

GRUPOS ECONÓMICOS: SU ORIGEN Y EVOLUCIÓN

GIUSEPPE VANONI MARTÍNEZ

CASO ECUADOR



Grupos Económicos: su origen y evolución

DIRECTIVOS DE LA UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

ALFONSO SÁNCHEZ
VICERRECTOR-DECANO

OMAR PÉREZ DÍAZ
COORDINADOR ACADÉMICO

DORIS PERNÍA
SECRETARIA ACADÉMICA



© Universidad de los Andes, Núcleo Universitario Dr. Pedro Rincón Gutiérrez.
Título: Grupos Económicos: su origen y evolución. Caso Ecuador.
Dirección de Investigaciones.
Universidad de los Andes
Libro Resultado de Investigación
Edición: Primera
San Cristóbal, Táchira, septiembre de 2020.
ISBN: 978-980-18-1276-0



Proyecto de Investigación OI-04/agosto 2017-CEIPA
**ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO IMPLEMENTADAS POR
LOS GRUPOS ECONÓMICOS: UN ESTUDIO DE CUATRO
CASOS LATINOAMERICANOS.**
Investigador principal: Giuseppe Vanoni Martínez

Grupos Económicos: su origen y evolución. Caso Ecuador
© Giuseppe Vanoni Martínez

Omar Pérez Díaz Coordinador editorial de la obra Grupos Económicos: su origen y evolución. Caso Ecuador
Colección: Grupos económicos
Materia: Empresas de negocios
Serie: Latinoamérica y el Caribe
Formato: 512 x 800 px
ISBN: 978-980-18-1276-0
Contenido: Libros Universitarios
Páginas: 98



CONTENIDO

01

PRÓLOGO

Presentación del libro.

04

CAPÍTULO 1

Grupos económicos: sus orígenes

19

CAPÍTULO 2

Teorías y factores que sustentan la presencia de los grupos económicos

25

CAPÍTULO 3

Los grupos económicos en Latinoamérica

34

CAPÍTULO 4

Origen y surgimiento de los grupos económicos

48

CAPÍTULO 5

Grupos económicos familiares en Latinoamérica

56

CAPÍTULO 6

Grupos económicos familiares en Ecuador

62

CAPÍTULO 7

Grupos económicos y dependencia de trayectoria (path dependence)

69

CAPÍTULO 8

Situación de los grupos económicos en Ecuador en el periodo 2007-2016



Prólogo.

Hasta aproximadamente la década de los años 90, varias fueron las investigaciones que se realizaron al respecto de los grupos económicos en Ecuador, posteriormente un gran vacío académico e investigativo rondó a esta tipología empresarial, muy posiblemente, entre tantas otras razones, por la dificultad de acceder a información real, oportuna y veraz.

Sin embargo, desde aproximadamente mediados de la década del 2000, algo de información puede ser extraída de los entes de control estatales, lo que en alguna medida coadyuva en el estudio de estas grandes corporaciones locales.

En este contexto, esta investigación realizada intenta acercarse a estas organizaciones para comprender su accionar en el mercado ecuatoriano y, por qué no internacional, al identificar sus comportamientos ante las distintas mutaciones de tipo político-reglamentario, económico, social e incluso tecnológicas.

Por ello, este libro se organiza a partir del proyecto de investigación “Estrategias de crecimiento de los conglomerados: un estudio de cuatro grandes grupos”, realizado con la financiación del CEIPA Business School y su departamento de investigaciones.

Para una mejor lectura, se ha dividido en ocho capítulos, siendo el primero de ellos el que nos ubica en un contexto histórico del origen de los grupos económicos a nivel mundial, algo que muchas veces nos olvidamos de resaltar cuando hacemos investigaciones de corte empresarial.

El capítulo dos explica las razones que permiten que los grupos económicos se formen en los distintos contextos empresariales globales, por ello el capítulo tres cuatro y cinco se hace una aproximación a la conformación de estas tipologías empresariales, pero ahora en el contexto latinoamericano, reconociéndose su formación y la presencia de ellos con origen en empresas familiares.

El capítulo seis y siete, estudian a los grupos económicos en Ecuador, país motivo de análisis e investigación en este libro, al cual se le agrega un componente adicional, que es el de identificar a la dependencia de trayectoria como un posible elemento que caracteriza a algunos grupos ecuatorianos y cuyas investigaciones serán expuestas en posteriores obras académicas.

Finalmente, el capítulo ocho sintetiza la situación de los grupos económicos en cuanto a filiales, estrategias generales que han aplicado, rankings nacionales de acuerdo al ente regulador estatal.



Martha Guerrero Carrasco
Universidad Rey Juan Carlos
Madrid- España

CAPÍTULO 1

GRUPOS ECONÓMICOS: SUS ORÍGENES



Introducción.

Una de las formas empresariales que más ha sobresalido a nivel global, desde finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, es la de los conglomerados o grupos económicos (Herzog, Munir & Kattuman, 2013). Estos se estructuraron en Ecuador de forma incipiente, aproximadamente, desde la década de 1960 (Hanson, 1971, North, 1985). Se consolidaron luego, desde mediados de los años noventa, hasta convertirse hoy en uno de los tipos de empresas más destacadas de este país. Esto, no solo por lo que representan para el Estado, como una importante fuente de ingresos (Servicio de Rentas Internas [SRI], 2017), sino también por su elevada demanda de mano de obra, la realización que hacen de importantes inversiones a nivel local e internacional y sus valiosos aportes al producto interno bruto (PIB). Esto último, a decir de Leff (1978), es lo más representativo de los conglomerados a nivel mundial.

A pesar de las múltiples crisis por las que ha atravesado Ecuador (Correa, 2009) y, de las imperfecciones que presentan los mercados (Leff, 1978), los conglomerados en este país han desarrollado la habilidad empresarial para seguir creciendo e influir en entornos en donde el movimiento de las principales variables políticas, económicas y sociales mantienen en desequilibrios constantes al país desde inicios de la república (Acosta, 2006). Estas organizaciones supieron emplear la experiencia ganada a través de varias décadas (Vega, 1991) para conformarse como grandes grupos económicos, conglomerados o holdings. Estos, además, se han especializado o diversificado y forman parte de los múltiples sectores productivos del país (Acosta, 2006, Navarro, 1976, Fierro, 1991, Vanoni & Rodríguez-Romero, 2017, Vanoni, Brito y López, 2017).

Por otra parte, los grupos económicos han sabido manejar el escenario nacional para compartir mercado con organizaciones internacionales, multinacionales e incluso estatales. Se han mantenido también presentes en los segmentos propios de las grandes empresas (Silva-Colmenares & Padilla, 2015). Esto, a través

del desempeño de diversos roles que los han erigido y mantenido como actores protagónicos a lo largo de la historia empresarial ecuatoriana (Fierro, 1991).

En este capítulo, a continuación, se presentan las principales aproximaciones teóricas centradas en los grupos económicos, las cuales han sido desarrolladas, en esencia, por parte de autores provenientes de Europa, Asia y Latinoamérica. Se ponen en evidencia, además, puntos de coincidencia y discrepancia existentes respecto a su definición, sus modos de conformación y su influencia en los países en los que se encuentran presentes.

Kartell, trust, holding y grupo económico

Silva-Colmeneras y Padilla (2018) explican que las prácticas sobre los acuerdos entre empresarios para fijar precios y distribuirse mercados son experiencias anteriores al capitalismo contemporáneo. Al respecto Smith (2015) expresaba:

Es raro que se reúnan personas del mismo negocio, aunque sea para divertirse y distraerse, y que la conversación no termine en una conspiración contra el público, o en alguna estratagema para subir los precios. Es ciertamente imposible prevenir tales reuniones por ley alguna que fuese practicable o coherente con la libertad y la justicia. Pero, aunque la ley no puede impedir que las personas del mismo negocio se agrupen, tampoco debería hacer nada para facilitar esas agrupaciones; y mucho menos para volverlas necesarias. (p. 111)

Lo mencionado podría ser considerado como los antecedentes de la formación del cartel o kartell. Este término podría definirse como un esquema de relacionamiento organizacional en el que, por medio de acuerdos informales entre empresas de un mismo sector, se obtiene el control de la producción y el manejo de los precios y las zonas de distribución. Su fin principal es reducir o eliminar a los competidores de un determinado mercado, sin que las compañías involucradas pierdan su autonomía técnica, jurídica o financiera (Lagos, 1965).

En Alemania, hacia 1880, se gestó esta forma monopolística de actividad económica bajo la denominación de Kartell (Hexner, 1950). En Estados Unidos, en la década de 1870, en la Standard Oil Company, una compañía que se encontraba bajo la dirección de John Rockefeller, se creó un mecanismo que le permitía a la empresa y a los principales refinadores de petróleo unirse en la Asociación Nacional de Refinadores, con el fin de beneficiarse de ciertos acuerdos en materia de tarifas de transporte. Lo anterior constituyó una poderosa arma para mantener alejados a nuevos competidores e impedir que los aliados decidieran retirarse. Para evitarlo, de hecho, el mismo Rockefeller, su hermano y sus amigos se encargaron de intercambiar sus propias acciones con las de sus aliados. Así, en 1880, cuarenta empresas conformaban ya el grupo (Chandler, 1977).

La evolución en la manera de transportar el petróleo en los Estados Unidos eliminó la antigua forma de concentración de influencias dada alrededor de los Kartells. Ahora bien, la demostrada eficiencia de los oleoductos condujo a los asociados a la constitución de una gran sociedad anónima: la National Transit Company, con el fin de que se encargara de elaborarlos, del funcionamiento de los ya construidos y de la fusión de las diferentes empresas que almacenaban petróleo en el país. Sin embargo, esta acción no se pudo concretar, debido a que el estado de Pensilvania estaba tratando de gravar los activos de la Standard Oil of Ohio, incluyendo capital y dividendos, como empresa extranjera. Una salida legal se dio en 1882, a través de la creación de una modalidad de concentración denominada "Trust". Como resultado, los socios de las cuarenta compañías petroleras intercambiaron sus acciones por certificados de la nueva Standard Oil Trust (Chandler, 1977).

En 1890 se dictó la denominada Ley Sherman (Sherman Antitrust Act), conocida también como la "Ley Antitrust". Esta fue una respuesta del Gobierno norteamericano a las actividades monopolísticas. La norma estableció dos principios: 1) declaró ilegal todo contrato o combinación que adoptara la forma de trust y 2) declaró delito la acción de toda persona natural o jurídica que monopolizara o intentara monopolizar el comercio. Esto motivó la disolución de los trusts existentes en aquella época (Lagos, 1965).

Sin embargo, la necesidad de concentrarse y dominar el mercado fue más fuerte que el mandato de una ley (Chandler, 1977).

Así, hacia 1920, con la ley Sherman aún en vigencia, Rockefeller reconstruyó el trust petrolero por medio de un “Holding”. Este se daba al constituirse una sociedad anónima que controlaba a otras del mismo tipo, adquiriendo un número suficiente de sus acciones con derecho a voto (Chandler, 1977). De acuerdo con Samuelson (1957), “en los años siguientes a 1920 se edificaron sobre la base del holding vastos y complejos imperios de servicios públicos, tantos que solo para diseñar la estructura de sociedades como la Associated Gas & Electric, se necesitarían muchísimas páginas” (p. 123). Según este autor, de hecho, las mayores pérdidas sufridas por los inversionistas en la crisis de 1929 se debieron justamente al sistema propio de los holdings companies.

Hasta este punto se ha hecho referencia a algunas alternativas de concentración expresadas en la forma de fusiones, acuerdos, convenios o la posesión de cierto número de acciones entre empresas. En estos casos, las compañías consolidadas pierden autonomía. Sin embargo, en el contexto de los grupos económicos, las organizaciones que los conforman no pierden su autonomía y son, en consecuencia, independientes ante la ley. Aunque en la práctica existan vínculos que configuran una forma especial de concentración (Vito, 1941).

