados. Así, por ejemplo, su participación en líneas de productos diversificadas tiene un manifiesto atractivo en las economías sujetas a riesgos e incertidumbres propios de la inestabilidad y el rápido cambio estructural. A juicio del autor, la influencia política en sí no es una razón suficiente para la aparición del modelo grupo de organización industrial, sin perjuicio de que su existencia acarrea complicaciones de importancia en el orden político-económico. Tampoco es efectivo que la estructura grupo se deba solamente al acceso imperfecto al capital y a la mala distribución de la riqueza común en los países menos desarrollados. Al movilizar insumos comercializados en forma imperfecta y al reducir la incertidumbre y el riesgo con sus actividades diversificadas y verticalmente integradas, los grupos constituyen "los operadores entre mercados" en que se ha centrado la teoría del espíritu empresarial de Leibenstein. Con todo, este esquema de organización tiende a trans-

* Traducido con la debida autorización de la Revista *Economic Development and Cultural Change*, vol. 26, N° 4 1978.

** Agradezco a Tuvia Blumenthal, Neil Chamberlain, Frank Edwards, Ronald Findlay, David Félix, Harvey Leibenstein, Richard Porter, Frederic Pryor, Kazuo Sato y a Julián Simón por sus útiles comentarios sobre una primera versión de este artículo. También agradezco a la Faculty Research Program of the Columbia Business School por su apoyo financiero; y al Department of Developing Countries of Tel Aviv University donde se escribió el primer borrador de este artículo, por el uso de sus medios de investigación. Me hago plenamente responsable de cualquier error presente en este artículo.

*** Profesor de economía, Universidad de Columbia.

formar las imperfecciones del mercado de factores en imperfecciones en el mercado de productos. El grupo proporciona el capital y los recursos gerenciales, administrativos y técnicos necesarios para transformar la "innovación y el estar alerta a las oportunidades" en decisiones reales de producción y de inversión. La institución también facilita economías en el uso de recursos empresariales escasos. El modelo grupo ha hecho posible que el espíritu empresarial schumpeteriano "puro" se haga real. Los grupos han puesto en práctica de hecho a nivel micro el patrón de desarrollo que Albert Hirschman propuso como una estrategia de optimización macro para economías donde el espíritu empresarial es insuficiente.

I Introducción

El tema de la organización industrial no ha recibido mucha atención en el análisis del desarrollo económico de post guerra, hecho que ha ocurrido a pesar de la importancia que tiene la organización industrial para asuntos como la eficiencia en la producción e inversión y, particularmente, la transmisión de las economías externas, que se considera desempeñan un papel central en el proceso de desarrollo.¹ En contraposición a esto, el tema del espíritu empresarial en las economías menos desarrolladas ha sido ampliamente tratado, aunque no siempre en términos teóricos satisfactorios.²

Tal como William Baumol lo señaló hace una década, a pesar de la "reconocida importancia del empresario ... [éste es] uno de los personajes más difíciles de encontrar en el análisis económico...[y ha] virtualmente desaparecido en la literatura teórica".³ Esta omisión conceptual es particularmente desafortunada para el análisis de las economías en desarrollo, en las que el espíritu empresarial es tal vez más necesario para la expansión del producto y el cambio estructural que en los países más desarrollados.

La organización industrial y el espíritu empresarial están naturalmente relacionados.⁴ Por consiguiente, este artículo tiene por objetivo lograr un progreso analítico considerando estos dos temas simultáneamente. De este modo, destacaremos y analizaremos un patrón de organización industrial en los países en desarrollo que tiene importantes efectos en el funcionamiento de estas economías, par-

- 1 Paul N. Rosestein-Rodan, "Problems of the Industrialization of Eastern and South Eastern Europe", *Economic Journal* 53 (junio 1953): 201-211.
- 2 Como indicación del extenso volumen de literatura profesional sobre el tema del espíritu empresarial y el desarrollo económico, véase la bibliografía en Flavia Derossi, *The Mexican Entrepreneur* (París: OECD Development Centre, 1972), pp. 409-428.
- 3 William Baumol, "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review* 58 (mayo 1968): pp. 61-71; citado de p. 64. c 1978 por University of Chicago. 0013-0079/78/2604-0001\$01.30
- 4 Cf. el comentario de W. A. Lewis citado por Baumol p. 68: "No contamos con una teoría adecuada del espíritu empresarial porque no tenemos una teoría adecuada de monopolio".

ticularmente en las condiciones que afectan las decisiones de producción y de inversión. Este patrón de organización industrial, que denominaré "el grupo", es diferente a otras formas de organización capitalista en los países menos desarrollados que han sido más extensamente consideradas y analizadas; por ejemplo, la empresa del sector público, la sociedad anónima con muchos accionistas, la empresa familiar y la empresa multinacional. A pesar de ser el grupo un fenómeno que se manifiesta en muchos países en desarrollo y que tiene efectos económicos generalizados, que analizaremos más adelante, es sorprendente el poco análisis de que ha sido objeto. Algunos aspectos del fenómeno grupo han sido observados anteriormente, por lo general, en estudios de determinados países menos desarrollados. También, la mayoría de los observadores se han concentrado en uno o dos aspectos de los grupos, tal como su poder monopólico o sus conexiones políticas. Sin embargo, es relativamente poco el esfuerzo que se ha hecho por conceptualizar los grupos en términos analíticos más generales, y analizar sus efectos en el desarrollo económico, la organización industrial y el espíritu empresarial.⁵

