

Las élites económicas del Ecuador contemporáneo: análisis de redes de accionistas de las 100 empresas con mayores ingresos, antes y al final del gobierno de Rafael Correa (2007-2016)

Bernardo Villegas¹
Francisco Morales

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

RESUMEN

Este artículo introduce los resultados del análisis de redes comparativo realizado sobre los accionistas de las élites económicas del Ecuador contemporáneo, antes y al final del gobierno del "Socialismo del siglo XXI" (2007 - 2016). Para ello se consolidó una base de datos que se obtuvo al digitalizar la información de los accionistas de las empresas con mayores ingresos en cada año. Este periodo permite comprender la integración y los actores más relevantes de las élites empresariales al final del gobierno de Rafael Correa (*pink tide government*, en la literatura académica). Se encuentra que las redes de accionistas del sector financiero tienen una influencia decisiva en la economía del país desde el 2007 hasta el 2016, y se sugiere cierto nivel de integración entre empresas relacionadas con la venta *retail*, seguros de vida e importadoras de automóviles en el 2016. Este trabajo abre nuevas vías de investigación sobre la relación de las élites económicas entre sí e, igualmente, sobre las manos y las redes de poder que se tejen en el país.

Palabras clave: *Élites económicas – Redes de accionistas – Ecuador – Análisis de redes sociales.*

ABSTRACT

The following article introduces the results of the comparative social network analysis realized over the shareholders of economic elites of contemporary Ecuador across "Socialism of the 21st Century" governments (2007 and 2016). The information of the enterprises and their shareholders that had the highest incomes each year were extracted from the administrative records of the taxation and superintendence institutions of Ecuador. This period lets us grasp how economic elites interrelated themselves at the final of Rafael Correa's government (*pink tide government*, in academic literature). The results suggest some integration levels among existing banking elites from 2007 to 2016, and moreover, with health insurance, retail sales and automotive imports in 2016. These results may clarify the landscape of the people and the organizations that orchestrate the threads of modern economic life in this country.

Key words: *Economic elites – Shareholders' networks – Ecuador – Social Network Analysis.*

¹Contacto con los autores: Bernardo Villegas (bvillegas413@puce.edu.ec), Francisco Morales (fxmorales@puce.edu.ec)

INTRODUCCIÓN

La importancia de las élites del mundo moderno ha sido una de las grandes problemáticas de la sociología. En el fondo, parafraseando a Mills (2013), se trata de un grupo de personas que tienen posiciones y representaciones similares de su rol en la sociedad. Así, a través de distintas organizaciones y/o instituciones que mantienen ciertas dinámicas de competencia y/o cooperación entre sí, son capaces de mover los grandes hilos de poder de la sociedad moderna –aun cuando ellos no sean del todo conscientes de ello.

Indudablemente, las élites que han recibido más atención son las élites económicas. Dependiendo del contexto geográfico, histórico y cultural, así como de la disciplina o de la institución que lo define (academia o gobierno), se podrían encontrar cientos de definiciones distintas (Colpan et al., 2010). No obstante, en general se suele referir a una serie de actores económicos, interrelacionados por distintos motivos: estrategias comerciales, familias, accionistas, miembros en común del directorio. (Mizruchi, 1992; Todeva & Knoke, 2005). Por ello es común que se haga referencia a grupos que podrían estar en disputa entre sí para mantener el poder y el control de las condiciones en las que actúan, debido a la gran influencia en las políticas económicas estatales (Schneider, 2009) o en las dinámicas de mercado (Vitali et al., 2011).

De manera particular, en América Latina se ha señalado el carácter fuertemente elitista y familiar de las élites económicas (Cárdenas, 2016b). Tanto en Argentina, Chile o Brasil, se encuentran las mismas interrelaciones: redes de propiedad articuladas entre los miembros de una misma familia (Colpan et al., 2010). Sin embargo, aunque aparentemente los grupos económicos latinoamericanos son redes familiares aisladas, múltiples estudios han mostrado que existen diversas interrelaciones entre ellos (Schneider, 2017). En este sentido, las empresas o los grupos económicos no actúan de manera aislada, sino que establecen relaciones de competencia y/o cooperación con otras, en busca de sus beneficios como organizaciones individuales o como grupo.

Sobre este tema existen algunos estudios clásicos en el Ecuador. En todos estos casos, se señala que la gran empresa ecuatoriana se encuentra monopolizada por grupos económicos que mantienen relaciones familiares entre sí (Pástor Pazmiño, 2015).

Sin embargo, los últimos 10 años de historia contemporánea han sido paradigmáticos. Tal como afirman varios autores, desde el 2007

se ha sido testigo de un régimen donde el Estado toma las riendas de la inversión económica y, a su vez, ha incrementado la inversión social para las capas más desfavorecidas de la sociedad ecuatoriana (Larrea & Greene, 2018). Todo este proceso se ha abanderado bajo la etiqueta de “Revolución Ciudadana”, cuya ideología es el “Sumak Kawsay” o “Buen Vivir”, la cual, a nivel regional, aparece como el “Socialismo del Siglo XXI” (Borón, 2008).

Pese a la retórica del gobierno, algunos autores afirman que, más que a un cambio en el patrón de acumulación de poder, se ha asistido a un cambio de mando de los grandes actores de la economía nacional (Fierro Carrión, 1991, 2016; Larrea, 2009; Larrea & Greene, 2018; Ospina Peralta, 2015; Tafur, 2017a, 2017b; Totoy Moreno & Vizuet Almeida, 2012; Wolff, 2016, 2018). Por este motivo, más allá de las posibles relaciones entre ciertas empresas y el Estado, poco o nada se ha estudiado sobre la composición interna actual de los actores del campo en sí mismo, es decir, a las redes de cooperación y/o competencia de distintos actores dentro de lo que, siguiendo el marco teórico de Flstein y McAdam (2015), se podría denominar el campo de las élites económicas del Ecuador contemporáneo.

En este sentido, este artículo gira alrededor de la siguiente interrogante: ¿existieron mayores niveles de integración entre los actores del campo de las élites económicas? En caso de que sí, ¿entre quiénes?; es decir, ¿cuáles fueron las empresas que posibilitaban espacios de cooperación entre las élites económicas? En este marco, las redes de accionistas posibilitan, precisamente, este tipo de estrategias de cooperación, pues funcionan a modo de redes de poder compartido que facilitan flujos de información. A su vez, este tipo de redes permiten comprender posibles acciones colectivas de ciertos actores dentro del campo.