Múltiples aproximaciones asociadas al concepto de grupos económicos

Definir de manera exacta un conglomerado o grupo económico no es una tarea simple. Esto, dado que son múltiples y variadas las aproximaciones existentes al respecto, en virtud, entre otras variables, de la manera en que son analizados, la formación de los investigadores, la óptica de la ciencia desde la cual son comprendidos e, incluso, el país en el cual se estudian (Carney, Gedajlovic, Heugens, Van Essen, & Van Oosterhout, 2011). Por lo que existen disidencias (Barbero, 2011) y una variedad de denominaciones (Maman, 2002). A manera de ejemplo, en Alemania se conoce a los conglomerados bajo el nombre de konzerne en Corea

chaebolés (Murillo & Sung, 2013; Sang-young, 2005); en Japón, keiretsus, kigyo shudan o Zaibatsu (Chang, 2003); en Turquía, compañías holding; en la India, casas de negocios; en Estados Unidos, business groups (Lewellen, 1971); en Hong Kong, Honggs; en Taiwán, guanxiqiye (Torres, 2014); en Rusia, oligarchs (Guriev & Rachinsky, 2004); en China, quiye jituan (Keister, 2001) y, en América Latina, de manera análoga a Italia (gruppi economici), grupos económicos (Granda, 2011; Kim, Kandemir, & Cavusgil, 2004; Silva Colmenares y Padilla, 2015; Strachan, 1976).

Si bien la caracterización de los grupos económicos no está al mismo nivel que otras organizaciones e instituciones productivas, podemos aproximarnos a ciertas peculiaridades que tratan de distinguir su configuración en los diversos contextos empresariales (Sánchez & Paredes, 1994). Así, es posible indicar que los conglomerados pueden estar unidos de manera formal (Maman, 2002) alrededor de una administración centralizada (De Montmorillon, 1986; Del Villar, Verna & Adjerime;1999) y de un control financiero común. Pueden también tener una configuración compleja (Granovetter, 1994; Ghemawat & Khanna,1998; Leff, 1978) y encontrarse estratégicamente direccionados por entidades bancarias (Chavarín, 2012; Silva-Colmenares & Padilla, 2015). Además, en otros casos, pueden establecerse alrededor de familias (Del Villar, Verna & Adjerime;1999; Ghemawat & Khanna;1998,) que, históricamente, han generado y acumulado una importante cantidad de recursos económicos (Chang, 2003).

En el último caso indicado, es común encontrar una forma de vinculación especial reconocida con el nombre de “directorios entrelazados” (Zona, Boyd & Takacs 2018; Lagos, 1965) o “directorios entrecruzados” (Brescia, 2000). Esta forma de control consiste en que una persona, que es miembro del directorio de una empresa, lo es al mismo tiempo de otra. Normalmente, el vínculo puede ser familiar, de amistad o no familiar, pero, en cualquier caso, por lo general, existe un alto grado de confianza para los directivos de la empresa (Del Villar, Verna & Adjerime; 1999; Leff, 1978).

Lo anterior, es típico de los grandes conglomerados empresariales.

En ellos se observa que los nombres de los directivos se repiten con frecuencia en varias empresas del mismo grupo o de otros grupos. Esto “surgió de empresas alemanas y japonesas diferenciándose del modelo anglosajón donde serían procesados por comisiones antimonopolio” (Brescia, 2000, p. 129).

Los grupos económicos han seguido varias rutas para su consolidación. Una de ellas consistió en diversificar su portafolio en diferentes industrias (conglomeración) (Del Villar, Verna & Adjerime; 1999; Granovetter, 1994; Khanna & Yafeh, 2007; Maman, 2002). Esto, junto a un manejo administrativo adecuado, les permitió minimizar y compartir de una forma más equilibrada el riesgo que significa permanecer en un solo sector (Figuère, 1992; Lewellen, 1971).

Otra forma de consolidación de los grupos económicos, según explica De Montmorillon (1986), es la integración de sus divisiones y la adhesión del grupo por medio de proyectos empresariales. Esto le permite integrarse como un sistema (Bertalanffy, 1989). También se encuentra la concentración en un producto o en una categoría de productos específica integrada verticalmente (Granovetter, 1994). Esta última, de hecho, le dio la ventaja competitiva en su momento a los Chaebols[1], mientras se fortalecían por la acumulación de economías de escala que se propiciaban en los sectores industriales en los que participaban (Pluchart, 1999), así como por los préstamos bancarios preferentes y su integración vertical por jerarquías (Whitley, 1992).

Estudios recientes, como los efectuados por Jung, Lee y Rhee (2019), con datos del período 2002-2014, demostraron que las empresas que formaban parte de los chaebols eran más eficientes que aquellas que no pertenecían a ellos. Esto, principalmente, debido a la productividad de la mano de obra y al trabajo compartido entre firmas afiliadas, dos aspectos con los cuales podían, por ejemplo, obtener un más fácil acceso a financiamiento externo que las empresas independientes.

[1] Su traducción significa negocio de familia.

Collin (1998), al analizar a los grupos económicos en Suecia, los definió como grupos empresariales (business groups, BG). Según su consideración, constituyen aquellos cuya conformación se da por cuatro razones: 1) al estar unidos por mecanismos particulares, 2) al ser coparticipes de los recursos, 3) al encontrarse coordinados en el empleo de estos y 4) al ser legalmente independientes. Este último punto coincide con los análisis de Khanna y Yafeh (2007) realizado en economías emergentes. Maman (2002), por su parte, en el estudio que realizó acerca de los conglomerados en Israel (grupos de negocio), los identificó como legalmente independientes y sujetos a mecanismos que de manera informal o formal les permiten organizarse (Khanna & Yafeh, 2007; Maman, 2002).

En otros contextos, como Japón, los grupos económicos multisectoriales “tienen nexos con la banca, industria y trabajan como grupo de firmas” (Girón, 2006, p. 35). Estos, con frecuencia, internacionalizan sus operaciones en mercados de capital (Figuière, 1992; Franco & De Lombaerde, 2000) y sus inversores, a diferencia de la mala reputación que pueden tener en otras latitudes, como en Latinoamérica (Dahse, 1979, p. 20; Fierro, 1991; Mönckeberg, 2015; Rettberg, 2011; Silva-Colmenares, 1977), son considerados en realidad como fiables (Figuière, 1992).

Ese nivel de confianza a los grupos económicos y a sus líderes empresariales también se da en China. En este país[2], conformarlos mediante acuerdos, capital, propiedad o producción, fue el principal objetivo de los gobernantes desde el liderazgo de Deng Xiao Ping. Así, las empresas nacionales pasaron a manos de capital privado e, incluso, extranjero. Además, se les otorgó poder de decisión respecto a sus actividades productivas (Oliva, 2005).

Estudios desarrollados en economías emergentes, como Turquía, India, México y Colombia (Kim, Kandemir & Cavusgil, 2003), permiten identificar que sucede algo similar a lo que ocurrido en los países en donde las estructuras conglomerales están más avanzadas.

[2] En China, estos grupos no tienen un estatus legalmente reconocido en cuanto tales. Este se otorga, individualmente, a cada una de las empresas que lo conforman (Oliva, 2005).

En efecto, en estas economías la constitución de grupos económicos se da porque en diversos sectores, como el textil, el agrario, el bancario, la minería y los alimentos (Dahse, 1979; Barbero, 2011; Silva-Colmenares, 1977), los capitales se combinan y mantienen un centro de orientación estratégico global, el cual se encarga de direccionar los intereses del grupo (Silva-Colmenares & Padilla, 2015).

Así como las familias ocupan un rol importante en la estructuración de los grupos económicos en diversos países asiáticos, en Latinoamérica, trabajos como los de Chutnosky y López (1999); Dahse (1979); Kim, Kandemir y Cavusgil (2003); Navarro (1976); Mönckeberg, (2015), y Silva-Colmenares (1977) han puesto en evidencia que, en este contexto, ese tipo de organizaciones son dirigidas y controladas también por pequeños grupos de familias tradicionales, las cuales han ejercido cierta hegemonía en diversos sectores. Existe además una tendencia marcada de los conglomerados familiares a incluir dentro de sus estructuras empresariales a profesionales de la dirección e, incluso, a inversores externos. Esto, así como el uso de métodos de gestión modernos (Chutnosky & López, 1998). Lo anterior, mientras en países de contextos lejanos, como Pakistán, la conformación de los grupos se da como una respuesta endógena a un sistema legal débil (Ullah & Hasan, 2018).

Diversos autores han contribuido aportando definiciones, características y especificaciones que permiten hoy tener una idea más concreta acerca de lo que es un grupo económico, así como establecer algunas diferencias con respecto a otros conceptos relacionados con este. Garrido y Peres (1998), por ejemplo, otorgan una definición acerca de un grupo económico de la siguiente manera:

Un conjunto de empresas operativamente independientes que son coordinadas por un ente central. Sus actividades pueden estar concentradas en un cierto tipo de producto, diversificadas a lo largo de una cadena productiva con integración vertical u organizada en grupos económicos que operan en

varios sectores de actividad económica. Muchas veces, estas formas organizativas incluyen instituciones financieras, las que en algunos casos son la entidad dominante para determinar los objetivos comunes. (p. 19)

Por su parte, Rodríguez-Satizábal (2014) indica respecto a las estructuras conglomeradas lo siguiente:

Las estructuras conglomeradas como multiempresas [un conjunto de empresas jurídicamente independientes], participan haciendo negocios en diferentes mercados, sea por medio de operaciones de integración vertical o integración horizontal en las fases de su cadena de valor o en las industrias no relacionadas, bajo una administración y control financiero común donde los participantes tienen vínculos de relaciones de confianza (familiares, o de amistad) interpersonales, sobre una base de un común trasfondo personal, étnico o comercial similar. (p. 44)

Adicionalmente, Silva-Colmenares (2004) explica que el concepto legal de grupo económico o empresarial coincide con dos figuras, a saber:

La de grupo económico que reúne empresas de la misma actividad, o muy cercana, ya sea en extensión horizontal, o geográfica, o en integración vertical de procesos, y la empresa matriz o holding, que se caracteriza por controlar la propiedad accionaria de conjuntos de empresas. (pp. 18-19)

En función de lo anterior, es evidente la conveniencia de hacer algunas aclaraciones. Una de ellas es la distinción entre lo que significa un grupo económico y un grupo financiero. Esta puede identificarse en función de lo señalado a continuación:

Cuando las necesidades de acumulación así lo exigen, se integran varios monopolios alrededor de una empresa

matriz, que opera como el centro común de orientación estratégica para un nuevo ente: el conglomerado. Y cuando se profundiza el entrelazamiento de los monopolios bancarios diversificados con la industria y otros sectores de la economía, aparece el grupo financiero que se caracteriza por trascender el ámbito económico e influir en aspectos políticos y culturales donde haga presencia. (Silva- Colmenares & Padilla, 2015, p. 13)

Otra puntualización necesaria requiere hacerse alrededor de lo que es un grupo industrial, restringiendo su estructura a un conjunto de empresas autónomas, bajo una dirección general común, pero que se encuentran relacionadas. Esto implicaría que sus actividades de producción y distribución, así como los servicios que ofrece, estén vinculados a su sector eje (Cerutti, 2014).

Ahora bien, para este libro el autor considera como grupo económico o conglomerado a:

Un conjunto de empresas con relativa libertad de acciones y de toma de decisiones que pueden, o bien concentrar sus actividades y productos en un sector específico, diversificarse por medio de una integración vertical, una expansión horizontal, o estructurarse como un conjunto de empresas que participan en diversos sectores no relacionados, los cuales pueden incluir instituciones financieras que en muchos casos son la empresa matriz reguladora de objetivos organizacionales, en la que sus participantes tienen vínculos en común de propiedad, familiar y de amistad, sustentados por fines comerciales, de poder y personales.