II Los Grupos Económicos

En muchos de los países menos desarrollados, una parte importante del sector industrial privado y nacional y, en especial, las actividades que utilizan técnicas relativamente modernas e intensivas en capital, están organizadas según un patrón institucional especial. Siguiendo el término latinoamericano, podemos llamar a esta estructura el "grupo", a pesar de que este patrón de organización económica sea también común en Asia y África con diferentes nombres. Es escasa la documentación que existe sobre la estructura y el volumen de las actividades de los grupos en muchos países menos desarrollados. Esto no es de extrañar ya que previo a la recopilación de datos sobre un fenómeno, es necesario que la literatura profesional considere su existencia y se desarrolle un esquema conceptual para analizarlo. Tal esquema general no ha sido anteriormente desarrollado para los grupos. Pero, basándonos en los materiales actualmente disponibles, podemos formular las siguientes generalizaciones:⁶

5 El presente artículo analiza principalmente las causas de la estructura del grupo y sus efectos positivos en el funcionamiento de las economías menos desarrolladas. Los efectos negativos y sus implicancias relativas a políticas están analizados en mi artículo *Monopoly Capitalism and Public Policy in the Less-developed Economies*, mimeografiado (1978 que puede ser solicitado al autor).

6 Para algunas fuentes publicadas que analizan aspectos de los grupos (frecuentemente, en términos diferentes) consúltese, por ejemplo, W. Dean *The Industrialization of Sao Paulo* (Austin: University of Texas Press, 1969) pt. 1; A. Lauterbach. "Management Aims and Development Needs

El grupo es una empresa con compañías múltiples que opera en diferentes mercados, pero que lo hace bajo un control financiero y empresarial común. En forma más general, este patrón de organización industrial tiene dos características esenciales. En primer lugar, el grupo obtiene su capital y sus administradores de alto nivel de fuentes que están más allá de una sola familia. El capital y los administradores pueden provenir de numerosas familias acaudaladas, pero permanecen dentro del grupo como una sola unidad económica. Entre los propietario-administradores del grupo típicamente se encuentran algunos (pero de ninguna manera todos) miembros de la familia dentro de la cual se originó la actividad del grupo. Sin embargo, lo que distingue a esta institución de una empresa familiar y le proporciona mayores recursos es el hecho de que también participan propietarios administradores de otras familias. Los participantes son individuos ligados por relaciones de confianza personal, en base a antecedentes personales, étnicos o públicos similares.⁷

En segundo lugar, algo así como el zaibatsu en Japón antes de

in Latin America", *Business History Review* 42 (Invierno 1968): pp. 558-559; Derossi, esp. pp. 97-115 y 158-193; Francois Bourricaud, "Structure and Function of the Peruvian Oligarchy", *Studies in Comparative International Development* 2 (1966): pp. 1-15; Robert T. Aubey, "Entrepreneurial Formation in El Salvador", *Explorations in Entrepreneurial History*, vol. 6 (noviembre 1969), esp. pp. 272-276; D. W. Stammer, "Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries: Comment", *Economic Development and Cultural Change* 20 (enero 1972): pp. 318-325; Andrew J. Brimmer, "The Setting of Entrepreneurship in India", *Quarterly Journal of Economics* 69 (1955): pp. 553-576; G. Rosen, *Some Aspects of Industrial Finance in India* (Glencoe, Ill. Free Press, 1962) cap. 1; E. K. Hazari, *The Corporate Private Sector* (Bombay, 1966); Gustav Papanek, *Pakistan's Development* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press 1967), pp. 67-68; Thomas A. Timberg, *Industrial Entrepreneurship among the Trading Communities of India*, Harvard University Economic Development Report N° 136, mimeografiado (Cambridge, Mass.: Harvard University, julio 1969), pp. 1-126, Hannah Papanek, "Pakistan's Big Businessmen", *Economic Development and Cultural Change* 21 (octubre 1972): pp. 1-32, esp. 17-32; Lawrence J. White, *Industrial Concentration and Economic Power in Pakistan* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1974) y Harry Strachan, *The Role of Family and Other Groups in Economic Development: The Case of Nicaragua* (New York Praeger Publishers, 1976). (Las páginas de referencias citadas a continuación del trabajo de Strachan se refieren a sus tesis D. B. A., Harvard University 1972). También he sabido por Steven Resnick, K. S. Lee y José Buera que existe un patrón similar en Filipinas, Corea del Sur y en la República Dominicana, respectivamente. También, Richard Porter, basándose en su experiencia en terreno en Asia y África, me ha informado que los grupos son comunes en otros países de Asia y África. Estos datos así como mis propias entrevistas que he realizado durante los trabajos en terreno en países menos desarrollados, son la base de las afirmaciones planteadas en el texto.

la Segunda Guerra Mundial, los grupos invierten y producen en diversos mercados de productos y no en una sola línea de productos. Estos mercados de productos pueden ser completamente diferentes, extendiéndose, por ejemplo, desde bienes de consumo duraderos hasta productos químicos y acero laminado. Algunas veces, estas actividades han sido seleccionadas en base a una integración progresiva o regresiva, en otras oportunidades, se han efectuado nuevas inversiones en mercados de productos que no están relacionados, pero en actividades en que las capacidades técnicas y administrativas del grupo son aplicables como insumos.⁸ Los grupos grandes también han fundado bancos y otros intermediarios financieros para captar capital de fuentes más allá de los miembros inmediatos del grupo.⁹ Finalmente, los grupos con frecuencia ejercen un grado considerable de poder de mercado en las actividades en que operan.

En algunos aspectos, las actividades diversificadas de los grupos se parecen naturalmente a los conglomerados norteamericanos. Sin embargo, por razones microeconómicas analizadas más adelante, éstos evolucionaron natural e independientemente en los países menos desarrollados.¹⁰ También es interesante observar que en muchos países menos desarrollados, los activos de los grupos individuales más grandes alcanzan a varios millones de dólares. Considerados en conjunto, representan un porcentaje importante del sector industrial moderno, especialmente de aquella parte que no pertenece a empresas del sector público ni a corporaciones multinacionales.