Así, en primer lugar, se bosquejarán algunos conceptos esenciales para, posteriormente, brindar un breve resumen histórico sobre las élites económicas en Ecuador. Con esta información a modo de contexto, se analizarán las representaciones gráficas de la red y sus respectivas medidas estructurales (como el porcentaje de empresas conectadas y no conectadas). A su vez, se calcularán indicadores de los actores y de la red, como la centralidad de grado, densidad, distancia geodésica, diámetro, intermediación y relevancia. Se mostrarán dos cambios importantes en las redes de accionistas desde el 2007 hasta el 2016. Por un lado, la preponderancia de las redes del sector

financiero durante todo este periodo en la economía del país. Por otra parte, se sugieren mayores niveles de integración entre empresas relacionadas con la venta *retail*, seguros de vida e importadoras de automóviles, especialmente en el 2016.

SOBRE EL ESTUDIO DE LAS ÉLITES ECONÓMICAS Y LOS CAMPOS DE ACCIÓN ESTRATÉGICA

La percepción que existe sobre las élites económicas es variada. De hecho, entre el siglo XIX y XX, el concepto o noción de "élite" surge como producto de los grandes procesos de crecimiento demográfico y urbanización europea (Hartmann, 2007). Así, el estudio de las élites ha sido una problemática transversal a las ciencias sociales desde los estudios clásicos de Mosca (2004), Pareto (2013) y Michels (2017). Estos autores suelen concebir a la élite como un pequeño y privilegiado grupo de personas, en contraposición con otras capas de población, con quienes abiertamente mantienen disputas para mantener su control y su poder.

A partir de allí el estudio de las élites ha sido abordado desde distintas dimensiones en obras de autores más contemporáneos como Mills (2013) y Bourdieu (2013). Con estos autores se abre un debate acerca de las disputas internas entre las élites económicas, políticas, intelectuales, religiosas, y otras (Fuentes et al., 2014). Lo decisivo de esta diferenciación radica en su marco de acción, debido a que el tipo de recursos que tienen a su disposición determina el tipo de influencia que pueden ejercer. Así, las dinámicas internas de cada tipo de actores inciden en modos ampliamente distintos.

En este marco, existen distintos enfoques para el estudio de las élites económicas. Entre ellos se podría citar aquellos que las estudian como clases dentro de un campo (Bourdieu, 2013; Bourdieu & Wacquant, 2008), como grupos económicos (Granovetter, 2005; Schneider, 2009, 2017), y/o como redes (Cárdenas, 2014, 2016a). Sin embargo, también, se puede tratar de perspectivas complementarias. Bien podría suceder que un grupo –identificado como una red de actores (sean estos individuos u organizaciones)– esté en competencia directa con otras entidades de similares características dentro de un mismo campo; o bien podría suceder que la competencia dentro de un campo incida, de manera directa, en la competencia de otras organizaciones –como podría suceder con las empresas y los partidos políticos.

Por ello, resulta útil estudiar a las élites económicas en el marco de los *campos de acción estratégica* (Fligstein & McAdam, 2015). Lo interesante de la teoría de los *campos de acción estratégica* es que no reduce su análisis a las dinámicas internas de un campo, sino que concibe a cada campo "como un elemento inserto (*embedded*) en un entorno más amplio, el cual está compuesto de otros campos más próximos o distantes" (p. 3). En este sentido, los actores de un campo no son solamente individuos, sino que, incluso, cada organización constituye un campo y, a su vez, la relación entre organizaciones puede constituir y permitir la emergencia de campos más grandes.

Según Fligstein y McAdam (2015), los campos de acción estratégica son meso-construcciones sociales donde se conjuga la posibilidad de que toda acción esté enmarcada en un contexto relacional más amplio, tanto a nivel micro como a nivel macro. Allí, cada actor –sean estos individuos, organizaciones y/o instituciones– orienta(n) una serie de estrategias y recursos en base a la percepción que tiene(n) de su entorno, con el fin de tener una posición dominante dentro del campo. Según estos autores, los campos de acción estratégica son las "unidades estructurales elementales de la economía, la sociedad civil y el Estado" (Fligstein & McAdam, 2015, p. 3), pues allí se puede identificar la posibilidad de que emprendan acciones colectivas y produzcan las dinámicas esenciales de cambio y estabilidad del mundo moderno. Así, lo esencial de la vida humana, afirman, se encuentra en la posibilidad de brindar significado al mundo, sentirse miembro de una comunidad y, a través del lenguaje, generar habilidades sociales que permiten compartir significados, generar identidades colectivas y, a su vez, emprender acciones colectivamente (Fligstein, 2013; Fligstein & McAdam, 2015).

En este contexto, siguiendo a Ossandon (2013), se puede referir a dos tipos de agentes dentro del campo de las élites económicas. Por un lado, los agentes que son propietarios de las principales organizaciones capitalistas –aquellos que a partir del siglo XIX se llamó los "burgueses" (dueños y/o inversionistas) (Marx, 2001). Por otro lado, a los principales ejecutivos de las principales empresas de un país y sus círculos de allegados –es decir, a los gerentes de empresas burocráticas (a los que Weber (2017) se refirió en su momento), y a aquellos "agentes económicos clave que no necesariamente están en las gerencias o directorios de las grandes empresas burocráticas": ejecutivos de bancos de inversiones, asesores, familiares, abogados,

miembros de clubes, altos funcionarios de instituciones públicas, agencias de regulación, y otros (Boltanski & Chiapello, 1999; citado en Ossandón, 2013, p. 30).

Entonces, por campo de acción estratégica de las élites económicas se puede hacer referencia a la meso construcción social donde se producen las relaciones de cooperación y/o competencia de los principales actores de las organizaciones más importantes de un territorio determinado (país o región). En función de la cantidad de recursos que gestionen (beneficios mutuos, información restringida, capital social y otras), estos actores pueden orientar sus acciones (individuales y/o colectivas), hacia su propio campo o a otros campos (Estado, Universidades, Iglesia, y demás organizaciones), y de esta manera pueden influir de manera decisiva en el ámbito de la producción e intercambio de bienes y servicios modernos.

CONTEXTO HISTÓRICO

Latinoamérica

Ben Ross Schneider (2009a, 2009b, 2017), Fernando Lefort (2005) y Cárdenas (2012a, 2012b, 2014b) han dedicado algunos estudios para comprender el tipo de capitalismo en América Latina según la composición de sus élites económicas. De hecho, según Lefort (2005, p. 59), Latinoamérica se caracteriza por presentar una "alta concentración de la propiedad", la cual se encuentra controlada "directa o indirectamente por uno de los numerosos conglomerados industriales, financieros y mixtos que operan en las economías de esta región", a través de "estructuras relativamente complejas que pueden incluir el uso de pirámides, 'directorios cruzados' orientadas a separar los derechos de flujo de efectivo de los derechos de control".

Asimismo, cabe resaltar que, "el Estado es todavía un importante accionista en varias grandes compañías a través de la región" y, finalmente, donde se han acontecido "una ola de adquisiciones donde la propiedad de los derechos de compañías domésticas se ha transferido a empresas extranjeras" (Lefort, 2005, pp. 59-60).