Con la finalidad de sintetizar los aspectos más relevantes en relación con los conglomerados, elaborado por los diversos autores, estos se sintetizan en la tabla 1:

Tabla 1 Elementos característicos de los grupos económicos

Antor y país	Justas directivas estrechadas	Resultados de procesos de integración	Estructuras familiares de capital	Vínculos de propiedad	Vínculos indirectos	Agrupamiento de inversionistas	Oportunismo en procesos de privatización	Relaciones personales y familiares	Unidad económica	Gestión centralizada
Chubbachy y López (1998) (Argentina)								X	X	X
Collin (1998) (Suecia)				X		X			X	X
Del Villar et al. (1999) (Chile)				X				X	X	X
Farias (2014) Chile	X		X	X		X		X	X	X
Figueroa (1997) (Japón)	X			X	X				X	X
France y De Lombasde (2000) (Colombia)							X	X	X	X
Garrido y Peres (1998) (Chile)			X					X	X	X
Chernomirsky y Krasovskiy (1998) (Estados Unidos)		X				X		X	X	X
Chapman (1994) (Estados Unidos)		X		X					X	X
Grant (2002) (Estados Unidos)		X			X				X	X

GRUPOS ECONÓMICOS: SU ORIGEN Y EVOLUCIÓN. CASO ECUADOR

Autor y país	Junta directiva entrelazada	Resultados de procesos de integración	Estructura familiar de capital	Vínculos de propiedad	Vínculos indirectos	Agrupamiento de inversionistas	Oportunismo en procesos de privatización	Relaciones personales y familiares	Unidad económica	Gestión centralizada
Khanan y Ranking (2000) (Estados Unidos)	X			X	X			X	X	X
Khanan y Yarik (2007) (Suecia) (emergentes)	X		X	X	X			X	X	X
Kun et al (2003) (Estados Unidos)			X					X	X	X
Lagos (1965) (Chile)	X							X	X	X
Lavellam (1971) (Estados Unidos)				X		X			X	X
Leff (1978) (Estados Unidos)								X	X	X
Maman (2002) (Israel & Corea del Sur)	X			X	X				X	X
Monsacillon (1986) (Francia)						X			X	X
Nieto (2001) (Colombia)		X	X		X		X	X	X	X
Pluchart (1999) (Francia)		X	X					X	X	X

GRUPOS ECONÓMICOS: SU ORIGEN Y EVOLUCIÓN. CASO ECUADOR

Autor y país	Junta directiva entrelazada	Resultados de procesos de integración	Estructura familiar de capital	Vínculos de propiedad	Vínculos indirectos	Agrupamiento de inversionistas	Oportunismo en procesos de privatización	Relaciones personales y familiares	Unidad económica	Gestión centralizada
Reitberg (2003) (Colombia)	X	X	X					X	X	X
Rodríguez-Sanzabal (2014) (Colombia)		X	X	X			X	X	X	X
Sanchez y Paredes (1994) Silva	X	X	X	X				X	X	X
Colmenares (1971, 2004; Silva)	X	X	X	X		X		X	X	X
Colmenares y Padilla (2015) (Colombia)										
Vanoni y Rodríguez Romero (2017) (Ecuador)	X	X	X	X	X			X	X	X
Whitaker (1992) (varios países asiáticos)	X	X	X				X	X	X	X

Fuente: Rodríguez-Romero (2011, pp. 144-146). La tabla fue complementada considerando los trabajos de Farías (2014); Khanna y Yafeh (2007); Rodríguez-Sanzabal (2014); Silva-Colmenares y Padilla (2015), y Vanoni y Rodríguez-Romero (2017a).

La tabla 1 destaca diez categorías que en mayor o menor medida se replican, siendo 1) la unidad económica y 2) la gestión centralizada las que mayor presencia tienen, de acuerdo con los estudios de los diferentes autores considerados. 3) La presencia de relaciones familiares y de amistad constituye una tercera categoría relevante. Así, en virtud de lo anterior, podría indicarse que estos son los tres puntos básicos en los que convergen los grupos económicos. Una vez señalado lo anterior, conviene ahora aproximarse a las razones de existencia de este tipo de organizaciones.

¿Por qué existen los grupos económicos?

Los conglomerados responden a diversos objetivos de acuerdo, entre otras variables, a “la etapa de crecimiento económico del país en el que operan. Se considera en efecto que, a medida que se desarrollan las naciones que los acogen, este tipo de configuraciones organizacionales sufre ciertas modificaciones” (Vanoni, et al., 2017, p. 29). Con esta consideración coinciden múltiples trabajos, entre ellos el de Buchelli, Salvaj y Kim (2018).

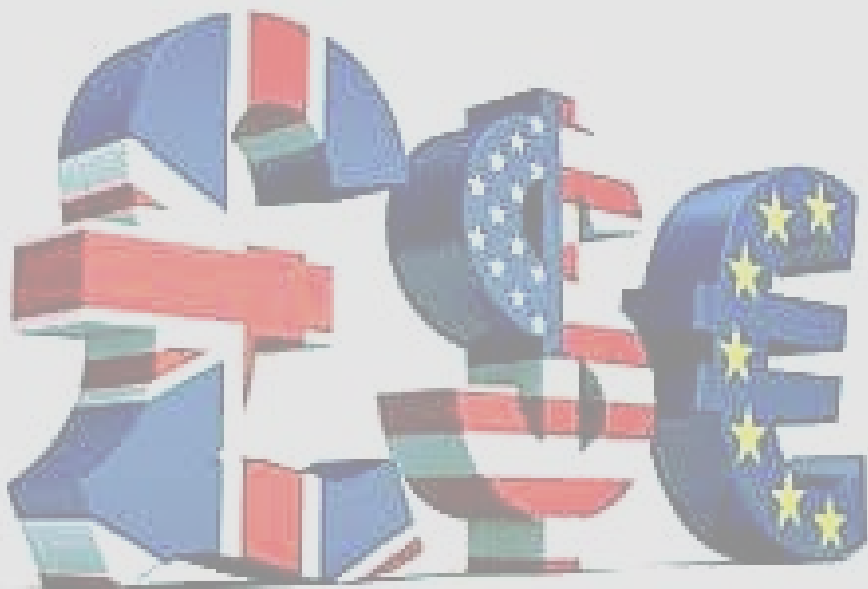
Algunas presunciones respecto a la existencia de los conglomerados se relacionan con problemas típicos de países con menor nivel de desarrollo, en los que, usualmente, se avanza desde una fase de inestabilidad y de mercados incompletos (Ahmad, Olah, Pop & Maté, 2018) hacia etapas en las que se aprovechan las economías de escala y de ámbito (Sánchez & Paredes, 1994).

Otras conjeturas indican que los grupos económicos ejercen un efecto neutro o incluso adverso sobre el bienestar. Esto debido a la concentración de poder que tienen en materia económica y financiera (Dahse, 1979; Edwards & Edwards, 1986; Harberger, 1985). Dos teorías y una serie de factores se destacan en la explicación de las razones de existencia de los grupos económicos. Estos se desarrollan en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO

2

TEORÍAS Y FACTORES QUE SUSTENTAN LA PRESENCIA DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS



En la literatura se resalta la eficiencia que tienen los grupos económicos para enfrentar la incertidumbre y la carencia de mercados completos con el apoyo o no del Estado (Hu, Cui & Aulhak, 2018). Lo que sucede cuando se les compara con firmas que funcionan de manera independiente (Ahmad, Olah, Pop & Maté, 2018). Las ventajas más representativas en esta materia, identificadas principalmente por Sánchez y Paredes (1994), se relacionan con cinco aspectos, a saber:

1. *La incertidumbre, las decisiones de inversión y la flexibilidad:* para Alchian y Demsetz, (1972) estos aspectos pueden convertirse en una ventaja, debido a la relativa facilidad con la que se redistribuyen recursos dentro de la empresa. Esto, en lo fundamental, en insumos con cierto grado de indivisibilidad como tecnologías, personal ejecutivo especializado e inversiones financieras que son propias del equipo de la firma. Otra ventaja se relaciona con la rentabilidad de la inversión considerada en un contexto de búsqueda. Si la evaluación de un proyecto se asocia con una búsqueda de información oculta, que es conocida solo después de efectuar una inversión irreversible, entonces se encuentra que, a mayor uso alternativo de esta inversión, más elevados serán los resultados y el desarrollo del proyecto (Lippman & McCall, 1981).

2. *La integración financiera para eliminar problemas de información asimétrica:* Stiglitz y Weiss (1981) mencionan que la integración financiera es una manera de reducir los costos organizacionales internos, bajo ciertas consideraciones en materia de asimetría de riesgo y de retorno de parte de inversionistas y prestadores de dinero. Según esta perspectiva, el inversionista toma proyectos con mayor riesgo de lo conveniente para quien presta y para la sociedad. Esto implica una selección adversa de proyectos (al realizarse los peores) que genera un determinado costo social. La conglomeración financiera y productiva es una posible solución a este problema de riesgo moral (moral hazard) (Sánchez & Paredes, 1994).

3. *Las economías de ámbito a través de la conglomeración:* la conglomeración no permite economías de escala, aunque se hace mención fundamentalmente a fusiones de tipo vertical y horizontal. En el caso de inversiones fijas e indivisibles —que tienen más de un uso— la utilización de la conglomeración, para aprovechar este tipo de activos, “será privilegiada cuando esto no pueda efectuarse expandiendo la misma actividad o cuando sea costoso hacerlo por esa vía” (Sánchez & Paredes, 1994, p. 6).

4. *La diversificación y disminución del riesgo:* propietarios de empresas distintas, en las que las utilidades son menos que perfectas, pueden disminuir su riesgo si generan portafolios que involucren a más compañías. Este argumento se vuelve relevante cuando los dueños de esas organizaciones no tienen facilidad de acceder a dichos portafolios a través del mercado bursátil (Sánchez & Paredes, 1994).

5. *La conglomeración como una muestra del mercado por el control corporativo:* de acuerdo con Jensen (1988), las fusiones conglomeradas son el resultado de la operación de mercado para el control operativo. En consecuencia, los gerentes no aptos serían despedidos por medio de la fusión de empresas.

Teorías del monopolio.

A nivel teórico se considera que el monopolio es una situación de privilegio en la que un productor, denominado monopolista, posee grandes ventajas y poderes sobre el mercado. Es el único que tiene un determinado producto (bien o servicio), cuyo comportamiento no es paramétrico en materia de precios (Roover, 1974).

A continuación, se presenta una serie de ideas que, de acuerdo con Sánchez y Paredes, (1994), constituyen los planteamientos más destacados respecto a la teoría del monopolio:

1. *Desaliento de entradas:* por lo general, ni en la literatura relativa a la integración vertical u horizontal ni en aquella que se centra en

las fusiones conglomeradas, se esclarecen los beneficios privados de estos esquemas. En la teoría económica, sin embargo, a través del uso de modelos de juegos estratégicos, es posible relacionar el comportamiento de grupos con estrategias monopólicas. Una firma podría usar, por ejemplo, el poder financiero del grupo para intimidar a sus competidores (una relación amenaza-conglomeración). La historia en la industria y la participación en varios sectores desalientan a entrantes potenciales, creando así una reputación de fortaleza. Esto a pesar de que la trayectoria del grupo económico no sea muy amplia al interior de su contexto particular de mercado (Sánchez & Paredes, 1994).

2. *Monopsonio*: el mayor tamaño de un grupo se puede traducir en factores monopsonizados. Esto, cuando se requieren trabajadores no especializados y recursos financieros para algunos factores productivos en la mayoría de las industrias. Con eso se ejerce un efecto adverso en la eficiencia social (Lurie, 1981).

3. *Poder político y concesiones gubernamentales*: Comanor (1980) menciona que, con Hamilton y Jefferson, en 1790, se originó el debate entre el poder político y el económico. Uno de los principales aspectos considerados fue la definición de la propiedad frente a la eficiencia. Esta preocupación se da en países con menor desarrollo, en donde una idea recurrente es que los grupos económicos tienen un poder excesivo, ya que pueden influir sobre importantes decisiones públicas y privadas.

4. *Conglomeración y agencia*: para Sánchez y Paredes (2004), si bien los conglomerados solucionan problemas de agencia, también pueden ser causantes de estos (Ullah & Arshad, 2017). Se estima, además, que una forma viable de maximizar las tasas de crecimiento en tiempos cortos es por la vía de la conglomeración. Esto fue demostrado en las investigaciones de Buchelli, Salvaj y Kim (2018), realizadas en Chile, cuando identificaron que las multinacionales, como una forma de supervivencia, optaron por la conglomeración y propiciaron vínculos con los grupos económicos dominantes del mercado.