No existe documentación fidedigna en cuanto al volumen de las actividades de los grupos en muchos países. En los países en desarrollo, con una cantidad considerable de inversiones directas por

- 7 Debido a sus ventajas comparativas y a sus retornos privados, los grupos que estoy analizando se encuentran principalmente en el sector "moderno" de la economía. Otro tipo de grupo, por lo general, meramente étnico y sin capacidades técnicas modernas, en ocasiones opera como un intermediario financiero informal en actividades donde las fuentes financieras "organizadas" son escasas en países menos desarrollados (véase, por ejemplo, William Baldwin, "The Thai Rice Trade as a Vertical Market Network", *Economic Development and Cultural Change* 22, [enero 1974]: pp. 179-199).
- 8 Para un patrón similar en países más desarrollados, consúltese Edith Penrose, *The theory of the Growth of the Firm* (New York: Basil Blackwell, 1959), caps. 5 y 7. Cf. también con la distinción de G. B. Richardson entre expansión hacia actividades que son "complementarias" o "similares" a las actividades iniciales de la empresa (véase su artículo "The Organization of Industry", *Economic Journal* 82 [septiembre 1972]: pp. 887-892).
- 9 En algunos casos, ha ocurrido la secuencia inversa: de la creación de un banco por parte de un grupo hacia la participación en actividades no financieras. Derossi (p. 178, n.) señala que además de los bancos que pertenecen a grupos industriales en México, lo mismo puede decirse de 41 de las 44 financieras del país (bancos de inversiones).

parte de empresas multinacionales, sería fácil subestimar la importancia cuantitativa de los grupos.

Esto se debe a que su estrategia de inversión incluye un equilibrio en la cartera de inversiones a través de la diversificación en diferentes actividades; por consiguiente, no concentran sus inversiones en una industria determinada. En contraposición, las empresas multinacionales extranjeras también pueden diversificar sus carteras internacionalmente.¹¹ Debido a la diversificación de los grupos en distintas actividades, las empresas multinacionales son generalmente las empresas más grandes dentro de una industria específica. La posición de las empresas extranjeras como dominantes dentro de industrias específicas puede desviar la atención del gran volumen de activos de los grupos dentro del sector industrial como un todo.

A pesar de las limitaciones de las informaciones, algunas cifras proporcionan una idea de la magnitud de los grupos. En Nicaragua, Strachan informa que a comienzos de la década del 70, cuatro grupos representaban el 35% de todos los préstamos e inversiones de todo el sector financiero y una proporción mucho mayor de los préstamos e inversiones del sector financiero privado.¹² En Pakistán en 1968, 10 grupos controlaban el 33% de todos los activos de las empresas privadas de control paquistaní del sector industrial moderno; y 30 grupos controlaban el 52%.¹³

Estos activos se mantenían en una amplia gama de actividades diversificadas.¹⁴ De igual manera, en India, los cuatro más grandes

10 En algunos aspectos estas razones son similares. Así, el estilo de diversificación de los grupos destinado a emplear los recursos inactivos es semejante a la línea de expansión documentada por Alfred D. Chandler para las empresas norteamericanas (véase, por ejemplo, su *Strategy and Structure Chapters in the History of Industrial Enterprise* [Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1962], pp. 102-103, 432, 448). En contraposición, la aparición de los grupos en los países menos desarrollados es menos atribuible a las condiciones de la legislación tributaria y del mercado de capitales, que eran importantes en los Estados Unidos de América. Respecto de esto último, consúltese Jon Didrichsen, *The Development of Diversified and Conglomerate Firms in the United States, 1920-1970*, *Business History Review* 46 (Verano 1972): pp. 202-219. Didrichsen también ha destacado la importancia de las economías de escala respecto de las capacidades comercializadas de manera imperfecta (véase el análisis en Sec. III a continuación).

11 En algunos casos en que empresas multinacionales que operan en países en desarrollo han generado un flujo de caja superior a las remesas de utilidades permitidas, también han seguido un patrón de inversión en distintas actividades dentro de la economía local. Este comportamiento revela las mismas causas que aquellas que afectan a los grupos. (Véase Sec. III a continuación.)

12 Strachan, pp. 80-81.

13 White, p. 65.

14 Carta de Gustav Papanek, con fecha del 6 de mayo de 1969.

tenían el 17% de los activos de las compañías privadas y públicas en 1958; y los 20 grupos más grandes, el 28%.¹⁵ En cuanto a la diversificación, los datos relativos a 37 de los grupos nacionales más grandes de la India indican un promedio de cinco actividades por grupo.¹⁶ Excluyendo los dos grupos más grandes (Tata y Birla), el promedio seguía siendo de cuatro actividades por grupo.

En un estudio realizado en Brasil en 1962, aparece un cuadro más detallado del volumen y diversificación de los grupos en una economía en desarrollo.¹⁷ En el cuadro N° 1 aparecen estos datos sobre los activos y diversificación de los grupos brasileños en 1962.

Cuadro 1

Activos Propios y Diversificación de los Grupos Privados,
Locales en Cuatro Estados de Brasil, 1962

	Clase de Activo	(US\$ Millones)	
	2,5-10	10	25
Grupos (N)144	24	5
Compañías promedio por grupo (N)	8*	21	N.D.

Fuente: Mauricio Vinhas de Queiroz, "Os grupos multibilionarios", *Revista do Instituto de Ciencias Sociais* (Rio de Janeiro) 2, N° 1 (enero 1965): pp. 47, 50, 64; Luciano Martins, "Os grupos bilionarios nacionais", *ibid.*, p. 86.

Nota: Las cifras de activos están en dólares norteamericanos del año 1962, convertidos de cruzeiros a una tasa de cambio de 400 cruzeiros por dólar. N. D. = No disponible.

* Muestra estimada.

15 Hazari, cap. 2, como aparece citado en White, p. 71.

16 Estas cifras de la participación del grupo en diferentes actividades fueron calculadas a partir de los datos presentados en Timberg, pp. 88-104.