Con cierta base en ello, según Schneider (2009a, 2009b, 2017), a diferencia de las economías de mercado liberales (como la estadounidense o la británica) y las economías de mercado coordinadas (como la alemana o la japonesa), las economías de América Latina se caracterizan por su configuración como

economías jerárquicas de mercado (Schneider, 2009a). Este autor estadounidense afirma que "desde el lado de la gobernanza corporativa, los grupos económicos diversificados y las multinacionales han sido los canales clave que organizan el acceso a capital, tecnología y a mercados" (Schneider, 2009b, p. 561).

Así, en un sentido similar a Lefort, Schneider afirma que hay 4 elementos muy particulares de estas largas empresas locales en sus economías nacionales:

- Se encuentran ampliamente diversificadas, sin que por ello tengan fuertes relaciones tecnológicas o de mercado entre sí;
- Dentro del grupo de empresas se mantiene cierto control directo jerárquico sobre docenas de firmas separadas;
- Un pequeño número de fuertes grupos se hacen cargo de amplias zonas de actividad económica, cuyas actividades económicas se podrían llegar a estimar mayores al un quinto del PIB;
- Son grupos que pertenecen y son manejados por familias durante varias generaciones (Schneider, 2009b, p. 558).

Las corporaciones multinacionales en esta región son, en su mayoría, firmas extranjeras que han hecho inversiones directas en América Latina a lo largo del siglo XX. Schneider afirma que, en muchos casos, las compañías multinacionales no suelen compartir su propia tecnología, sino solamente en aquellas ocasiones en las que firmas domésticas las compran u obtienen sus licencias de uso. A ello se suma, por ejemplo, la baja inversión que se realiza en investigación y desarrollo en los países de esta región (Schneider, 2017).

En una línea similar a Schneider, Cárdenas (2014b) estudia las distintas variedades de capitalismo desde la configuración de las redes de directorio que se construyen entre las empresas más grandes de cada país y/o región. A partir de ello, Cárdenas (2012a, 2012b) afirma que la organización en red del poder corporativo se puede realizar de manera "elitista" o "pluralista". En el primer caso, se trata de redes basadas "en la unidad, centralización y control"; en el segundo caso, "en la autonomía de las empresas, descentralización y [sus] enlaces de comunicación" (Cárdenas, 2012a, p. 77).

Así, las élites económicas latinoamericanas no solamente establecen relaciones jerárquicas entre sí, sino que también pueden presentar mayores o menores niveles de integración interna, a través de relaciones entre empresas domésticas y/o con multinacionales. En este

sentido, con el fin de aterrizar en el contexto ecuatoriano, se señalarán los principales estudios que ha habido sobre este tema y, por último, se identifican los principales elementos históricos que pueden haber configurado los niveles de integración del campo de las élites económicas en el Ecuador contemporáneo.

Ecuador

Las múltiples modalidades de acumulación económica que pueden experimentar los distintos países en América Latina dependen de las condiciones institucionales que configuran toda coyuntura económica. Efectivamente, según afirma Schuldt (1992), la diferencia entre Ecuador y otros países de Latinoamérica como Brasil o Chile es el rezago del modelo de producción económica colonial, el cual se expresa en la modalidad primario-exportadora con la cual inició la vida económica del país.

No obstante, no fue sino hasta mediados del siglo XX que comenzaron a formarse los principales conglomerados empresariales, los cuales fueron, en cierto modo, producto de las políticas del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). De hecho, según Vanoni y Rodríguez (2017, p. 250), ello ocurrió "a través de una serie de empresas nacionales privadas, estatales y transnacionales, un núcleo de estructura industrial que estuvo orientado principalmente a los mercados internos". De este modo, ni las políticas económicas estatales, ni la voluntad de algunos empresarios de la época permitió que se crearan las condiciones adecuadas para que el modelo ISI se consolidara, ni alteró el patrón de acumulación primario-exportador (Acosta, 2002).

Así se configura el contexto histórico del estudio que Carlos Pastor (2015) sintetiza sobre los grupos económicos existentes desde mediados del siglo XX. En este marco, cabe resaltar que, según Navarro (1975), existe un importante predominio del capital extranjero sobre el capital nacional, pues los primeros se ubicaban en los sectores de mayor rentabilidad –hidrocarburos, industria, comercio, construcción, minas y canteras. Curiosamente, como afirma Pastor (2015) en referencia a Navarro, "son los bancos los que dinamizan las alianzas entre capitales extranjeros y nacionales, y direccionan las inversiones que hacen las compañías tanto anónimas cuanto de seguros" (p. 22).

Esta dinámica experimentó dos momentos históricos determinantes de la historia del Ecuador contemporáneo. En primer lugar, la crisis económica y financiera a fines del siglo

XX. Luego, la crisis de legitimidad política que comenzó a finales de los años noventa del siglo XX y su estabilización a finales de la primera década del siglo XXI, con la respuesta política liderada por Rafael Correa entre el 2006 y el 2017.

Cronológicamente, la situación financiera del Ecuador colapsó en la década de 1990, cuando en periodos sucesivos quebraron dos bancos sumamente importantes: Filanbanco y el Banco del Progreso. Esta situación desventajosa se generó por la caída de las exportaciones agrícolas y el precio internacional del petróleo, en conjunto con la complicada situación del sistema financiero –causada por enorme cantidad de créditos emitidos por estas entidades financieras y el retiro de las inversiones internacionales. Esta coyuntura desembocó en (i) el rescate financiero del gobierno de Jamil Mahuad a los bancos que quebraron, (ii) la creciente desconfianza que se generó en el sistema financiero y, consecuentemente, (iii) la dolarización de la economía ecuatoriana para evitar la especulación y devaluación del sucre (Larrea, 2009). Así, como afirma Larrea (2009), "ante la amenaza de hiperinflación y otros problemas generados por la inestabilidad y especulación, el Estado adoptó la dolarización oficial de la economía en enero de 2000" (p. 219).

Todo este contexto desembocó en el derrocamiento de la presidencia de Mahuad a inicios del año 2000. Posteriormente, los presidentes que sucedieron a Mahuad (Noboa entre 1999 hasta el 2003 y Gutiérrez entre el 2003 y el 2005) intentaron estabilizar la economía, sobre todo, a través de la inversión extranjera en el petróleo ecuatoriano, con el fin de crear un ambiente de confianza y estabilidad que facilitara la inversión y la reactivación económica (Larrea, 2009). Difícilmente se cumplieron estos objetivos, con lo cual, este periodo finaliza con la caída del presidente Lucio Gutiérrez y la respuesta política liderada por Rafael Correa.