Factores que sustentan la presencia de los grupos económicos.

Al referirse a los grupos económicos, Ghemawat y Khanna (1998) destacan cuatro factores que sustentan su existencia. Estos son:

1. *El poder multimercado:* le permite al grupo aumentar su fortaleza como organización o realizar coaliciones en mercados individuales o múltiples. Las empresas que actúan en múltiples mercados (en esquemas de competencia multipunto) tienden a reconocer la mutua dependencia y, por lo tanto, el apoyo que reciben.
2. *Los recursos relacionados:* facilitan a los grupos realizar intercambios de recursos comunes o complementarios, tales como tecnologías, formas de distribución o relaciones con proveedores. Esto, entre los distintos negocios y países en que están interconectados.
3. *Las imperfecciones del mercado:* estas son aprovechadas por los grupos económicos, tanto en materia de capital y de trabajo, como de escases de talento en los negocios, en particular, en los países en desarrollo (Ullah & Hasan, 2018). Cuando el proceso de generación de capital es considerable, la asociación de negocios no relacionados puede mejorar el acceso al capital de terceros, reducir la fluctuación del flujo de caja y, por lo tanto, la probabilidad de quiebra. Desde la perspectiva de la propiedad del capital, los grupos pueden modificar estrategias al hacer cambios en las asignaciones de recursos, con costos de transacciones menores. En esta situación, cada unidad de negocio es controlada individualmente por el mercado de capitales.

Por otra parte, la reputación en la asignación eficaz y el seguimiento interno realizado por los grupos económicos puede facilitar la captura de recursos externos. Sin embargo, la reputación de los países en desarrollo, respecto al bajo nivel de inversión, puede complicar las transacciones de mercado. Esto estimula la formación de grupos.

En cualquier caso, con sistemas legales inmaduros los costos de resolución de conflictos legales son mayores (Ullah & Hasan, 2018).

Recientes investigaciones demuestran que, en países en desarrollo, como en los africanos, estas imperfecciones de mercado pueden ser suplidas mediante la creación de sistemas de gobierno privado, a manera de relaciones a largo plazo (Tajjedín & Carney, 2018).

4. *Las distorsiones políticas*: estas benefician a los grupos económicos, los cuales pueden alterar y hacer evolucionar las estructuras de los grupos, como respuesta a determinadas acciones gubernamentales (Jara, 2018; Mönckeberg, 2015).

Como se observa, el fenómeno de la conglomeración ha permitido a los grupos económicos beneficiarse de regulaciones políticas y económicas asociadas con: 1) su poder en diferentes sectores, 2) los recursos que poseen y 3) las imperfecciones del mercado. Esta serie de ventajas les ha facilitado crecer y consolidarse a nivel nacional y regional, con frecuencia, a expensas de otras empresas locales (Garrido & Peres, 1998; Jara, 2018; Mönckeberg, 2015; Silva-Colmenares, 1977).

CAPÍTULO

3

LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN LATINOAMÉRICA



La influencia de los grupos económicos en Latinoamérica ha sido diversa y su presencia en los diferentes sectores de la producción (Rodríguez-Satizabal, 2014) ha incluido connotaciones de carácter histórico (Misas-Arango, 1998). Esto, tal como fue el modelo agroexportador que ha distinguido a la región (Garrido & Peres, 1998).

Por otra parte, los grupos económicos, desde la conformación de las diferentes repúblicas latinoamericanas, han sabido explotar la fortaleza en recursos naturales presentes en esta región (Bisang, 1998). Esta representa a la fecha, de hecho, “la mayoría de las exportaciones del continente” (Casanova, 2015, p. 71).

En algunos países, a más de la acumulación de tierras, uno de los sectores de mayor hegemonía y que, en algunos casos, fue el origen de los grupos económicos, fue el sector bancario.

Este, acompañado de otros tipos de instituciones financieras (Bonelli, 1998; Garrido, 1998) en manos de pocos grupos familiares (Fierro, 1991), dominó con su poder económico y ejerció presión sobre los gobiernos de turno.

Lo anterior, hasta el punto de influir sobre las decisiones más cruciales y estratégicas de las naciones (Bisang, 1999; Castillo & Álvarez, 1998; De Quadros & Bernardes, 1998). Así, por ejemplo, en el caso de México, se estima que la banca es altamente concentrada y que ha incidido, a través de sus grandes redes de negocios, en la actividad económica de ese país (Chavarín, 2006).

En Colombia, entre los primeros investigadores preocupados por el estudio de los grupos económicos se encuentran Misas-Arango (1973,1975) y Silva-Colmenares (1977).

Ellos analizaron la industria de este país, coincidiendo en que es significativa y concentrada. Garay (1991), respecto a la concentración industrial, resalta que para 1990 solo “500

establecimientos acapararon la producción manufacturera”[3] (p.496). Esto concuerda con las investigaciones posteriores de Sáenz, Páez y Sánchez (2014), quienes destacan que en el 73 % de las actividades que componen al sector manufacturero el índice de concentración es superior al 0,25 % y que el 27 % se encuentra repartido entre una concentración entre moderada y baja (p. 131).

En la primera década del siglo XX, Rodríguez-Romero (2011) realizó un estudio de los considerados cuatro grandes grupos en Colombia, a saber: el grupo Santo Domingo, el grupo Ardila Lulle, el grupo Empresarial Antioqueño y la Organización Sarmiento Angulo, así como sus estrategias de crecimiento frente al fenómeno de la globalización. Precisamente, en ellos se han basado la gran mayoría de investigaciones en Colombia. Sin embargo, Rodríguez-Satizabal (2014) destaca que la economía colombiana no solo se debe a estas organizaciones, sino a muchas más, las cuales, durante su trayectoria empresarial, han sabido combinarse entre empresas de familia y una posterior estructuración en holdings. Se estima que estas formas de configurarse los han ayudado a administrar mejor sus inversiones.

En otros países como en Chile, la comprensión de los grupos económicos encuentra un fundamento en los estudios pioneros de Lagos (1965) quien, al referirse a los grupos económicos y su crecimiento, hace alusión a la concentración de riqueza en un número cada vez menor de personas, con dominio, en particular, de once grupos principales. Por su parte, Dahse (1979) identificó que, al culminar la década de 1960, aproximadamente, eran veinte ya los grupos económicos estructurados familiarmente en Chile, aunque los más grandes estaban organizados de manera tecnocrática (Undurraga, 2014). Asimismo, durante el régimen dictatorial del General Augusto Pinochet se privatizaron las más grandes empresas estatales de la época, como Lan Chile, Entel, Endesa (Miranda, 2016), Soquimich, que quedó en manos del ex-yerno[4] de Pinochet

[3] Según la encuesta anual manufacturera de 1991.

[4] Julio Ponce Lerou estuvo casado con Verónica Pinochet Iriart de 1969 a 1995.

(Mönckeberg, 2015), entre otras. Ellas, en suma, alcanzaron aproximadamente el número de 725 empresas del Estado que pasaron a manos de los grupos económicos chilenos (Miranda, 2016).

Dahse (1979) también destaca que los grupos económicos en este país, entre el período 1970-1978, se incrementaron a costa de la disminución de empresarios individuales. Los mecanismos implementados para controlar la industria y la banca, principalmente, fueron los holdings. Estos se conformaron durante el Gobierno de Pinochet. Se beneficiaban de medidas preferenciales, lo que coadyuvó en su acceso a créditos (Sanfuentes, 1983). Estos, serían más tarde empleados en las licitaciones de las empresas del Estado (Mönckeberg 2015).

Sin embargo, en Chile, a diferencia de lo que puede suceder en otros países, existe una movilidad respecto a la continuidad de los grupos económicos. Estos, aunque eran poderosos en la década de 1970, no mantienen hoy el mismo nivel de importancia (Sánchez & Paredes, 1994) e, incluso, muchos de ellos han desaparecido (Medina, Constanzo & Sandoval, 2009). Lo anterior, por razones que responden a crisis políticas y económicas que demuestran su vulnerabilidad a las variantes del entorno (Sánchez Paredes, 1994). A pesar de su antigüedad, otras empresas que durante el período 1985-1990 pertenecieron al Estado, se mantienen hoy vigentes como grandes grupos económicos. Entre ellas es posible mencionar compañías como la Industria Azucarera Nacional (INSA), la Línea Área Nacional (LAN Chile), los Laboratorios Chile y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel). Estas fueron sometidas a privatizaciones desarrolladas, a decir de Mönckeberg (2015), “a espaldas de la ciudadanía que no estaba informada sobre lo que realmente estaba ocurriendo, salvo algunos artículos periodísticos en publicaciones ajenas al régimen” (p. 69).

Lo ocurrido en Argentina es algo muy similar a lo que sucedió en el caso chileno y, posiblemente, a otros de Latinoamérica. Allí, la conformación de los grupos económicos, “en muchos casos surgió bajo el amparo de la promoción estatal” (Schvarzer, 1997, p. 1).

Aunque la estructura productiva argentina ha transitado desde una economía abierta y desregularizada (1870-1914), pasando de la regulación estatal a la liberalización, hasta reformas promercado en el 2000, los grupos económicos en este país han sido, durante casi 150 años, los grupos predominantes del mercado. Estos consiguieron su expansión en virtud de la acumulación de activos tangibles e intangibles, sus relaciones con el Estado y sus habilidades competitivas, las cuales les permitieron competir no solo a nivel interno, sino también en mercados foráneos (Barbero, 2011).

Surgimiento y fortalecimiento de los grupos económicos en Latinoamérica.

Es una particularidad el hecho de que múltiples procesos de industrialización por los que han transitado los países de Latinoamérica, tal como sucedió también en algunos países en desarrollo, estén vinculados cercanamente con ciertos nombres de grandes empresas. En lo que a esto respecta, por ejemplo, resaltan razones sociales de compañías como Suramericana de Seguros, Ingenio Providencia en Colombia (Silva-Colmeneras, 1977) o apellidos de fundadores de firmas como el Grupo Luksic y Angelini en Chile (Dahse, 1979).

Estos, con el pasar de los años, fueron ganando mayor reconocimiento por la calidad de sus productos (Basavé, 2007), por la influencia y liderazgo que alcanzaron en los distintos contextos empresariales (Chutnosky & López, 1999) e, incluso, por acciones que pudieron generar perjuicios a las sociedades en donde estaban presentes (Dahse, 1979; Granda, 2011; Mönckeberg, 2015).

En Latinoamérica, de acuerdo con Alarcón y Del Hierro (2010), los conglomerados surgen como resultado de tres oleadas. Estas se explican a continuación:

Primera oleada: su formación se produjo entre finales del siglo XIX e inicios del siglo XX, mientras que otros grupos se conformaron cuando los países latinoamericanos se encontraban en el proceso de

industrialización por sustitución de las importaciones (ISI) (Mortimore & Peres, 2001). En esa etapa “crearon grandes fábricas manufactureras y bancos para financiarlas, con propiedad y control directo de sus accionistas” (Chavarín, 2006, p. 195).

Segunda oleada: se dio cuando las empresas que se encontraban tradicionalmente agrupadas pasaron a consolidarse y formar parte de un holding (Chavarín, 2006).

Tercera oleada: se distinguió porque los grupos económicos se solidificaron durante los gobiernos neoliberales, a inicios de los años ochenta, un momento en el cual predominaron las privatizaciones de empresas estatales, así como la desregulación de los mercados y la apertura formal de sus economías. Esto, con el fin de lograr una mejor inserción en el escenario internacional (Alarcón & Del Hierro, 2010; Cardoso & Pérez, 1987; Misas-Arango, 1998).

Como se observa, la presencia de los grupos económicos en Latinoamérica es relativamente antigua. Estos, desde su emergencia, han ampliado y modificado sus estructuras internas a través de los diferentes períodos de acumulación acontecidos en los distintos países en los que se encuentran (Undurraga, 2014). En este escenario, las élites tradicionales de mitad del siglo XX o “los verdaderos dueños del país”, según la denominación dada por Silva-Colmenares (1977) a aquellos que ostentaban el poder empresarial en Colombia[5], han cambiado. En muchos casos, ellas fueron reemplazadas por nuevos participantes, tal como sucedió, por ejemplo, en Chile (Medina, Sepúlveda, & Rojas, 2009), a través de los “grupos emergentes”, denominados así “por haberse expandido desde mediados de la década de 1980, o los tecnoburocráticos[6], que son los completamente nuevos” (Undurraga, 2014, p. 15).