17 Mauricio Vinhas de Queiroz, "Os grupos multibilionarios", *Revista do Instituto de Ciencias Sociais* (Rio de Janeiro) 2, N° 1 (enero 1965): pp. 47-77; Luciano Martins, *Os grupos bilionarios nacionais*, *ibid.*, pp. 79-115. Agradezco a Marcio Teixeira por señalarme esta fuente de información.

Aun cuando estos datos dan una idea del volumen de los grupos brasileños, el cuadro 1 tiende, por diversas razones, a subestimar la importancia de los grupos. En primer lugar, el estudio consideraba solamente el capital propio de los grupos, excluyendo los recursos externos que podían movilizar. La información contable utilizada también puede subvaluar los verdaderos valores de los activos, tanto para reducir los pagos tributarios como debido a desfase en la contabilidad cuando hay inflación. El estudio se limitaba también a los 4 estados más industrializados del sur del Brasil, con lo cual omitía grupos ubicados en otras partes de la economía. Finalmente, los datos del cuadro 1 se refieren al año 1962, antes de la gran expansión económica que comenzó después de 1967. Una actualización de estos datos indudablemente demostraría un volumen mucho mayor para los activos de los grupos en Brasil.

Teniendo en cuenta el volumen y la diversidad de los grupos y su importancia en el moderno sector privado nacional de la economía, a continuación consideraremos y analizaremos los efectos que esta modalidad de organización industrial tiene en el funcionamiento de las economías en desarrollo. En primer lugar, sin embargo, analicemos las causas de la estructura de grupos.

III Causas del Patrón Grupo de Organización Industrial

El modelo grupo de organización industrial se comprende fácilmente como una respuesta microeconómica a condiciones de deficiencia del mercado en los países menos desarrollados. De hecho, la aparición del grupo como una modalidad institucional bien podría haberse pronosticado en base a teorías familiares y a un conocimiento del medio ambiente en estos países.

Podemos definir el grupo como una estructura de organización para apropiarse de cuasirrentas resultantes del acceso a insumos escasos e imperfectamente comercializados. Algunos de estos insumos tal como, por ejemplo, el capital podrían comercializarse de manera más eficiente, pero en las condiciones de los países menos desarrollados, no ocurre así.

Algunos de estos insumos son, por naturaleza, difíciles de comercializar más eficientemente, por ejemplo, la honradez y la capacidad dignas de confianza de los ejecutivos de alto nivel.¹⁸ Finalmente, se pueden obtener considerables utilidades privadas al no comercializar algunos insumos, por ejemplo, la información generada en una actividad del grupo que sea de interés para decisiones de producción e inversión (presentes o potenciales) en otra parte de la economía.

La ausencia de mercados para el riesgo y la incertidumbre también ayuda a explicar otro aspecto del patrón de expansión de los

18 Harvey Leibenstein, "Entrepreneurship and Development" *American Economic Review* 58 (mayo 1988): pp. 72-83.

grupos: su participación en líneas de productos diversificadas. Puede parecer que este modelo se debe exclusivamente al tamaño relativamente pequeño del mercado nacional para muchos productos elaborados en los países menos desarrollados. Sin embargo, más importante, por motivos de equilibrio de cartera, la diversificación tiene un manifiesto atractivo en las economías sujetas a los riesgos y a las incertidumbres de la inestabilidad y del rápido cambio estructural. La práctica de los grupos de seleccionar nuevas inversiones sobre la base de relaciones regresivas y progresivas también proviene, en parte, de un esfuerzo para mitigar el riesgo y la incertidumbre. Se ha buscado la integración vertical para evitar depender de un monopolista y digopolista para los insumos materiales, o de un oligopsonista para la producción del grupo. En condiciones en que ambas partes deben efectuar inversiones específicas y de largo plazo, el oligopolio bilateral implica serios riesgos e incertidumbres respecto de las cantidades, calidades y precios futuros para los insumos y los productos. Además, la integración vertical puede evitar los costos de transacciones (negociación y cumplimiento) que ocasionarían complicadas negociaciones con terceros.¹⁹

Estas condiciones que llevan a ganancias en base a una integración vertical son bastante conocidas en los países más desarrollados.²⁰ Sin embargo, es probable que sean más extremas en los países menos desarrollados. La probabilidad de tener que enfrentar un fuerte poder de mercado es mayor en estas economías, cuyos mercados internos son a menudo demasiado pequeños para dar cabida a un número mayor de vendedores y compradores para muchos productos intermedios.²¹ También en las economías relativamente grandes y abiertas, tales como aquellas de los países más desarrollados, las fluctuaciones irregulares en los componentes de la demanda total del mercado por productos intermedios específicos pueden ser neutralizadoras. Pero las economías menos desarrolladas son demasiado pequeñas y a menudo demasiado cerradas para permitir que la ley de grandes números tenga este efecto paliativo, y haga más predecible la demanda total del mercado por determinados productos intermedios.

La institución del grupo es entonces un mecanismo dentro de

- 19 Oliver E. Williamson, "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", *American Economic Review* 61 (mayo 1971); pp. 112-123.
- 20 George H. Stigler, "The División of Labor is Limited by the Extent of the Market", reimpreso en su *The Organization of Industry* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin. Inc., 1968), pp. 136-138.
- 21 Otra posibilidad podría ser la confianza en el comercio internacional para complementar el mercado interno. Sin embargo, además de los problemas que siempre plantean los tipos de cambio sobrevalorizados, el comercio exterior con frecuencia implica —o se considera que implica— considerables riesgos e incertidumbres propias en los países menos desarrollados.

la empresa para hacer frente a las imperfecciones en los mercados de factores primarios, riesgo y productos intermedios en los países en desarrollo.