La "Revolución Ciudadana" fue el movimiento liderado por Correa, con el partido "Alianza País". Aunque el movimiento inicialmente surge como una plataforma electoral para su líder, Rafael Correa, posteriormente se consolida como fuerza política a nivel nacional con algunas alianzas regionales (Ramírez Gallegos, 2010).

Efectivamente, Rafael Correa, en conjunto con los mandatarios latinoamericanos de Venezuela, Bolivia, Argentina, Brasil, Nicaragua, Paraguay, Uruguay y El Salvador – con quienes compartían afinidades políticas– autodenominaron su proyecto político como

"Socialismo del Siglo XXI", lo cual, en otros contextos culturales y académicos se denominó la "nueva izquierda" o la "ola rosa" ("the Pink Tide") (Ellner, 2019). Todos ellos, en general, tenían tendencias que, como afirma North,

Se movían hacia un desarrollo pos-neoliberal que prometía la apertura de la democracia, la redistribución de la riqueza, la cual combinaba el crecimiento económico con equidad social y apuntaba hacia la independencia nacional frente a Washington y el sistema internacional globalizado de intercambio, a través de políticas nacionalistas y el llamado "Retorno del Estado" (North, 2017, p. 2).

Este contexto, entre otros motivos, se produjo gracias al incremento de los precios del petróleo. De hecho, el Estado pudo incrementar sus niveles de inversión social que, en términos generales, también se tradujeron en beneficios hacia la población, a través de, por ejemplo, los programas de infraestructura masiva y la inversión en salud y educación (Larrea & Greene, 2018). Sin embargo, independientemente de la cantidad y la magnitud de los cambios que se promovieron –así como los escándalos de corrupción de por medio–, es sumamente importante resaltar que pese al discurso "pos-neoliberal" característico de este periodo (es decir, anti-oligárquico y nacionalista) (Ellner, 2019), en la actualidad,

[L]as cien empresas más grandes del Ecuador concentran el 36.5% de todos los ingresos[.] [E]l 1% (244 empresas) concentran el 50,8% del total, mientras que el primer decil (las 2442 empresas más grandes del Ecuador) tienen el 85.9% de los ingresos que provienen de los negocios en general (Larrea & Greene, 2018, p. 101).

Múltiples académicos han argumentado distintas razones por las cuales se mantienen estos niveles de concentración económica. Algunos estudios se limitan a señalar los grupos que mayor crecimiento y concentración han obtenido (Tafur, 2017b, 2017a; Totoy Moreno & Vizuet Almeida, 2012). Asimismo, también se encuentran aquellos que ponen mayor énfasis en la incapacidad del gobierno para cambiar las relaciones de poder económicas previamente existentes (Larrea & Greene, 2018; Machado, 2012).

También se señala la existencia de una relación de beneficio mutuo, en mayor o menor medida, entre el Estado ecuatoriano y algunos grandes conglomerados empresariales. De hecho, Ospina (2015) argumenta que se ha producido una reducción del poder bancario y de los agroexportadores,

y se ha favorecido a los importadores y comerciantes dedicados al mercado interno, así como a las empresas proveedoras del Estado. En una línea similar, Wolff (2016, 2018) afirma que el acercamiento entre el Estado ecuatoriano y la empresa se ha realizado gracias a la aparición de espacios de convivencia y aproximación pragmática entre las izquierdas y ciertos sectores del empresariado. Así, al igual que en Bolivia, efectivamente se ha marginado a la clase política tradicional y desafiado a las élites económicas tradicionales (ligadas a la banca, principalmente).

De este modo, como afirman todos los autores citados, la relación entre el Estado y distintos grupos económicos –los cuales son actores del campo de las élites económicas– ha sido determinante para consolidar la presencia y el peso de algunos actores económicos a nivel nacional. En términos de Fligstein, se podría afirmar que los cambios en el campo político – la emergencia de nuevos líderes, una nueva política de Estado y cambios en la regulación legal– fue un cambio en el entorno, cuya incertidumbre fue aprovechada como una oportunidad por ciertos actores del campo de las élites económicas.

Por este motivo, en el siguiente capítulo se señalará el modo cómo identificar cambios en los niveles de integración y los actores más influyentes del campo de las élites económicas del Ecuador.

MÉTODO

Sin duda, la metodología más adecuada para comprender los cambios en los niveles de integración y los actores más influyentes del campo de las élites económicas es el análisis de redes sociales. Esta metodología consiste básicamente en el estudio de las relaciones entre vértices o nodos, que, visualmente, se expresan como redes (Aguilar-Gallegos, Martínez-González, & Aguilar Ávila, 2017; Newman, 2016; Scott, 2017; Wasserman & Faust, 1998). Dependiendo de la direccionalidad de los vínculos (dirigidos o no dirigidos), estas conexiones forman patrones, los cuales posibilitan distintos sistemas de interacciones que tienen un gran efecto en el comportamiento de cada uno de los elementos de la red.

Lo interesante de esta metodología consiste en su alta flexibilidad, pues permite analizar "la forma como la gente aprende, forma opiniones, recopila noticias, así como otros fenómenos, como la difusión de una enfermedad" (Newman, 2016, p. 2). En nuestro ámbito de interés, Cárdenas (2016)

afirma que, a través del análisis de redes sociales, se puede estudiar cómo se encuentran unidas o fragmentadas las élites económicas. Así, con esta metodología se puede entender quiénes son los líderes en relación con la posición que cada actor ocupa en la red, sus grupos, subgrupos, comunidades de actores y el tipo de impactos que tienen estos elementos en su comportamiento.

Precisamente, otros estudios sobre redes de accionistas y redes de directorio utilizan el análisis de redes como metodología. Por ejemplo, los estudios de Salvaj sobre Chile y Argentina son un buen ejemplo de ello (Salvaj & Couyoumdjian, 2016; Salvaj & Lluch, 2012). En estos casos, se intenta comprender en qué medida las relaciones entre directorios/ accionistas son "indicios de la medida en la cual un directorio facilita el flujo de información a través de la élite empresarial" (78).

Con base en ello, cabe explicitar los supuestos metodológicos de este análisis basado en la teoría de Fligstein (2001). En este sentido, se asume que las redes de accionistas:

- son tácticas que promueven la cooperación entre actores, en la medida en que permiten la conformación de redes de poder compartido y/o flujos de información;
- establecen canales que promueven, en mayor o menor medida, la generación de proyectos colectivos dentro del campo de las élites económicas;
- conforman grupos en los cuales los actores titulares son aquellos que tienen mayores niveles de ingresos e interconexiones en el campo, independientemente del sector económico al que se orienten sus empresas.

Tomando como base estos supuestos, es necesario explicitar cómo se recopiló la muestra, los participantes y el modo a través del cual se puede operacionalizar estas interrogantes a través de indicadores del análisis de redes sociales.