Es oportuno recordar que, en diferentes décadas (tanto en su implementación, como en su salida del modelo), las economías

[5] En su estudio a mediados de la década de los años 70.

[6] Posesen un know how específico, fueron funcionarios públicos del régimen militar y posteriormente se hicieron cargo de las empresas estatales que se privatizaron.

latinoamericanas se desarrollaron en ambientes proteccionistas (Casanova & Fraser, 2009). En estos los Estados, por medio de los Gobiernos de turno, estimulaban las estrategias de desarrollo recomendadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mientras las empresas desarrollaban sus propias acciones y tomaban decisiones de incursionar hacia nuevos mercados internos, pequeños y poco exigentes en calidad (Correa, 2009).

Lo anterior generó, por una parte, estrategias de integración vertical, con la finalidad de ser más eficientes en lo referente a la provisión de materias primas y, por la otra, como una forma de crecimiento, las organizaciones fueron incursionando en nuevos sectores, mercados y nichos, con el fin de minimizar los riesgos económicos típicos de la posguerra, lo cual apuntaba a la diversificación relacionada y no relacionada de sus recursos (Garrido & Peres, 1998).

Lo indicado se apalancó en los beneficios que fueron obteniendo los conglomerados, principalmente, por condiciones de crédito privilegiadas otorgadas por parte de los Gobiernos de turno; por la experiencia que fueron adquiriendo en los nuevos mercados, que les permitió aprovechar de economías de escala, y por las habilidades gerenciales y tecnológicas que la expansión de las empresas exigía (Sánchez & Paredes, 1994).

Pero, es a partir de la segunda mitad de los años noventa, cuando los grupos económicos latinoamericanos comenzaron a ganar importancia, dadas las transformaciones estructurales ocurridas en las economías de muchos países de la región. Si bien en esta primera fase su tamaño pudo ser una desventaja frente a los competidores internacionales (Garrido & Peres, 1998), desde 2002 se expandieron sus inversiones a mercados desarrollados con tal dinamismo que representan un ejemplo a seguir para los grandes grupos europeos y norteamericanos (Casanova, 2015).

Este dinamismo, de acuerdo con Dunning (1993), se enfoca en cuatro motivaciones que impulsan y determinan el comportamiento

comportamiento de las inversiones. Estas son:

1. **Búsqueda de nuevos mercados:** es una motivación común que varía de acuerdo con las diferentes oportunidades que pueden presentar los mercados extranjeros. Estas pueden ir desde replicar un modelo de negocios local en otros mercados hasta aprovechar el valor de marca de un producto sostenido por su posicionamiento internacional e, incluso, sacar provecho de ventajas que pueden ser distintivas y competitivas en los países en los que se piensa ingresar, más aun, cuando estos hacen parte de sus mercados naturales.
2. **Búsqueda de eficiencia:** desarrollada en función de una estrategia de costos reducidos, por ejemplo, por mano de obra más barata, menor cantidad de impuestos y seguridades e incentivos legales a la inversión extranjera. Sin embargo, la estrategia de integración vertical puede ser una motivación que influye sobre los costos de producción y de los servicios que se ofrecen. Los grupos económicos, por ejemplo, han aprovechado la existencia de maquilas en Latinoamérica, en países como Colombia y Perú y en ciertas naciones asiáticas. Han sacado provecho también de las cadenas de montaje propias del sector automotriz, principalmente en México, así como de las zonas de libre comercio presentes en Panamá, alrededor de la ciudad de Colón.
3. **Búsqueda de recursos:** es muy común que las estrategias de crecimiento de los grupos internacionales se enfoquen en identificar países con abundantes recursos naturales. Este fenómeno sucede, principalmente, en empresas de países europeos y asiáticos. Las globales latinoamericanas, sin embargo, no han definido como estrategia central esta búsqueda, dado que proviene de países en donde los recursos naturales son muy amplios y tienen unidades de negocios en sectores como minería, petróleo, gas y ríos.
4. **Búsqueda de activos:** relacionada, en particular, con acciones de investigación y desarrollo (I+D).

Como un complemento a las cuatro motivaciones, el Boston Consulting Group ([BCG], 2006) incorporó seis esquemas que las

las empresas deberían considerar en su búsqueda por expandirse a nivel global. Estas son: 1) apoderarse de marcas globales, 2) aprovechar I+D para reducir costos, 3) generar un liderazgo en una categoría y en un nicho en particular, 4) desplegar modelos de negocios, 5) aprovechar y monetizar los recursos naturales y 6) adquirir recursos (p. 13).

CAPÍTULO

4

ORIGEN Y SURGIMIENTO DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN ECUADOR



La historia ecuatoriana se ha construido, entre otras cosas, por períodos de auge y crisis. Estos han incidido de forma directa, en sus diversas regiones, tanto en lo económico, como en lo social, lo político y lo cultural[7] (Cárdenas, 1995; Salvador, 1994). Teniendo en cuenta esto, en el presente apartado se aborda el surgimiento y la conformación de los conglomerados en Ecuador. Para hacerlo, se les considera desde las modalidades de acumulación más rudimentarias, presentes a inicios del establecimiento de este país como república (Bonilla, 1990; Ortiz, 2000; Pacheco, 1985), hasta aquellas formadas antes del período objeto de estudio (1963-2016) de esta investigación.

Con la decisión de separarse de la Gran Colombia, Ecuador[8], nació dominada por los grandes latifundistas (Ayala, 2008). Conforme al crecimiento, ordenamiento y estructuración del país, sus grupos fueron mutando a formas organizacionales cada vez más sofisticadas (Correa, 2009), las cuales se incorporaban en el acontecer nacional por medio de acuerdos, alianzas e, incluso, haciendo parte de estructuras gubernamentales, con el fin de incidir sobre lo reglamentario en su propio beneficio (Fierro, 1991).

Como parte de su crecimiento y expansión, los grupos de poder fueron conformando andamiajes empresariales que les permitían incorporarse a mercados extranjeros (Schuldt, 1992). Igualmente, se vincularon a los diferentes ciclos de los países capitalistas y a los sistemas que en ellos ganaban predominio (Schuldt, 1980). Muy a pesar de las inestabilidades que surgían globalmente en lo relacionado con ellos (Hoffman, 1992).

En múltiples países latinoamericanos es posible identificar con relativa claridad los períodos de conformación de los conglomerados. Este es el caso, por ejemplo, de Argentina, en donde se reconoce su formación a través de tres etapas claramente delimitadas por Barbero (2011), o de México y otros países de la

[7] En Ecuador es posible identificar cuatro regiones, a saber: Costa, Sierra, Oriente e Insular. A inicios de la República (1830) el predominio regional se daba en tres de ellas: Guayaquil (Costa), Quito (Sierra-norte) y Cuenca (Sierra-sur).

[8] Este nombre fue empleado por parte de los franceses de la misión geodésica que estudiaron la línea equinoccial y fue con el cual se bautizó al país que históricamente se había denominado Quito desde la época indígena de la Real Audiencia.

región, en los que es posible establecer también la presencia de diversas oleadas en su configuración (Alarcón & Del Hierro, 2010). Sin embargo, en Ecuador, los cortes históricos que involucran las diferentes modalidades de acumulación no son evidentes. Estos, en realidad, se superponen en el tiempo.

A pesar de lo mencionado, autores como Acosta (2006), Correa (2009), Fierro (1991) Hanson (1971), Hoffman (1992), North, (1985), Quijano (2001) y Schuldt (1980, 1992), en sus investigaciones, en las que de forma directa o indirecta hacen alusión a los grupos de poder, dan cuenta de la existencia de cuatro grandes fases. Según sus trabajos, estas pueden considerarse, de algún modo, como la evolución histórica de la conformación de los conglomerados ecuatorianos. Estas son: 1) fase de rezagos del modelo colonial, 2) modalidad primario-exportadora, 3) industrialización por sustitución de importaciones y 4) transición a una reprimarización modernizada de la economía. En atención a su naturaleza y los fines de este trabajo, las dos primeras serán contempladas en este capítulo y las dos siguientes en el capítulo referente a las mutaciones del entorno. Schuldt (1980, 1992) expresa que en los países latinoamericanos las modalidades de acumulación han sido muy semejantes. Sin embargo, Ecuador presenta una particularidad en relación con el resto de los países de la región, en virtud de un rezago del modelo colonial. Considerando este argumento, Acosta (2006) destaca la importancia de contextualizarlo de forma adecuada:

El proceso de transición de una modalidad de acumulación a otra, así como la dinámica socio-política inherente a cada una de ellas, implica considerar correctamente la compleja mediación entre lo económico, lo social y lo político; es decir, la interacción entre la estructura económica, las clases y el Estado. (p. 17)

En el siguiente apartado daremos cuenta de cómo los grupos de poder se fueron conformando y estableciendo en una nación que no alcanzó, sino hasta muchos años después un orden político, económico y social, aunque no muy acorde a lo que se daba en los diferentes países de la región.

Rezagos del modelo colonial.

El poder de los españoles sobre América se fue perdiendo, por una parte, porque debían concentrarse en las invasiones que Napoleón estaba realizando a la Península Ibérica a inicios del siglo XIX y por la competencia directa que los británicos entablaron en aquella época por el poder del comercio con el reinado español. Esto desvió, en cierta medida, el apoyo que se le daba a los representantes directos de la corona en tierras americanas, lo que les sirvió a los criollos (descendientes españoles o europeos nacidos en América) para consolidarse política, económica y socialmente alrededor de una república que, al ser recientemente conformada, en virtud de la separación de la Gran Colombia dada a inicios de 1830, se caracterizó por el caos, la inestabilidad, las desarticulaciones y la regionalización económica (Ayala, 2008).

De esta forma, los criollos, que eran ya propietarios de grandes extensiones de tierra (latifundistas con terrenos superiores a las 10.000 hectáreas), consolidaron su poder. Esto, en particular, al establecer una modalidad de acumulación soportada en sus haciendas y al aprovecharse de un poderío que se incrementaba con la adquisición, lícita o ilícita, de nuevos territorios (Guerrero, 1980), los cuales podrían incluir a los indígenas que trabajaban allí. Estas acciones, entonces, beneficiaron solo a pocas familias[9] vinculadas, principalmente, con la exportación del cacao (Chiriboga, 1980). Los beneficiados, en efecto, involucraron arbitraria y unilateralmente a los indígenas que habían sido liberados de los obrajes, explotándolos a nivel laboral por medio de la figura del concertaje[10] (Zambrano, 2011).

En el nuevo escenario en el que se desenvolvían “estas oligarquías criollas emplearon mecanismos coloniales para garantizar y sacralizar su dominio” (Acosta 2006, p. 21), o para fortalecer “la colonialidad del poder” (Quijano, 2001, p. 92). Esta fue la causante, a decir de González (1970), de debilidades estructurales en la

[9] Los apellidos de las familias terratenientes de la época eran, entre otros, Aspiazu, Seminario, Puga, Cerro, Morla, Parodi, Madinyá y Rosales.

[10] Contrato obligatorio para los indígenas que incluía el desarrollo de tareas agrícolas de modo vitalicio y hereditario, sin salario o con un salario mínimo. Enciclonet 3.0 (2020). Concertaje. Recuperado de <https://www.enciclonet.com/articulo/concertaje/>.

conformación del nuevo país. Esto se corrobora, explican Peralta (1983) y Quijano (1994), cuando se comprende que la suerte de los dominados solo genera preocupación por parte de los dominantes, cuando los intereses de estos últimos se ven en riesgo.

Las formas de acumulación en este primer período republicano incluyeron además otras modalidades practicadas, en particular, por los latifundistas de la sierra ecuatoriana. Estas se caracterizaron, tal como sucedía en la costa, por la explotación del hombre. Se denominaron “las precarias” y sus variedades de sometimiento eran los huasipungueros[11], los yanaperos[12], los arrendatarios[13], los aparceros[14] y las huasicamas[15].