En esta perspectiva, el modelo grupo de organización industrial encaja perfectamente con la teoría del espíritu empresarial y el desarrollo formulada por Harvey Leibenstein.²²

Leibenstein ha sugerido que el espíritu empresarial en los países menos desarrollados implica la apertura de canales para el suministro de insumos y para la comercialización de productos en situaciones en que no existe un mecanismo de mercado rutinario. En ausencia de tales "operadores entre mercados", algunas cantidades, calidades y costos de insumos y/o estarían tan oscurecidos por el riesgo y la incertidumbre, que no existiría inversión ni producción en estas actividades. Sin embargo, con su acceso a los insumos no comercializados y su patrón de integración vertical, los grupos crean un canal tanto para movilizar como para asignar tales insumos y productos. En realidad, tal vez se puede comprender mejor el grupo como una innovación institucional para incorporar las utilidades resultantes de operaciones entre actividades en las condiciones imperfectas del mercado de los países menos desarrollados. Lo que ha sucedido en realidad es que los grupos han tomado como utilidades las cuasirrentas del producto que según Leibenstein se perderían de otra manera debido a los mercados imperfectos de factores y al insuficiente espíritu empresarial.

El patrón grupo de organización industrial no solamente proporciona una correspondencia "en la vida real" para la teoría del espíritu empresarial de Leibenstein, sino que también sugiere algunas extensiones analíticas. En primer lugar, el grupo constituye un modelo de organización industrial que permite a la estructura —más que a individuos de talento— desempeñar la función entre actividades esenciales del espíritu empresarial. Otra desviación de las primeras expectativas teóricas es que con la institución del grupo, algunos factores y productos se movilizan dentro de la empresa y no a través del mercado.

IV Otras Explicaciones

En el análisis precedente hemos explicado el patrón grupo de organización industrial principalmente como una innovación institucional para superar los mercados imperfectos y obtener beneficios de ellos en los países menos desarrollados. También debemos considerar algunas otras interpretaciones de este fenómeno.

Se ha sugerido, por ejemplo, que la estructura grupo surge principalmente debido a conexiones políticas que hacen posible el

22 Véase N° 18 anterior.

acceso especial a concesiones gubernamentales como, por ejemplo, licencias de importación.²³

Sin duda, los grupos efectivamente se benefician de la generosidad gubernamental en la forma de licencias de importación, permisos para constituir bancos y bonificaciones en impuestos e inversiones; pero ésta es difícilmente una explicación "alternativa". En primer término, el espíritu empresarial de los grupos y las externalidades que incorporan (véase a continuación) ayudan a explicar la razón por la que determinados favores gubernamentales pueden tener mayor valor presente para los grupos que para otras empresas y, por consiguiente, por qué los grupos pueden desplazar a otros en la obtención de favores y contactos políticos.²⁴ De manera más general, no creo que la influencia política en sí sea una razón suficiente para la aparición del modelo grupo de organización industrial.²⁵ Pero, si el lector opina de otra manera, los contactos políticos pueden conceptualizarse fácilmente como un insumo comercializado imperfectamente.

Se puede también sugerir que la estructura grupo se debe solamente al acceso imperfecto al capital y que la mala distribución de la riqueza común en los países menos desarrollados simplemente significa que los muy ricos desempeñan un papel dominante en la industrialización. Creo que esta explicación es insuficiente por diversos motivos. En primer lugar, no explica por qué sólo un reducido porcentaje de individuos y familias de la clase rica tradicional establece grupos. También, algunos grupos han sido fundados por individuos que no pertenecían inicialmente a las clases altas acaudaladas.²⁶

El énfasis que se ha puesto en la importancia de condiciones que no son únicamente el acceso preferencial al capital como una explicación de los grupos²⁷ se basa en otros aspectos de su estructura.²⁸

23 Véase, por ejemplo, White, p. 17.

24 Para un esquema más general sobre este tema, véase mi artículo "Corruption and Economic Development", *American Behavioral Scientist* 3 (diciembre 1964): pp. 8-14.

25 Cf. el comentario de Hannah Papanek: "Aun cuando la influencia política obviamente tuvo un papel importante en las "Grandes Firms", no fue en sí suficiente para el crecimiento a gran escala de las empresas" (p. 17).

26 Hannah Papanek (ibid) también se ha referido a los "humildes antecedentes de algunos de los hombres de negocio más poderosos en Pakistán actualmente".

27 Cf. el comentario de George Stigler en cuanto a que la frase "imperfecciones en el mercado de capitales" muy a menudo ha sido empleada como un sustituto del análisis de otras condiciones pertinentes (véase su "Imperfections in the capital market" *Journal of Political Economy* 75 [junio 1967]: pp. 287-292, reimpresso en *The Organization of Industry*).

Los grupos no operan únicamente como consorcios financieros o sociedades de inversión sino que, más bien, mantienen una activa participación empresarial en sus múltiples actividades. La existencia de estructuras similares a los grupos en el sector público de algunos países menos desarrollados proporciona pruebas que demuestran que bajo el patrón grupo de organización industrial hay algo más que el acceso imperfecto al capital. Las compañías del sector público en los países menos desarrollados generalmente enfrentan condiciones de suministro de capital menos rigurosas que las empresas privadas. Sin embargo, cuando la legislación lo ha permitido, algunas compañías del sector público también han operado con actividades de producción y de inversión diversificadas similares a las los grupos privados.²⁹

V Los Grupos y el Espíritu Empresarial

La existencia de empresas diversificadas en gran escala es un fenómeno conocido en las economías capitalistas avanzadas. ¿Qué hemos ganado con observar que en los países en desarrollo también existe un fenómeno similar en la forma especial de grupos?