Muestra y participantes

Indudablemente, una buena muestra de los accionistas más influyentes en la economía de un país se debe conformar por aquellos que mayor participación tienen dentro de la economía nacional. En este sentido, se utilizaron las 100 empresas que registraron mayores ingresos totales anuales en el Ecuador en el 2007 y el 2016,

respectivamente. El supuesto detrás de esta muestra es que, a mayores ingresos, mayor influencia en términos económicos en la producción a nivel nacional.

En este sentido, el proceso de colecta de información comenzó con la consulta de las empresas que generaron mayores ingresos, de acuerdo con las entidades tributarias y de control estatal. En relación con el 2007, se utilizó el reporte de la Superintendencia de Compañías del año en cuestión. Por otra parte, sobre el 2016, se obtuvo el reporte de los grupos económicos del Servicio de Rentas Internas (2017) (entidad tributaria del Ecuador), que contenía la información de las empresas con mayores ingresos con corte al año 2016.

Posteriormente, se recopiló la información de los nombres de los accionistas de todas estas empresas, a través de los portales en línea de la Superintendencia de Compañías y Seguros (2017) y la Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017). Cabe destacar que solamente la información de los accionistas del 2016 estaba digitalizada, por lo cual, se utilizaron programas de reconocimiento de texto para digitalizar la información del 2007.

A veces los propietarios de las empresas de acuerdo con los registros estatales no son personas, lo cual supuso tomar algunas elecciones metodológicas. Por un lado, los accionistas de empresas que se encuentran en el extranjero o en paraísos fiscales no pudieron ser identificados completamente. Por otra parte, ciertos actores como organizaciones no gubernamentales, fondos de inversión y fideicomisos, sí se trataron como actores, bajo el supuesto de que éstos legitiman la posición y/o relevancia que tiene alguna empresa en su entorno. Así sucede con organizaciones religiosas como la Sociedad Salesiana en el Ecuador o la Congregación Educacional Verbo.

El proceso de sistematización de esta información se realizó en un formato de lista de vínculos. Este formato de recolección está conformado por pares de actores relacionados, donde cada fila representa un vínculo entre los actores dentro de la red. En este sentido, se identificaron todas las relaciones existentes entre actores (en este caso, accionistas de empresas). A modo de atributos de los vínculos, se mantuvo el porcentaje de participación de cada accionista. En la misma línea, se enumeraron todos los nodos que conforman la red y se clasificaron según tipo de actor (accionista, empresa y otra organización) y, para el caso de empresas, el sector económico al que

pertenece (banca, comercio, seguros, e industria, entre otros).

Una vez realizado este proceso, se procedió a verificar y a eliminar la información de accionistas no relevantes. Principalmente, se eliminaron a todos los accionistas con un porcentaje menor a 1%. Además, para evitar sobreestimar la relevancia que puede tener una empresa por cantidad de accionistas que tiene por sí misma, solamente se procesó la información de aquellos accionistas que tienen al menos una relación con dos empresas distintas en la red. Como resultado de este ejercicio, inicialmente, se registraron un total de 3991 accionistas en el 2007 y 12454 en el 2016 (es decir, casi un 300% más entre un año y otro). No obstante, después del proceso de eliminación de accionistas no relevantes, se registraron 441 accionistas de al menos dos empresas en el 2017 y 1731 en el 2016.

Métricas e instrumentos

Siguiendo la metodología de Cárdenas (2016b), se utilizaron los indicadores generales de la red para identificar cambios en la integración de las redes de accionistas. Así, en términos de análisis de redes, la integración se puede expresar a través de tres dimensiones: (i) una mayor cantidad de conexiones, (ii) menor distancia entre los actores o (iii) una mayor cantidad de actores conectados en los principales componentes de la red. En este marco, se puede analizar comparativamente si una de las redes presenta cambios en relación con otra, bajo estas consideraciones:

- Mayor densidad y alto grado medio reflejan mayores conexiones, lo cual ofrece oportunidades de "colaboración y cooperación entre las empresas" (ibid., p. 21); por el contrario, redes con menores conexiones reflejan mayor autonomía y fragmentación.
- Menor distancia media y diámetro refleja redes más compactas, pues la distancia entre sus nodos es menor, lo que puede permitir "transferencia de recursos más rápida y menos costosa", así como "mayor capacidad de comunicación y acción colectiva".
- Finalmente, dependiendo de la cantidad de actores conectados al componente principal reflejan qué tan inclusivas son las redes dominantes en relación con el total de la muestra.

A estas dimensiones de integración se añadió el indicador de intermediación, que señala las empresas donde mayor interconexión e influencia tienen los actores en toda la red.

Tabla 1

Métricas e indicadores del análisis de la red e influencia de los actores

<i>Dimensión</i>	<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>
Conexión	Densidad	<i>Cantidad de enlaces existentes sobre el total de posibles enlaces</i>
	Grado medio	<i>Número total de enlaces dividido por el número total de nodos</i>
Compacidad	Distancia geodésica media	<i>La distancia geodésica es la cantidad de pasos que separa a dos nodos siguiendo los caminos más cortos posibles. La distancia geodésica media se calcula mediante la suma de todas las distancias geodésicas dividido entre $n*(n-1)$</i>
	Diámetro	<i>Mayor distancia geodésica entre nodos conectados</i>
Inclusión	Tamaño del componente principal (%)	<i>Porcentaje de nodos que pertenecen al mayor componente, el cual es el conjunto de nodos y enlaces donde todos los nodos están conectados por un camino</i>
	Aislados (%)	<i>Porcentaje de actores sin ningún enlace</i>
Influencia	Intermediación	<i>Este indicador mide el potencial que tiene algún nodo para interconectar muchos actores entre sí. De este modo, se puede identificar las empresas donde mayor nodos en común pueden tener distintos actores</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Cárdenas (2016b) y Aguilar-Gallegos, Martínez-González y Aguilar Ávila (2017).

ANÁLISIS Y RESULTADOS

Al analizar comparativamente los indicadores generales e individuales de las redes de accionistas del 2007 frente a las del 2016, en términos globales, se encuentran cambios interesantes, pues existen modificaciones en las cuatro dimensiones de análisis (entre ellas, la conexión, compacidad, inclusión y relevancia). Estos resultados se encuentran en la tabla 2 y en los gráficos 1 y 2.

En primer lugar, la red del 2016 es más inclusiva que la del 2007. Esto significa que hay una mayor cantidad de actores dentro del componente principal de la red. Así, pese a que la cantidad de accionistas entre un año y otro crece de manera importante (casi un 300%, específicamente, 441 versus 1731), también sucede algo similar con el porcentaje de actores que tienen relación con al menos dos empresas y que son parte del componente principal. Específicamente, se registraban un 11% de accionistas en común en el 2007 y en

el 2016 se registran un 14% de accionistas conectados. En cierto sentido, ello puede explicar el hecho de que aparecen accionistas de empresas que no están ligadas a la banca, sino a otros sectores de la economía ecuatoriana.