Mientras tanto, por parte del Estado, bajo el mandato de Juan José Flores[16], presidente del país durante tres períodos (1830-1834, 1839-1843 y 1843-1845), se conformaban alianzas —que luego otros presidentes, como García Moreno, también hicieron— entre los militares extranjeros, la iglesia católica, el gamonalismo latifundista de la sierra (Ayala, 2008) y los terratenientes de Guayaquil vinculados con importadores y exportadores. Esto, con el objetivo de conformar un proyecto que cohesionara a la sociedad y al ente central (Hurtado, 1977). Sin embargo, recalca Acosta (2006), como ha sido característico en Ecuador, los intereses propios de los grupos de poder de la costa[17] y de la sierra[18], “al no modificar sus sistemas de dominios y servidumbre, junto con la anarquía y los despotismos[19] existentes” (p. 25), no permitieron que dicho proyecto se consolidara (Chiriboga, 1980; Manguashca, 1992).

El dominio de los criollos no quedó solo en el acaparamiento de territorios. Ellos, adicionalmente, buscaron su inclusión en el

[11] Terrateniente que manejaba sus haciendas con despotismo, haciendo caso omiso a las leyes y vulnerando los derechos de sus esclavos.

[12] Campesinos adscritos a la hacienda, los cuales eran obligados a realizar trabajos sin pago. Solo tenían derecho a pastizales, agua, leña y al tránsito por el territorio.

[13] En la Colonia, eran los trabajadores que arrendaban pedazos de tierra de los terratenientes. Estos debían encargarse de lo relacionado con el cultivo y debían pagar por ella, incluso con trabajo, al interior de la hacienda que los acogía.

[14] Contrato por el cual el propietario de una finca rústica (cedente aparcerero) encargaba a una persona física (cesionario o aparcerero) la explotación agrícola de la misma a cambio de un porcentaje en los resultados.

[15] Quienes se encargan de las labores sucias y duras en un hogar. En la serranía ecuatoriana se les conoce como sirvientes.

[16] Nació en Venezuela y escogido como el primer presidente del Ecuador.

[17] Representada por cacaoeros de las provincias del Guayas y Los Ríos.

[18] Latifundistas de la sierra norte a la cabeza de hacendados de Quito.

[19] Gobiernos absolutos no limitados por leyes que abusan de su superioridad o fuerza. Farlex (2020). The free dictionary. Despotismo. Recuperado de <http://es.thefreedictionary.com/despotismo>.

campo de la política —en alianzas con la iglesia católica latifundista — (Ayala, 1982, 1993, 1994), mientras expandían sus intereses al comercio y a la banca. Esta, de hecho, surgió muy vinculada al capital productivo y monopolístico de la “agro-exportación e importación de la costa” (Fierro, 1991, p. 147). Además, investigaciones como las de Guerrero (1980), Chiriboga (1988) y Ortiz (1981) demuestran cómo se repetían los nombres de los propietarios de casas comerciales, haciendas cacaoteras, agro-exportadoras y algunas industrias todavía muy marginales, con la de los propietarios de bancos.

Así, el primer banco en operar en el país fue el Banco de Circulación y Descuento del Luzurraga, en 1860, que fue de propiedad de Manuel Antonio de Luzurraga (Maiguashca, 2012), ligado al comercio marítimo y agroexportador cacaotero (Ortiz, 1981). Su incursión en la banca incentivó a otros productores de cacao a ingresar al sector, aunque principalmente los primeros empresarios banqueros fueron colombianos, peruanos y franceses (Chiriboga, 1980). De a poco, este nuevo sector se fue consolidando como una de las clases hegemónicas de la época en la sociedad ecuatoriana (Vega, 1991, pp. 12-13).

Posteriormente, se fundó el Banco del Ecuador, gerenciado por el colombiano Eduardo Arosemena (Fierro, 1991). Este hecho generó una serie de vínculos empresariales y familiares, los cuales fueron el inicio de una clase banquera que ocupó en diferentes períodos la presidencia de la república (Palomeque, 2016). Algunos casos son, por ejemplo, Carlos Julio Arosemena Tola (fundador del Banco de Descuento) y, posteriormente, sus nietos, Carlos Julio Arosemena Monroy y Otto Arosemena Gómez, quienes también tuvieron vinculaciones con el banco (Ortiz, 1981).

Como ha develado Correa (2009), el país creció en su primera fase republicana en un ambiente de confusión política, económica y social. Esto, en el marco de fenómenos de sometimiento y explotación, principalmente de la población indígena, por parte de los terratenientes de las tres regiones en las que se encontraba dividida la incipiente nación (Ayala, 2008).

En dicho entorno se fueron conformando los primeros grupos de poder que, de una u otra forma, definieron el rumbo económico y la vida socio-política del Ecuador (Fischer, 1983; Guerrero, 1980, pp. 82-83). En esa época, una limitada visión empresarial, acompañada de las necesidades personales de acumulación de los acaudalados (Ayala, 1993, p. 70; 1994), condujeron a los grupos de poder vinculados al sector agroexportador a incursionar en los mercados internacionales con productos primarios (Benalcázar, 1989). Esta primarización de las exportaciones siguió aproximadamente hasta inicios de la década de 1980 (Acosta, 2006; Correa, 2009).

Modalidad primario-exportadora.

Las primeras fases de la nueva república fueron consolidando los cimientos de una modalidad de acumulación denominada agro-exportadora primaria. Esta se sustentaba en la ausencia de estrategias de diversificación que volvían dependiente al país de muy pocos productos agropecuarios. Entre aquellos que sobresalieron se encontraban el cacao y, en el siglo XX, el banano (Uquillas, 2008). Si bien ambas frutas hicieron conocido al país, en comparación con otras experiencias de la región, su inserción internacional, a decir de Larrea (2005), fue tardía, inestable, discontinua y con muy limitada sustentabilidad ecológica.

Auge cacaotero.

Aunque el comercio del cacao en Ecuador data del siglo XVII (Maugushca, 2012), las investigaciones de Fierro (1991), Chiriboga (1980), Guerrero (1980) y Ortiz (1981), permiten identificar a la producción y exportación del cacao como el origen de la acumulación del capital en Ecuador. Esto, reemplazando, incluso, a los textiles producidos en la Sierra (Maugushca, 2012, p. 73). La fortaleza agro-exportadora del cacao inició en 1860, a pesar de que la forma en la que era cultivado carecía de tecnología y de mano de obra especializada (en su mayoría proveniente de la sierra[20] y de

[20] Desde las haciendas cacaoteras de la costa se demandaba mano de obra de bajo costo, la cual provenía desde la Sierra, en donde la explotación de características coloniales se mantenía.

la costa) y tenía una baja inversión de capital. Había dificultades, igualmente, en mantener prácticas necesarias en el cultivo, para evitar las enfermedades principalmente producidas por los hongos (Larrea, 2005).

La concentración de tierras era inherente en el cultivo del cacao, una actividad que solo agrupaba para su explotación a treinta familias costeñas^[21] (Larrea, 2005). Estas imponían el trabajo en sus plantaciones bajo relaciones de producción coercitivas las cuales, posteriormente, con el auge del banano, variaron a relaciones de tipo salarial (Espinoza & Achig, 1990; Uquillas, 2008; Villalobos, 1990).

En ese entorno, se logró ubicar al cacao en el primer lugar de las exportaciones del país (el cual llegó a representar el 70 % del total) y, de hecho, “en el mundo con aproximadamente un 50 % de producción [Ecuador] era el primer exportador” (Chiriboga, 1980, p. 261). Pero, a pesar de la importancia y del reconocimiento internacional que tenía la fruta (Contreras, 1992), esta no se vinculaba de forma dinámica con la economía (Crawford, 1980). Por lo tanto, todo excedente que producía el cultivo era desviado a países más industrializados para invertir en ellos, o para comprar bienes suntuosos para el uso personal de los agro-exportadores locales (Correa, 2009).

Entre 1875 y 1895, la comercialización creció en los mercados mundiales, lo que coadyuvó al incremento del poderío económico los terratenientes, los involucrados en el sector comercial (importadores) y los banqueros (exportadores) (Contreras, 1992). Entre ellos se establecieron alianzas con el fin de mantener su fortaleza económica e incrementar sus rentas. Esto, mediante el aumento del número de casas comerciales y la creación de nuevos bancos con base, principalmente, en la ciudad de Guayaquil (Ayala, 2008).

Chiriboga (1980) estima que durante entre 1895 y 1922 la

[21] Lideradas por los Seminario (100.000 hectáreas) y los Aspiazu (con 120.000 hectáreas).

rentabilidad obtenida por los cacaoteros ascendía a 65 %. Sin embargo, las grandes fortunas se amasaron entre 1880 y 1900. Esto como resultado, además del comportamiento favorable de otras variables propias de la demanda en el mercado internacional, por la sobre explotación de los trabajadores agrícolas (Acosta, 2006).

La renta cacaotera de la época condujo a la formación de tres sectores del capital. De acuerdo con Guerrero (1980), estos fueron: 1) capital financiero comercial, representado por exportadores de cacao, bancos, banqueros, cajas de ahorros y compañías de seguro; 2) capital comercial, enfocado en exportaciones, importaciones y comercialización de lo importado, y 3) capital industrial, aunque paupérrimo, dado que la industria no contaba aún con un desarrollo adecuado para el país, en comparación con otras naciones (Quintero & Silva 1998).

Fierro (1991, p. 47), por su parte, distingue tres sectores de la burguesía a los cuales denomina de la siguiente manera:

Burguesía agro-exportadora: conformada por los más grandes propietarios de tierras exportadores y banqueros que dominaban las plantaciones cacaoteras, el Banco Comercial y Agrícola y a los ingenios azucareros.

Burguesía importadora: controladores del Banco del Ecuador y las casas importadoras.

Burguesía agraria: medianos hacendados cacaoteros, subordinados a los burgueses agro-exportadores (Chiriboga, 1980), a los cuales cedían parte de sus ganancias en forma de lucro comercial, intereses bancarios e hipotecarios.

La fracción agro-exportadora beneficiada por el auge del cacao se había protegido y había logrado conformar estructuras gremiales tales como la Asociación de Agricultores del Ecuador y la Cámara del Comercio (Chiriboga, 1980). Sin embargo, estas no fueron suficientes para influir sobre la limitada visión empresarial de los exportadores[22]. Estos, de hecho, eran cada vez más dependientes

[22] Aunque ellos acusaban a los especuladores como los causantes de la crisis (Maignushca, 2012).

de países como Alemania, Estados Unidos, Francia e Inglaterra (Maignashca, 2012).

La dependencia indicada generó efectos negativos como resultado de la Primera Guerra Mundial (Quinteros & Silva, 1998), un momento en el que la recesión global influyó en la demanda de productos, entre los cuales se encontró el cacao. En esos años, los lazos comerciales preexistentes entre el puerto de Guayaquil y Hamburgo no fueron suficientes para minimizar este problema de demanda (Maignashca, 2012).

Por otra parte, los factores ambientales propios de sectores tropicales, junto con la proliferación de enfermedades generadas por hongos, asociadas a altas humedades y a la escasa realización de labores necesarias para evitar el desarrollo de plagas vectores, desarrollaron una enfermedad denominada monilla. Esta comenzó a devastar los cultivos con una patología que, de hecho, no había sido registrada antes en ningún otro país cacaotero. Posteriormente, otra enfermedad, llamada la escoba de bruja, perjudicó las plantaciones y arrasó con las propiedades de los terratenientes a lo largo y ancho del país (Maignashca, 2012).

Como resultado de las enfermedades destructoras de cultivos de cacao en el Ecuador, los productores perdieron sus esperanzas (Fierro, 1991). Así, los “grandes cacaos”, como se denominó a los hacendados productores de la fruta, debieron buscar nuevas fuentes de acumulación que les permitieran mantener su estatus (Chiriboga, 1980). Esto, dado que, paradójicamente, en aquella época, tenían en su poder muy poco capital líquido (Maignashca, 1994).