En primer lugar, el modelo grupo de organización industrial ha ayudado a mitigar la restricción empresarial que, en la primera década de post guerra, según muchos observadores, limitaría el ritmo de desarrollo económico en los países subdesarrollados. De esta manera, esta institución ha hecho posible que el espíritu empresarial schumpeteriano "puro" se haga real. Esto se debe a que el grupo proporciona el capital y los recursos administrativos y técnicos necesarios para transformar la "innovación y el estar alerta a oportunidades"³⁰ en decisiones reales de producción y de inversión. La institución del grupo también facilita economías en el uso de recursos empresariales escasos. Se pueden lograr economías de escala en cuanto al espíritu empresarial utilizando a los individuos en su máximo potencial en las múltiples y diversificadas actividades del grupo. Además de tales efectos de "oficina central", los grupos aumentan la movilidad empresarial, pues pueden desplegar recursos empresa-

28 Strachan (p. 111) señala que en los grupos nicaragüenses se excluye gradualmente de participar a los individuos que pueden aportar únicamente capital y no habilidades administrativas particulares a las actividades del grupo. Strachan también ha dado a conocer otra información que reduce la importancia del acceso preferencial al capital como una condición suficiente para la estructura del grupo. Señala que en Costa Rica, donde el sistema bancario fue nacionalizado a fines de la década de 1940, existen grupos que operan de manera similar a aquellos de Nicaragua, donde existe un sistema bancario privado.

29 Un ejemplo es la compañía Pertamina en Indonesia.

30 I. M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973), pp. 39-57.

riales a compañías específicas dentro del grupo según surgen las oportunidades.

Tal vez, más importante aún es el hecho de que la misma estructura del grupo reduce la cantidad de capacidad empresarial requerida por cada toma de decisión innovadora. De esta manera, la participación de los grupos en muchas actividades diferentes aumenta los flujos de información y reduce la incertidumbre relacionada con las decisiones de producción y de inversión.³¹ Con mucha frecuencia, los grupos incluyen en su estructura y curso de expansión numerosas sugerencias que han sido planteadas con fundamentos teóricos para economizar en espíritu empresarial en los países en desarrollo. Como se indicó anteriormente, el grupo desempeña la función empresarial de Leibenstein de superar las deficiencias en importantes mercados de productos y factores. Además, cuino hemos observado, los grupos se extienden por una senda de eslabonamientos regresivos y progresivos, con decisiones de inversión tomadas en función de complementaridades tecnológicas y económicas. De esta manera, los grupos han efectivamente puesto en práctica a nivel micro el patrón de desarrollo que Albert Hirschman propuso como una estrategia de optimización macro para economías donde el espíritu empresarial es insuficiente.³²

Observemos finalmente una característica motivacional subjetiva que también aumenta la orientación de los grupos hacia los aspectos de expansión económica y de inversión, del espíritu empresarial. Los ejecutivos más importantes de los grupos a menudo son agresivos "constructores de imperios".

Sin embargo, estos ejecutivos carecen de un criterio estándar para evaluar su rendimiento, ya sea para propósitos de su propia evaluación o, tal vez más importante de manera subjetiva, para compararse con los grupos rivales. De esta manera, las deficiencias de los mercados de capitales formales en los países en desarrollo no permiten el uso del precio de las acciones en el mercado de valores como un mecanismo de evaluación. Los problemas de contabilidad en estos ambientes inflacionarios también impiden que se utilice la tasa de retorno global sobre el capital del grupo como un patrón de evaluación. En este contexto, hay dos cifras que se encuentran más

31 Desde el punto de vista de la conceptualización teoría-decisión de John Hamis sobre el espíritu empresarial, la reducida incertidumbre causada por el patrón grupo de organización industrial lleva a un desplazamiento del conjunto de acción hacia el origen y un aumento en la probabilidad de que se lleve a cabo una determinada inversión rentable. Para el modelo de espíritu empresarial de Harris, véase su ensayo "Entrepreneurship and Economic Development" en *Business Enterprise and Economic Change: Essays in Honor of Harold F. Williamson* ed. Louis Cain and Paul Uselding (Kent, Ohio: Kent State University Press, 1973).

32 Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (New Haven, Conn: Yale University Press, 1958), pp. 42-43.

fácilmente disponibles que adquieren un atractivo especial como medida de rendimiento: se trata de la magnitud de la rotación del grupo y, de manera relacionada, la tasa de crecimiento de las ventas en el tiempo. Este enfoque conduce a un sesgo hacia la maximización de las ventas, sujeto a una restricción en las utilidades en las operaciones del grupo. Las ineficiencias relacionadas con una orientación administrativa de ese tipo son bastante conocidas.³³ Sin embargo, en el contexto actual, esta orientación también refuerza la propensión del grupo hacia el expansionismo empresarial.

VI Otros Efectos Beneficiosos sobre las Economías en Desarrollo

Además del espíritu empresarial, el patrón grupo de organización industrial también establece una diferencia con relación a otros efectos positivos sobre el funcionamiento de las economías en desarrollo. El grupo no sólo proporciona una institución para movilizar capital de un consorcio que se extiende más allá de los recursos de una sola familia, sino que también desempeña una función similar en cuanto al personal ejecutivo de nivel más elevado. Tal ampliación de la base donde se pueden contratar recursos humanos es especialmente importante en los países menos desarrollados. Esto se debe a que la movilización y utilización de estos recursos humanos se encuentran, por lo general, estrictamente limitadas, debido a que los niveles superiores de la administración son a menudo seleccionados únicamente dentro del círculo de personas que tiene al menos alguna participación en la propiedad. La separación entre propiedad y control no se ha producido en gran escala en el sector privado natural de estas economías.³⁴