Por otra parte, si bien la red del 2007 es más densa que la del 2016, también es cierto que los actores del último año en cuestión tienen una mayor cantidad de conexiones. En esta misma línea, resulta curioso también que la red del 2006 es más compacta que la del 2016. Cabe preguntarse, en este marco, si esto podría indicar cierto tipo de reacción de las élites económicas para responder a un contexto particularmente adverso, como las políticas de gobierno del "Socialismo del Siglo XXI". Ello se puede visualizar en los gráficos 1 y 2. En ese sentido, ambas redes ofrecen oportunidades interesantes para la colaboración, pero cada una a su manera. Es decir, en el 2007 se encontraba una red muy densa de actores ligados a la banca; en cambio, en el 2016 se encuentran actores menos densamente conectados, pero con una mayor cantidad de conexiones que en el primer periodo.

Finalmente, desde el punto de vista de los actores relevantes del campo de las élites económicas del Ecuador, las preguntas principales giran alrededor de las empresas que pueden funcionar a modo de espacios de colaboración de actores potencialmente relevantes. En otras palabras, el hecho de ser accionista de una empresa fuertemente conectada ofrece, precisamente, oportunidades de colaboración con toda la red. Justamente para ello se utilizó la métrica de intermediación.

En este sentido, tal como se visualiza en el gráfico 1 y 2, las empresas más influyentes en

ambos años se encuentran ligadas a la banca (especialmente los casos del Banco Pichincha, Banco de Guayaquil, Produbanco y Banco Internacional, los cuales tienen las métricas más altas de intermediación). A la vez, la única empresa no financiera presente en ambos periodos es Corporación La Favorita – básicamente una empresa dedicada al retail en el Ecuador. Ello puede sugerir que las redes de accionistas alrededor de la banca ecuatoriana han sido particularmente densas y dominantes dentro del contexto de las élites económicas tanto en el 2007 como en el 2016.

Por otra parte, en la medida en que la red del 2016 es más inclusiva que la del 2007, es sintomático el ingreso de otro tipo de empresas no financieras dentro de la red de accionistas del Ecuador. Por ejemplo, aparecen otras empresas ligadas a la importación y comercio *retail* (como Construmercado, Kiwy, Induglob), otros importadores de automóviles (por ejemplo, Hyundai u Omnibus BB), o ligados a la producción industrial (Industrias Ales, Continental Tire o Acería del Ecuador – ADELCA). Por tanto, se podría decir que el ingreso de nuevos actores se produjo en el marco de las redes previamente establecidas por el sector financiero.

Cabe destacar, finalmente, que el Banco Pichincha pierde su posición como la empresa más relevante en términos de redes de accionistas en el 2016. De hecho, la sucede el Banco de Guayaquil. Ello podría tener alguna relación con el hecho de que uno de los mayores accionistas de Banco de Guayaquil, Guillermo Lasso, es el principal opositor político de Rafael Correa a través del partido político CREO.

Tabla 2

Cantidad de accionistas de las 100 empresas ecuatorianas que tuvieron los ingresos más altos en 2007 y 2016

Año	Inclusión			Conexión		Compacidad			
	Número total de accionistas registrados	Componente principal Accionistas conectados con, al menos, dos empresas		Porcentaje de aislados Accionistas no conectados con, al menos, dos empresas		Densidad	Grado Medio	Distancia Geodésica Media	Diámetro
	#	#	%	#	%	Indicador	Indicador	Indicador	Indicador
2007	3991	441	11%	3550	89%	0.00055028	2.090526	3.541918	12
2016	12454	1731	14%	10723	86%	0.00019034	2.177273	3.18334	11

Fuente: Elaboración propia.