Como consecuencia de lo anterior, el descenso de las exportaciones no se hizo esperar y se generó una fuerte crisis socio-económica. Esto, mientras se conformaba, como forma precaria de producción, la aparcería arrocerá y se debilitaban los grupos de poder de la costa y de la sierra (Contreras, 1992; Acosta, 2006).

Auge bananero.

Cuando el banano —que era un producto marginal antes de 1948 (Larrea, 1987)— se transformó en un producto de exportación para el país, a comienzos de la década de 1950 (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2013), la migración de la sierra a la costa fue masiva. Esto, tal como había sucedido en su momento con el auge del cacao. Lo sucedido con el cultivo del banano debió bastante tanto a la coyuntura derivada de una serie de condiciones climáticas que devastaron los cultivos centroamericanos de la fruta (Larrea, Espinoza, & Silva, 1987), como al brote de ciertas enfermedades fungosas como el mal de Panamá[23] y la sigatoka amarilla[24] (Soto, 2014).

El escenario agro-ecológico desfavorable complicó los ingresos para las multinacionales bananeras. Esto los condujo a volcar sus ojos al Ecuador (Acosta, 2006), un país que, al estar ubicado en una región tropical, con condiciones similares de temperatura, humedad y suelos a las de Centroamérica y, más específicamente, a las de Costa Rica (Soto, 2014), fue visto como una nueva fuente de abastecimiento (Acosta, 2006). Se consideró entonces que en esta nación no se desmejorarían las condiciones de cultivo necesarias para poder contar con la calidad exigida por parte de los mercados internacionales de la fruta (Soto, 2014).

La implementación de territorios dedicados al cultivo de banano (3000 propiedades, entre pequeñas y medianas bananeras), con extensiones promedio de entre cincuenta (CEPAL, 2013) y sesenta y cuatro hectáreas (Uquillas, 2008), le permitió a Ecuador expandirse. Con esto, se generaron relaciones capitalistas que hicieron parte de la llamada “fase desarrollista” (Uquillas, 2008, p. 2) del país, la cual se ubica entre 1950 y 1980.

Un hecho importante, en el contexto mencionado, fue la mejora de la calidad de vida de los jornaleros y la dinamización de sus salarios

[23] Enfermedad generada por el hongo *Fusarium oxysporum* f. sp. cubense raza 1. Su principal punto de ataque son las raíces del cultivo.

[24] Producida por el hongo *Micosphaerella fijiensis* Morelet. Ataca principalmente las hojas, afectando el proceso de fotosíntesis y, por lo tanto, la calidad y producción del racimo.

(Uquillas, 2008), la cual fue de la mano con la alta necesidad de mano de obra en las labores de campo (Soto, 2014). Las exportaciones propiciaron un nuevo auge, cuyo impacto fue superior al cacao (Acosta, 2006; Correa, 2009; Miño, 1990; Ycaza, 1983). Este permitió que el país se desarrollara e implementara la construcción de una red vial moderna (Ayala, 2008) y que hiciera inversión en obras de ingeniería en riego y drenaje, así como en puentes, puertos, muelles y flotas de barcos. También se trabajó sobre marcos regulatorios y normativos, tanto en materia de producción como de comercialización de la fruta (Fierro, 1991).

La producción bananera, a diferencia de la cacaotera, amplió las fronteras agrícolas y disminuyó la concentración de tierras en pocas familias. Estas, en lo relativo a ese cultivo, se componían principalmente de colonos de estratos medios urbanos (Moncada, 1995). Así, nuevas provincias, del sur al norte, se incorporaron en la agro-exportación, entre las cuales se destacaron Los Ríos, Guayas, Manabí y Esmeraldas (CEPAL, 2013).

En 1951 Ecuador contaba ya con 30.530 hectáreas de sembríos (CEPAL, 2013) que contaban con una amplia participación de productores independientes nacionales, así como de empresas locales. Lo que permitió la articulación entre la actividad bananera y la economía nacional de una mejor manera que la presente en aquel entonces en Centro América. En este último contexto, de hecho, los cultivos estaban en manos esencialmente de cuatro exportadoras norteamericanas (Larrea, 1987).

Valarezo y Torres (2004) destacan que los beneficios que brindó el auge bananero, además de los ya mencionados, fueron los siguientes: 1) atracción de la inversión extranjera (Ayala, 2008; Hurtado, 1977); 2) creación de una nueva burguesía agraria diferenciada de la monopolística que había existido durante el auge del cacao; 3) generación de mensajes (de relaciones salariales) a la hacienda serrana, desde lo social, donde el huasipungo aún estaba presente (Uquillas, 2008), y 4) incremento de la dependencia a la importación de productos.

Es necesario resaltar que, si bien la apertura agraria fue benéfica para los pequeños y medianos bananeros, las grandes exportadoras transnacionales también ganaron terreno. Esto, incluso, hasta el punto de llegar a manejar en 1964 el 90 % de las exportaciones (Larrea, Espinoza, & Silva 1987). Por esta razón, los conflictos entre trabajadores y productores contra las grandes empresas no fueron pocos (Valarezo & Torres, 2004). Con todo, de acuerdo con Acosta (2006):

Esto no implicó una pérdida de hegemonía de la burguesía agro-exportadora que siguió demostrando agilidad y capacidad de acción para aprovechar las cambiantes coyunturas, así como para influir de forma directa o indirecta sobre el manejo de la cosa pública. (p. 102)

En 1971[25], la caída de precios, junto a la aparición de una enfermedad conocida como el mal de Panamá, que atacó la variedad Gros Michel (Soto, 2014), pusieron la balanza comercial en situación deficitaria (lo cual duró hasta algunos años después). Esto se vio incentivado cuando las multinacionales, ante la nueva problemática que se les avecinaba, redirigieron los cultivos nuevamente hacia Centroamérica (Larrea, Espinoza, & Silva, 1987).

Tal como había sucedido con el cacao, durante el auge del banano nunca existió una propuesta estratégica que solidificara a Ecuador como país. Esto, a pesar de que el Estado trabajó en favor del sector y se benefició de los réditos de las exportaciones (Martín-Mayoral, 2009). Sin embargo, el modelo agroexportador se fue agotando en sus estructuras tradicionales. Con todo, de acuerdo con Acosta (1982), como resultado del auge bananero:

Quedó un aparato estatal más moderno, una burocracia cada vez más grande, un acentuado proceso de concentración del desarrollo económico en pocos centros urbanos, un fortalecimiento de los sectores comercial y financiero-bancario.

[25] Enfermedad generada por el hongo *Fusarium oxysporum* f.sp.cubense raza 1. Su principal punto de ataque son las raíces del cultivo.

En suma, una consolidación de las formas de producción capitalista sin que esto signifique una solución a los problemas de miseria y desocupación de las mayorías ecuatorianas. (p. 33)

Como se pudo destacar en párrafos anteriores, el auge de banano amplió la entrada de nuevas familias agro-exportadoras que con el tiempo se convertirían, algunas de ellas, en nuevos conglomerados que ejercerían su poder sobre el sector bananero.

CAPÍTULO

5

GRUPOS ECONÓMICOS FAMILIARES EN LATINOAMÉRICA



Es necesario destacar, como ya se ha manifestado, que el origen de lo que hoy son los grandes conglomerados en Ecuador tiene sus raíces de empresas familiares, las cuales concentraron grandes capitales en pocas familias (Galve & Hernández, 2015), en el contexto de una economía esencialmente cerrada (Barbero & Lluch, 2015). Esta situación se dio en este país (Acosta, 2006, Vanoni & Rodríguez-Romero, 2017) de manera similar a lo sucedido en otras naciones latinoamericanas (Casanova, 2015). En ellas, a lo largo de la historia, se ejerció un dominio y una hegemonía encargados de imponer en la sociedad un determinado modelo de desarrollo. Apoderándose, en función de intereses privados, de una parte, de importantes recursos destinados al bien común y excluyendo de las decisiones clave a otros actores del sistema político al deslegitimar sus acciones y opiniones (Dahse, 1979, p. 20).

Conviene destacar que en los más longevos y poderosos conglomerados familiares latinoamericanos, convertidos hoy en empresas multinacionales (multilatinas[26]) o, en palabras de Casanova y Fraser (2009, p. 9), “global latinas” presentes en Europa, Estados Unidos y algunos países de Asia[27], no existía necesariamente en el origen un llamado a tener los tamaños de las grandes corporaciones multinacionales norteamericanas o europeas (Cerutti, 2015). Sin embargo, en la actualidad, estos han completado la estructura de propiedad requerida, adoptando con frecuencia la estructura de conglomerados (Casanova, 2015).

Lo anterior se debe a que en las empresas se entremezclaban dos realidades: por un lado, la de la familia empresaria y, por el otro, la del grupo empresarial. Según los estudios empíricos, en ese contexto los actores permanecían ligados en núcleos de parentesco e intercambiaban sus apellidos, en algunos casos, mediante lazos matrimoniales que les permitían mantener el control de sus empresas y facilitar que estas perduraran a través de la sucesión a segundas, terceras y más generaciones (Cerutti, 2014).

[26] Se refiere a empresas, sean estas originarias o de capital, provenientes de Latinoamérica, las cuales invierten, bien sea dentro de la región o por fuera de esta.

[27] Considerando la propiedad, los ingresos anuales y el alcance geográfico.

Casanova (2015) explica al respecto lo siguiente: “en economías volátiles como las latinoamericanas, la propiedad familiar con un enfoque a largo plazo sobrevive mejor que una empresa tradicional pública que está a merced de los inversores que piden resultados a corto plazo” (p. 80). Esto se debe, posiblemente, según demuestran las investigaciones, a que la presencia del propietario fundador crea valor cuando este dirige la empresa. Lo anterior, dado que se entiende que las competencias de emprendimiento propias de los fundadores de las empresas familiares (en Latinoamérica 49 % de las firmas son dirigidas por la primera generación), es algo que otro tipo de compañías no pueden replicar con facilidad (Miller, Le Bretton-Miller, Lester & Cannella, 2007). Esto, de hecho, suele convertirlos en actores económicos de primer orden (Fernández & Fernández, 2011).

Antecedentes y concepto de empresa familiar.

Aunque existen múltiples avances frente al tema de las empresas familiares, la mayoría de los estudios al respecto es más bien reciente. Los primeros aportes acerca del mismo fueron desarrollados en Estados Unidos en 1950 (Leiva & Guillen, 2013). Algunos años después, Donnelley (1964) las definió como aquellas compañías en las que dos o más miembros de una familia están presentes y, a la vez, tienen el control financiero sobre ella.

Posteriormente, en los años ochenta, los estudios al respecto evolucionaron. Se planteó que el subsistema de familia y empresa se complementa al considerar el de propiedad, familia y empresa (Tagiuri & Davis 1982). Esto condujo a investigaciones centradas, en particular, en el estudio de las sucesiones (Zahra, Shaker & Sharma, 2004). Esto, a pesar de que, en la primera década del siglo XXI, autores como Tapies y Larburu (2007) indicaron que, en realidad, la sucesión es un proceso poco conocido e, incluso, mal conocido.

Shanker y Astrachan (1996), a finales del siglo XX, fueron exhaustivos en sus trabajos respecto al tema indicado. Ellos dieron cuenta de la existencia de niveles en el grado en el que una empresa es controlada por una familia. En su concepto, diferenciar una

empresa familiar de una no familiar genera problemas, justamente, al no existir límites claros entre una categoría y otra. Con todo, en opinión de Chua, Chrisman y Sharma (1999), la diferencia está en variables como las “intenciones, el comportamiento y la visión” (p. 35).

Wong (2010) y Martínez (2013), por su parte, resaltan que toda empresa que se considere familiar debe caracterizarse por tres rasgos, a saber: 1) la propiedad se encuentra en más de un 50 % en manos de una o dos familias, 2) un miembro de la familia ocupa algún cargo directivo o de gobierno en la empresa, y 3) existen la firme y clara intención de que la empresa pueda ser trasferida a las siguientes generaciones.