Además, las relaciones internas de confianza personal existen-

33 William J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*. (New York: Harcourt, Brace & World, 1959) pp. 49-50.

34 Como veremos más adelante, las actividades de los grupos pueden tener cierto grado de ineficiencia. Sería fácil atribuir esto al nepotismo y a la falta de separación entre la propiedad y el control. Sin embargo, muchos de los ejecutivos más altos de los grupos son profesionales capacitados. Además, la viva motivación y el interés creado de los propietario-administradores pueden aumentar las presiones para un mejor rendimiento. En los EE. UU. existen evidencias de un mejor rendimiento en las empresas controladas por los propietarios que en aquellas por la administración (Véase R. J. Monsen, J. S. Chiu y D. E. Cooley, "The effect of Separation of Ownership and Control on the Performance of the Large Firm", *Quarterly Journal of Economics* 82 [agosto 1968]: pp. 435-451; y Harvey Leibenstein, "Organization or Frictional Equilibrium, X-Efficiency, and the Rate of Innovation", *Quarterly Journal of Economics* 83 [noviembre 1969]: pp. 614-615).

tes en el grupo hacen posible la formación de equipos de ejecutivos de alto nivel más grandes de lo que de otro modo sería posible.³⁵ Esto facilita la comunicación efectiva y la delegación de autoridad, y permite a las empresas superar limitaciones de organización en cuanto a volumen y eficiencia.³⁶ Como un resultado, las empresas del grupo pueden alcanzar economías de escala que de otra manera se perderían y pueden conseguir niveles de producción y tasas de crecimiento dentro de actividades individuales que no estarían al alcance de las empresas familiares.³⁷

El modelo grupo de organización industrial también influye en las tasas de retorno de capital y en la tasa de formación de capital en los países menos desarrollados. La capacidad de los grupos para supervigilar los recursos técnicos y administrativos necesarios para participar en nuevas actividades mitiga las presiones descendentes sobre las tasas de retorno de capital que de otra manera tendrían lugar si las empresas estuvieran limitadas a sus actividades existentes.

El poder de los grupos en los mercados de productos probablemente también conduce a una tasa de retorno más elevada.³⁸ Además, la diversificación de las actividades de los grupos reduce el riesgo de la cartera. Tanto individualmente como a fortiori, en interacción, estas condiciones de riesgo y de tasa de retorno causadas por

- 35 La confianza personal entre los altos propietario-administradores del grupo es tan importante en estos medios que Strachan (pp. 4, 22-25) la considera como una de las características principales de este patrón de organización industrial.
- 36 Véase Penrose, pp. 28-29. Sobre los aspectos especiales de este problema de administración en los países en desarrollo, véase Peter Kilby, *Entrepreneurship and Economic Development* (New York: Free Press, 1971), pp. 26-29.
- 37 White también ha observado esto (p. 33). Sus datos relativos a Pakistán (pp. 150-151) indican que las empresas afiliadas a grupos experimentaron un crecimiento más rápido que las empresas no pertenecientes a grupos. Se obtuvo este resultado incluso cuando se mantuvo constante el volumen de inversión de capital original que también era mayor para las empresas de los grupos.
- 38 Por ejemplo, estudios realizados con datos de los Estados Unidos de América indican una fuerte relación positiva entre la tasa de retorno de una empresa y su poder de mercado, conforme a lo medido por su participación en el mercado dentro de una industria (véase, por ejemplo, W. G. Shephard "The Elements of Market Structure". *Review of Economics and Statistics* 54 [febrero 1972]: pp. 25-37). Se mantiene esta relación aun cuando las barreras de entrada son bajas [p. 31]. Para un país menos desarrollado, Pakistán, White ha presentado información (pp. 145-146) que muestra una relación positiva entre los índices de concentración industrial y las tasas de retorno de la industria. William J. House informa de resultados similares para Kenia (véase su artículo "Market Structure and Industry Performance: The Case of Kenia" *Oxford Economic Papers* 25 [noviembre 1973]: pp. 405-419).

el modelo grupo de organización industrial probablemente conducen a una tasa de inversión más elevada que la que de otra manera prevalecería.

Además, las inversiones realizadas a través de líneas de integración vertical permiten al grupo incorporar economías que de otra manera estarían fuera de la empresa y de su actividad particular. De este modo, además de aumentar el volumen de formación de capital, el patrón grupo también conduce, con respecto a esto, a una distribución de la inversión más óptima (socialmente).³⁹ Con sus distribuciones de la inversión entre actividades, los grupos proporcionan un mecanismo anteriormente insospechado para la movilidad del capital entre actividades. De hecho, en cierta medida, los grupos se aproximan al funcionamiento de un mercado de capitales en los países menos desarrollados.⁴⁰

El patrón de decisiones de producción y de inversión tomadas en conocimiento de los efectos de eslabonamiento regresivo y progresivo, ayuda a explicar la celeridad del proceso de ajuste con que se han aprovechado las oportunidades de inversión interrelacionadas en países menos desarrollados.⁴¹ Finalmente, la coordinación de las decisiones de producción y de inversión por parte de los grupos, ha reducido la necesidad de planificación gubernamental y la carga de ésta con relación al sector moderno en los países en desarrollo.

En el análisis precedente se han indicado algunas de las formas en que el patrón grupo de organización industrial mejora la eficiencia de las economías menos desarrolladas. Sin embargo, los grupos también generan algunas distorsiones de importancia. Estas dicen relación con la ineficiencia dentro del grupo, distorsiones dentro de las empresas y del sector, y finalmente, efectos político-económicos en patrones generales de desarrollo. En efecto, los grupos han tomado las imperfecciones del mercado de factores en los países menos desarrollados y las han transformado en imperfecciones en el mercado de productos. En el proceso, a veces se ha producido un rá-

39 Al analizar sus decisiones de inversión, las empresas pertenecientes a grupos, por lo general, se expresan en términos de la necesidad de proporcionar cantidades de insumos y productos para actividades complementarias del grupo y no en términos de precios y tasas de retorno. Esto no es necesariamente tan irracional como en un primer momento podría parecer. En efecto, tales decisiones implican más bien emplear la solución primal antes que la dual de un modelo optimizador de programación lineal implícita.