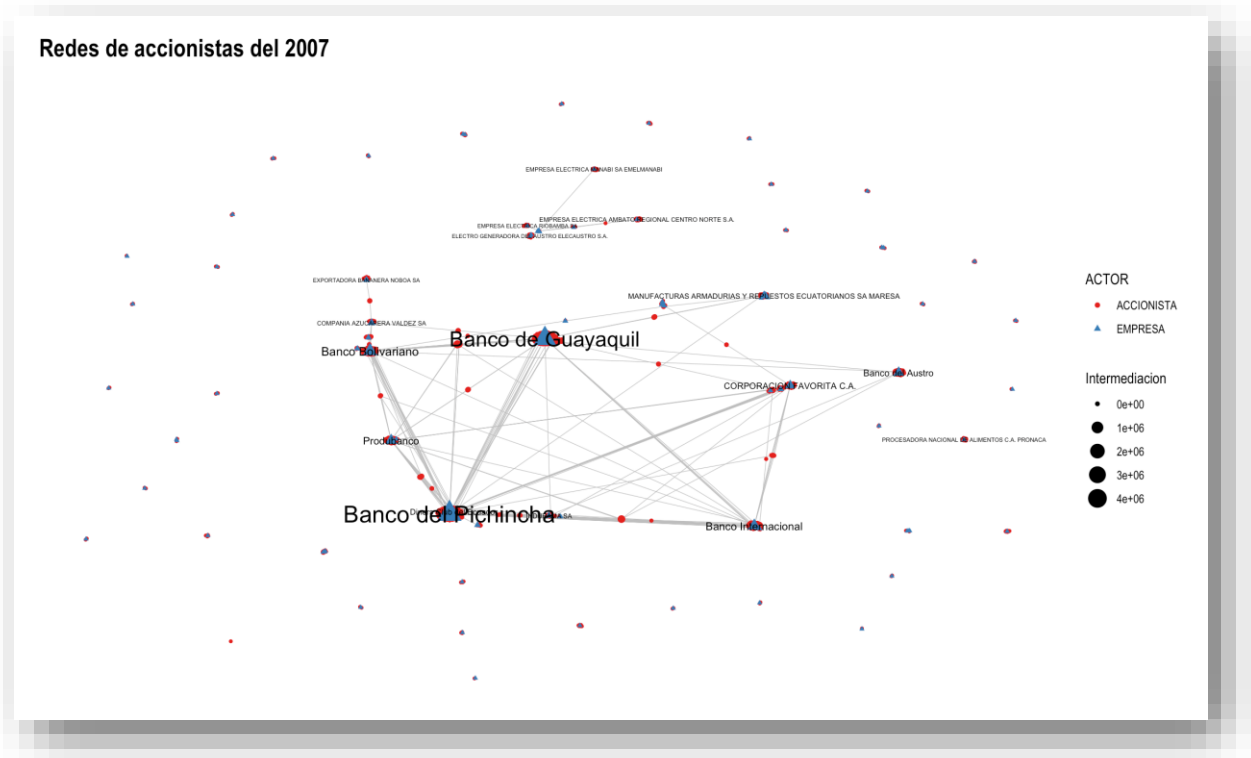


Gráfico 1. Redes de accionistas en el 2007

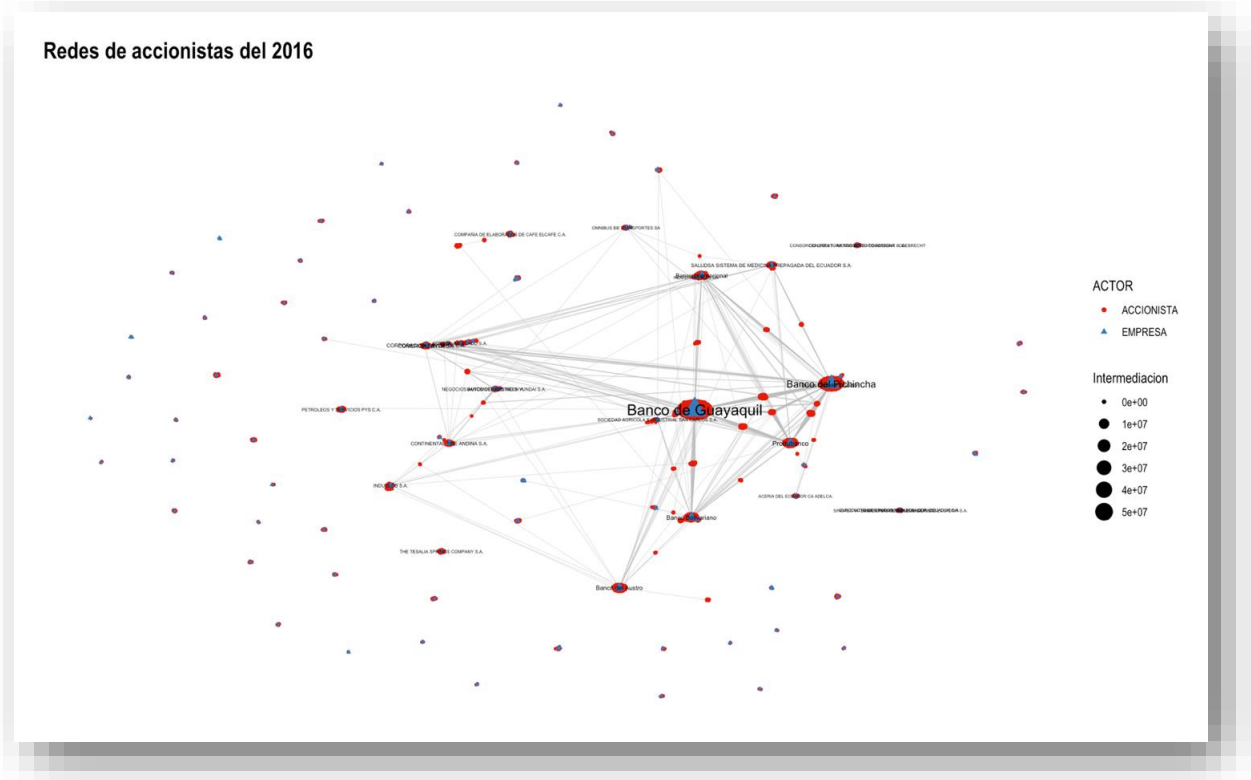


Gráfico 2. Redes de accionistas en el 2016

DISCUSIÓN

Estos resultados sugieren que, entre las élites económicas del Ecuador, los bancos han sido los actores titulares del campo, desde el 2007 hasta el 2016. Así, si bien la retórica y las políticas estatales actuaron en contra de la banca, ello no significó, por otra parte, que los accionistas de los principales bancos no hayan reaccionado. Es más, las redes de poder compartido se han consolidado y han crecido desde el 2007 alrededor de este tipo de actores, como muestran los gráficos de redes de accionistas.

Bajo estas consideraciones se ratifica el argumento de que el gobierno de Correa no ha podido transformar las condiciones de todo el país de manera radical –lo cual supondría, por ejemplo, un cambio completo entre los actores más relevantes de la red. Y, si bien es cierto que el acercamiento de ciertos sectores del empresariado ha permitido la emergencia de otros grupos en el 2016, como lo son los actores marginales y aislados de la red, sería complicado afirmar la existencia de este tipo de relaciones solamente a partir de las redes de accionistas.

Una de las limitantes de este estudio fue la fuente de datos, pues la información de la Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Bancos no permite identificar aquellos accionistas cuya propiedad depende de sus empresas en paraísos fiscales. Lo mismo se aplica para multinacionales, pues es complicado identificar si tienen accionistas en el Ecuador. De todos modos, cabe preguntarse si se podrían estudiar las redes de cooperación en el campo de las élites económicas a través de otros tipos de relaciones. Efectivamente, bien se podrían estudiar redes de transacciones, de alianzas políticas –a través de gremios empresariales o a través del financiamiento de partidos políticos. Resulta, además, sumamente importante conocer cómo distintas multinacionales invierten en el país y buscan modos para poder consolidar su poder económico en el Ecuador.

Estas interrogantes, sin duda, son un llamado para utilizar aproximaciones teórico-metodológicas innovadoras que, además, puedan ser complementadas con estudios cualitativos. Esto resulta imperativo si se toma en cuenta que, en el fondo, toda red se desarrolla por personas de carne y hueso capaces de inspirar acciones colectivas hacia fines comunes.

Reconocimientos Este trabajo ha sido desarrollado con el auspicio del Fondo Pùblico de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

REFERENCIAS

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019).** *Leyes aprobadas*. Asamblea Nacional del Ecuador.
<https://www.asambleanacional.gob.ec/es/leyes-aprobadas>
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (1999).** *El nuevo espíritu del capitalismo*. Gallimard.
- Borón, A. (2008).** *Socialismo siglo XXI: ¿hay vida después del neoliberalismo?* (1o [sic] ed). Ediciones Luxemburg : Badaraco Distribuidor.
- Bourdieu, P. (2013).** *La nobleza de estado: Educación de elite y espíritu de cuerpo*. Siglo XXI.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. J. D. (2008).** *Una invitación a la sociología reflexiva*. Siglo Veintiuno Editores Argentina.
- Cárdenas, J. (2014).** *El poder económico mundial: Análisis de redes de "interlocking directorates" y variedades de capitalismo*. CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Cárdenas, J. (2016a).** Why do corporate elites form cohesive networks in some countries, and do not in others? Cross-national analysis of corporate elite networks in Latin America. *International Sociology*, 31(3), 341–363.
<https://doi.org/10.1177/0268580916629965>
- Cárdenas, J. (2016b).** Enredando a las elites empresariales en América Latina: Análisis de redes de interlocking directorates y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. *América Latina Hoy*, 73(0), 15.
<https://doi.org/10.14201/alh2016731544>
- Civio, F. C. (2015).** *Onodo*. Página principal de Onodo. <https://onodo.org/>
- Colpan, A. M., Hikino, T., & Lincoln, J. R. (Eds.). (2010).** *The Oxford handbook of business groups*. Oxford Univ. Press.
- Cordero, M. V. (2016).** *Alianza País: El movimiento político como campo multi-organizacional*. [Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales].
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/9765>
- Ellner, S. (2019).** Pink-Tide Governments: Pragmatic and Populist Responses to Challenges from the Right. *Latin American Perspectives*, 46(1), 4–22.
<https://doi.org/10.1177/0094582X18805949>
- Fierro Carrión, L. (1991).** *Los Grupos Financieros en el Ecuador*. Centro de Educación Popular, CEDEP.
- Fierro Carrión, L. (2016, octubre 19).** *Los Grupos Financieros en el Ecuador—25 Años*

Después [MPRA Paper]. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/81306/>

Fligstein, N. (2013). Understanding stability and change in fields. *Research in Organizational Behavior*, 33, 39–51. <https://doi.org/10.1016/j.riob.2013.10.005>

Fligstein, N., & McAdam, D. (2015). *A theory of fields* (First issued as an Oxford University Press paperback). Oxford University Press.

Fuentes, S., Gessaghi, V., & Luci, F. (2014). La investigación sobre los procesos de formación de las elites. Diálogos entre Argentina, Chile y Brasil: Entrevista a Angélica Thumala*, Roy Hora** y Ana María Almeida. *Propuesta educativa*, 41, 55–62.

Granovetter, M. (2005). Business groups and social organization. En N. J. Smelser & R. Swedberg (Eds.), *The handbook of economic sociology* (2. ed, pp. 429–450). Princeton Univ. Press [u.a.].

Hartmann, M. (2007). *The sociology of elites*. Routledge.

Larrea, C. (2009). Crisis, dolarización y pobreza en el Ecuador. En C. Barba Solano & A. B. L. Ivo (Eds.), *Retos para la integración social de los pobres en América Latina* (1. ed). CLACSO.

Larrea, C., & Greene, N. (2018). Concentration of Assets and Poverty Reduction in Post-neoliberal Ecuador. En *Dominant Elites in Latin America: From Neo-liberalism to the "Pink Tide"* (1st ed. 2017). Springer International Publishing AG.

Marx, K. (2001). *El Capital*. Siglo XXI.

Michels, R. (2017). *Los partidos políticos: un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*. Buenos Aires: Amorrortu.

Mills, C. W. (2013). *La élite del poder* (A. Wolfe, F. M. Torner, & E. de Champourcin, Trads.).

Mizruchi, M. S. (Ed.). (1992). *Intercorporate Relations: The structural analysis of business* (1. ed). Univ. Press.

Mosca, G. (2004). *La clase política* (N. Bobbio, Trad.). México, D.F: Fondo de Cultura Económica

Ospina Peralta, P. (2015). Grandes empresas, crisis económica y revolución ciudadana: Informe de coyuntura, noviembre de 2015. *Comité Ecuménico de Proyectos, CEP*. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/4613>

Ossandón, J. (2013). Hacia una cartografía de la elite corporativa en Chile'. *Adaptación: La empresa chilena después de Friedman*, 29–54.

Pástor Pazmiño, C. (2015). *Los grupos económicos en el Ecuador*. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/5529>

Pareto, V. (2013). *Forma y equilibrio sociales: (selección)* (G. Braga, Trad.). Recuperado de <http://www.digitaiapublishing.com/a/45873/>

Raj P.M., K., Mohan, A., & Srinivasa, K. G. (2018). *Practical Social Network Analysis with Python*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-96746-2>

Salvaj, E., & Couyoumdjian, J. P. (2016). 'Interlocked' business groups and the state in Chile (1970–2010). *Business History*, 58(1), 129–148. <https://doi.org/10.1080/00076791.2015.1044517>

Salvaj, E., & Lluch, A. (2012). Estudio comparativo del capitalismo argentino y chileno: Un análisis desde las redes de directorio a fines del modelo sustitutivo de importaciones. *Redes. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 23(0), 43–79.

Schneider, B. R. (2009). A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business. *Review of International Political Economy*, 16(2), 178–201. <https://doi.org/10.1080/09692290802453713>

Schneider, B. R. (2017). Unfinished legacy: Understanding reciprocity, business groups and MNCs in Latin America. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10(1), 111–125. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsw032>

Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (2017). *Grupos Económicos* [Gubernamental]. Grupos Económicos publicados por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador. <http://www.sri.gob.ec/web/guest/grupos-economicos1>

Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2017). *Consulta de Catastro*. Consulta de Catastro de la Superintendencia de Bancos del Ecuador. http://oidprd.sbs.gob.ec/practg/pk_catst.p_catst?vp_tip_admn=1

Superintendencia de Compañías y Seguros del Ecuador. (2017). *Portal de Información*. Portal de Información de la Superintendencia de Compañías y Seguros del Ecuador. https://appscvs.supercias.gob.ec/portalInformacion/sector_societario.zul

Tafur, M. (2017a). Los ganadores de la Revolución Ciudadana. *Economía & Sociedad*, 101, 12-13.

Tafur, M. (2017b). Revolución Ciudadana y grupos financieros: Los signos de la acumulación. *Economía & Sociedad*, 102, 2-5.

Todeva, E., & Knoke, D. (2005). Strategic alliances and models of collaboration. *Management Decision*, 43(1), 123-148. <https://doi.org/10.1108/00251740510572533>

Totoy Moreno, D. A., & Vizuite Almeida, E. G. (2012). Estudio de los principales grupos económicos con mayores ingresos en el Ecuador, período 2006-2010. *Estructura y comportamiento en el mercado nacional*. <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/806>

Vitali, S., Glattfelder, J. B., & Battiston, S. (2011). The Network of Global Corporate

Control. *PLOS ONE*, 6(10), e25995. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>

Weber, M. (2017). *La política como vocación*. Alianza Editorial.

Wolff, J. (2016). Business Power and the Politics of Postneoliberalism: Relations Between Governments and Economic Elites in Bolivia and Ecuador. *Latin American Politics and Society*, 58(2), 124-147. <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2016.00313.x>

Wolff, J. (2018). Las élites políticas y económicas en Bolivia y Ecuador: Convivir con gobiernos posneoliberales. En F. Espinoza & A. N. Codato (Eds.), *Élites en las Américas: Diferentes perspectivas* (pp. 73-114). Editora UFPR.

Remitido: 28-07-2020

Corregido: 12-02-2021

Aceptado: 12-02-2021