40 White también ha señalado aspectos de las actividades de los grupos en el mercado de capitales (p. 33). Un amplio análisis aparece en mi "Capital Markets in the Less developed Countries: The Group Principle", en *Money and Finance in Economic Growth and Development*, ed. Ronald I. McKinnon (New York: Marcel Dekker, Inc., 1976).

41 Esto también ha sido observado en diferentes términos, por Albert Hirschman, "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America", *Quarterly Journal of Economics* 82 (febrero 1968): I-32.

pido crecimiento industrial, pero los grupos también han creado una forma especial de capitalismo monopolístico en los países menos desarrollados. Las distorsiones aludidas implican serias dificultades de orden político-económico en los países menos desarrollados. Pero ese tema es tan extenso que requiere un artículo especial para tratarlo.⁴²

VII Conclusiones

Este artículo ha destacado y analizado el fenómeno grupo, forma de organización industrial generalmente olvidada, con efectos de largo alcance en las economías de muchos países menos desarrollados. Como se ha señalado, los grupos tienen su origen en conocidas imperfecciones del mercado de los países menos desarrollados. Al movilizar insumos comercializados en forma imperfecta y al reducir la incertidumbre y el riesgo con sus actividades diversificadas y verticalmente integradas, los grupos realmente constituyen "los operadores entre mercados" en que se ha centrado la teoría del espíritu empresarial de Leibenstein. Más aún, además de sus efectos sobre el espíritu empresarial, el patrón grupo de organización industrial también permite a las economías menos desarrolladas mitigar las limitaciones institucionales en la asignación de recursos gerenciales y de capital. Por consiguiente, las empresas privadas y nacionales pueden participar, y alcanzar escalas eficientes, en actividades que estarían fuera del alcance de una empresa local privada. Y debido a los grupos, el sector moderno en muchos países menos desarrollados se encuentra mucho menos "fragmentado"—tanto en sentido dinámico como estático— de lo que pudiera esperarse en base a informes que no han estado conscientes de este patrón de organización industrial.⁴³ Habiendo descrito los costos de las deficiencias del mercado de factores en los países menos desarrollados, los economistas difícilmente debieran sorprenderse de que surgiera una institución como el grupo para apoderarse de las utilidades resultantes al superar estas distorsiones.

Este artículo también ha proporcionado un ejemplo del ahora bien documentado punto de vista en el sentido de que la teoría económica puede ser apropiada fuera de los países más avanzados donde fue primitivamente desarrollada.

De este modo, los conceptos microeconómicos estándares ayudan a explicar la aparición del esquema institucional del grupo, un fenómeno que fácilmente podría atribuirse sólo a condiciones políticas o socioculturales. Pero el hecho de comprender el fundamento

42 Véase *Monopoly Capitalism and Public Policy in the Less-developed Countries* del autor del presente artículo.

43 Consúltase, por ejemplo, la descripción de Ronald McKinnon de "la economía fragmentada" en el cap. 2 de su obra *Money and Capital in Economic Development* (Washington, D. C. Brookings Institution, 1972).

económico del grupo no equivale a justificar la institución, y efectivamente constituye un paso necesario para modificarla. El haber basado este artículo en los efectos de los grupos al mitigar las deficiencias del mercado de factores no debe distraer la atención de las distorsiones del mercado de productos y las serias dificultades de orden político-económico que este patrón de organización industrial también acarrea.

La forma institucional de grupo claramente se asemeja a algunos aspectos de la organización corporativa e industrial en los países más desarrollados. Son evidentes las similitudes con el conglomerado y con la empresa multidivisional a gran escala. Por otra parte, algunas de las causas del patrón **grupo** también coinciden con aquellas que Oliver Williamson ha analizado en su estudio sobre la teoría de la empresa en las economías más avanzadas.⁴⁴ Además, como hemos observado, algunos aspectos de la realidad gerencial y microeconómica del sector avanzado de las economías menos desarrolladas son bastante parecidos a aquellos de las economías más desarrolladas. Por consiguiente, si son adaptadas para reconocer diferencias como la ausencia de un mercado formal de capitales, las políticas económicas de la empresa moderna pueden ser más aplicables al sector avanzado de los países en desarrollo de lo que se podría haber previsto.

Y debido a la semejanza en los patrones de organización industrial, la teoría del oligopolio puede evidentemente ser de ayuda para modelar algunos aspectos de las decisiones de precios, producción y capacidad en el sector moderno de las economías en desarrollo.

Finalmente, aun cuando hemos analizado algunos aspectos de los grupos en los países en desarrollo, evidentemente todavía quedan muchas preguntas importantes sin respuesta. Nos preguntamos, por ejemplo, por qué no han surgido grupos o esquemas similares de organización industrial con igual frecuencia en todos los contextos de desarrollo, tanto contemporáneos como históricos. Asimismo, sería de gran utilidad contar con más información cuantitativa sobre el alcance y diversificación de las actividades del grupo y sobre la distribución del tamaño de los grupos en cada uno de los países y su cambio en el tiempo. Estos evidentemente pueden estar relaciona-

44 Véase Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications* (New York: Free Press, 1975) y especialmente su énfasis en la importancia de las cifras pequeñas, la racionalidad limitada (incertidumbre), la asimetría informativa, y el oportunismo (y por consiguiente, necesidad de confianza).

dos con determinadas fases de desarrollo y con estrategias de desarrollo gubernamentales. Para tener respuestas a estas interrogantes y completar nuestro cuadro de los grupos debemos esperar la recopilación de datos estadísticos detallados. Sin embargo, tal como se señaló anteriormente, la recopilación de datos requiere que se preste atención al fenómeno y se elabore un esquema conceptual para analizarlo. Esperamos que el presente artículo ayudará a satisfacer este requisito previo.