En concepto de Monsalve (2015) las empresas pueden considerarse como familiares cuando: 1) son propiedad de una o más familias o existe un control accionario familiar mayoritario, y 2) los miembros de una misma familia tienen cargos gerenciales y decisivos a nivel de directorio (p. 382). Ahora bien, un muy importante número de autores, además de los hasta aquí citados, han realizado aproximaciones al concepto de empresa familiar. En realidad, es visible que todavía no existe consenso al respecto (Miller, Le Bretton-Miller, Lester & Cannella, 2007).

Esto, entre otros factores, debido a que su ciclo se relaciona con la mayor, menor o nula presencia de miembros de la familia, de acuerdo con la generación en la que se encuentra (Ginebra, 1997). Sin embargo, para los fines de este trabajo adoptaremos la postura del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa ([IESE], 2016), el cual toma como referencia a la Family Business Network (FBN)[28] y al European Group of Owner-Managed and Family Enterprises (GEEF)[29] para desarrollar su propia consideración.

[28] La Family Business Network (FBN) es una red sin fines de lucro que trabaja por y para las empresas familiares con el objetivo de reforzar su éxito a través de las generaciones. Fue desarrollada en 1989 con la finalidad de intercambiar las mejores prácticas y el conocimiento sobre el manejo de las empresas familiares. Hoy cuenta con más de 5600 familias miembros en 56 países. Tomado de: Vanoni, M. (2012) Incertidumbre en los procesos de sucesión familiar. Recuperado de <http://www.uces.edu.ec/pdfs/2012/Podium-22.pdf>

[29] El Grupo Europeo de Empresas Familiares (GEEF) es una organización fundada en 1997 por un colectivo de asociaciones de empresas familiares que hoy engloba a un total de 11.000 organizaciones. Sus objetivos son intervenir en la Comunidad Europea con la finalidad de destacar el papel económico que tienen las empresas familiares en el desarrollo europeo y, de manera indirecta, influir en la mejora de los aspectos fiscales que afectan a estas firmas, así como potenciar la imagen pública de las empresas familiares en tanto motor fundamental para el desarrollo económico, la riqueza y la creación de empleo. Se espera también obtener así un mayor reconocimiento político y social. Tomado de: Vanoni, M. (2012) Incertidumbre en los procesos de sucesión familiar. Recuperado de <http://www.uces.edu.ec/pdfs/2012/Podium-22.pdf>

Según el IESE, una empresa familiar es aquella en que: 1) la mayoría de los votos son propiedad de la(s) persona(s) física(s) fundadora(s), de su esposa o herederos directos o de la persona física que ha adquirido el capital de la firma; 2) la mayoría de los votos pueden ser directos o indirectos; 3) la familia tiene al menos un representante involucrado en la gestión o el gobierno de la firma, y 4) las compañías cotizadas se considerarán como empresa familiar si el fundador o las personas que adquirieron la firma o sus descendientes poseen al menos el 25 % del capital con derecho a voto.

Importancia de las empresas familiares en Latinoamérica.

En la actualidad, el estudio de las empresas familiares es un tema de alta relevancia para Latinoamérica. Recientemente, múltiples investigaciones se han realizado al respecto, en relación con aspectos tan variados como los siguientes:

1. Su presencia a nivel Global (Casanova, 2015).
2. La conformación de sus estructuras y su performance (Galve & Hernández, 2015).
3. Su influencia histórica (Discua, Ramos, Raudales & Fortín, 2015; Martínez, 2015; Monsalve, 2015).
4. Su relación e influencia con la política en los diferentes países de América (Dávila, 2015; Vidal, 2015).
5. Su presencia capitalista en las naciones (Barbero & Lluch, 2015).
6. La forma en la que crean ventajas competitivas (Wong, Parodi & Monsalve, 2014).
7. Sus valores y la forma en la que superan sus conflictos (Wong, Hernández & Chirinos, 2014).

Las investigaciones respecto a las empresas familiares en Latinoamérica han surgido, en algunos casos, motivadas por el crecimiento e incremento sustancial de sus inversiones, principalmente en los mercados europeos, norteamericano y asiático. Esto, aproximadamente, desde 2002 (Casanova, 2015). Lo anterior ha obligado a las economías más avanzadas, dadas las acciones disruptivas de las empresas emergentes, a replantearse sus

estrategias (Ramamurti, 2012), dado que la tendencia a la multinacionalización es bien reconocida, independientemente de la nacionalidad de la casa matriz (Wilkins 1986).

Lo acontecido es producto de la liberalización de mercados ocurrida en la región en la década los noventa, en donde la inversión extranjera directa se fortaleció por las privatizaciones del sector público (Casanova, 2105, Fernández & Lluch, 2015) y por los procesos de fusiones y adquisiciones ocurridos a inicios del siglo XXI. Esto contribuyó a la consolidación de las multilatinas (Morales, 2012).

En la literatura se reconoce que la inversión directa en el extranjero proveniente de Latinoamérica no es un fenómeno reciente (Fernández & Lluch, 2015). Un ejemplo de esto es la empresa familiar argentina Alpargatas (hoy brasileña), la cual se internacionalizó en 1890. Sin embargo, las inversiones, el número de multilatinas, el tamaño y el liderazgo que han adquirido, ha alcanzado hoy niveles muy significativos (Casanova & Fraser, 2009), tal como lo ejemplifica el caso de la mexicana Cemex[30] (Cuervo- Cazorra, 2010). Esto hace que el tema haya adquirido una enorme relevancia.

Al respecto de la internacionalización, la CEPAL (2006) identificó tres fases de inversión en el exterior presentes en los países latinoamericanos. Estas son:

1. *Fase uno*: primer quinquenio de los noventa, en donde las inversiones no sobrepasaron los USD 5 mil millones de dólares.
2. *Fase dos*: ocurrida entre 1997 y 2003, en donde se alcanzaron inversiones de aproximadamente USD 6.800 millones dólares.
3. *Fase tres*: inició en 2004. En ella los flujos de inversiones sobrepasaron los USD 25.000 millones dólares.

Casanova (2015, pp. 81-84) amplía un poco más el espectro existente acerca de la internacionalización de las multilatinas.

[30] Hoy dirigida por la cuarta generación. Tomado de <http://www.elfinanciero.com.mx/opinion/la-sucesion-en-cemex.html>

Sus trabajos permiten distinguir la existencia de cuatro fases, a saber:

1. *Primera fase:* entre 1970 y 1990[31], con la expansión de las firmas a sus mercados naturales, es decir que comparten similares historias, lenguas y proximidad geográfica.
2. *Segunda fase:* entre 1990 y 2002. Fue la época de privatizaciones de múltiples empresas públicas (telefonía, energía y agua, principalmente). Empresas como Telefónica, Banco BBVA y Santander llevaron sus empresas a los países latinoamericanos, mientras que, como efecto revulsivo[32], las empresas locales comenzaron a internacionalizarse, ya sea vía tratados o por adquisiciones de empresas extranjeras.
3. *Tercera fase:* se dio entre 2002 y 2008. Se identifica como la de los mercados emergentes, cuyos países mantenían tasas de crecimiento superiores al 10 %, en el caso de Venezuela, y del 9 % en el de Argentina (Casanova & Fraser, 2009), por citar solo dos ejemplos. También se propició la creación de las Global Latinas. Esto, como producto del incremento del precio de minerales, entre ellos el petróleo, el cobre, el hierro, la plata y el oro. Los países de América eran exportadores y productores de estos bienes.
4. *Cuarta fase:* desde 2010 y hasta la actualidad. Se caracteriza por el hecho de que los países de occidente no logran salir de una situación de crisis, mientras que los emergentes se van consolidando (Casanova, 2015).

Bajo las circunstancias señaladas, las empresas familiares latinoamericanas fueron ganando espacio, tal como lo demuestra la revista *América Economía* (2014, 2015). Esta publicación resalta la presencia de la constructora Odebrecht y la de productos cárnicos JBS/Friboi. Igualmente, para el caso ecuatoriano, aunque solo se consideran tres empresas[33], se destaca entre ellas Supermercados La Favorita, que es, justamente, de característica familiar. Aunque

[31] Detenida en la década de los ochenta, en virtud de la llamada "década perdida".

[32] Que produce un cambio brusco, generalmente favorable. Real Academia Española (2020). Revulsivo. Madrid. Diccionario de la lengua española. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=WQIVib7>

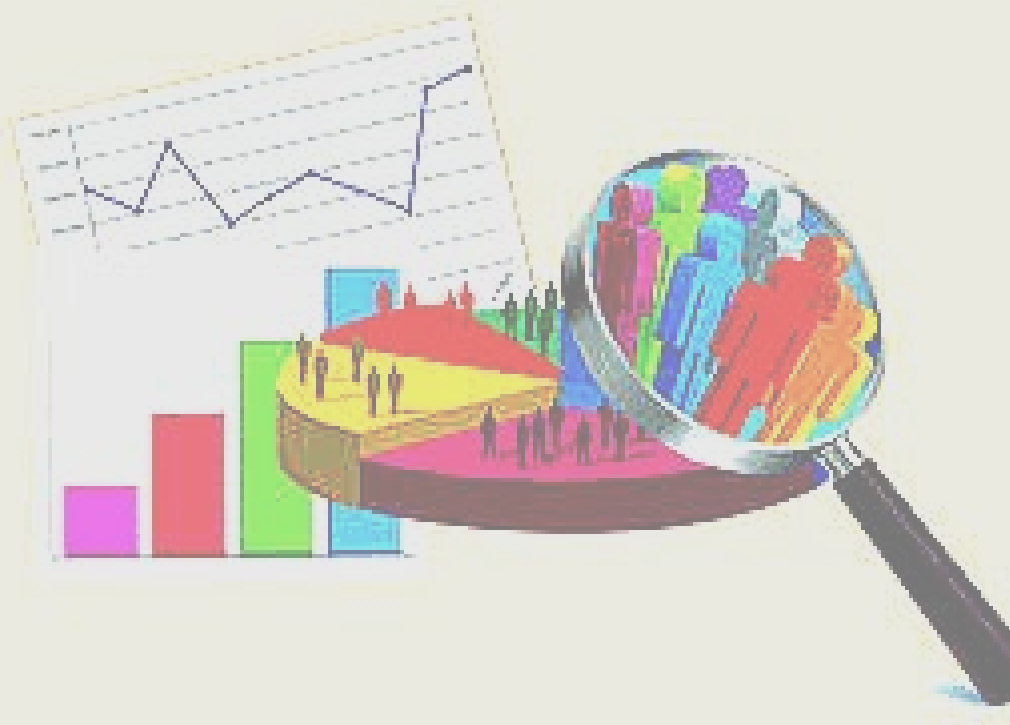
[33] Están presentes también Petroecuador, la cual es propiedad del Estado, y Claro Ecuador, de capital mexicano.

Aunque muchas otras firmas han comenzado recientemente su multinacionalización y sus operaciones solo se circunscriben a pocos países, la continuación del proceso dependerá de la forma en la que sepan sostener su crecimiento (Cuervo-Cazurra, 2010).

CAPÍTULO

6

GRUPOS ECONÓMICOS FAMILIARES EN ECUADOR



En Ecuador no es sencillo encontrar información relativa a las empresas familiares proveniente de investigaciones empíricas[34]. Sin embargo, por iniciativa del departamento de investigaciones del Instituto de Desarrollo Empresarial (IDE), se realizó una aproximación a los estudios de esta tipología organizacional. En este se obtuvo información que definió algunas particularidades del entorno empresarial familiar ecuatoriano. Entre esos datos se obtuvo lo siguiente: 1) el 77 % de las empresas grandes son familiares y el restante 23 % son no familiares; 2) el 90 % de las pequeñas y medianas empresas (pymes) son también de carácter familiar y el 10 % restante no, y 3) el 100 % de las microempresas son familiares. Esto permite concluir que, aproximadamente, el 89 % de las empresas presentes en este país es de carácter familiar (Vásquez & Prado, 2007).

El anterior estudio coincide con otro desarrollado por la Universidad Espíritu Santo en 2017. Este se realizó con la información de 50.000 empresas entre las que se encontraban micro, pequeñas, medianas y grandes. Esta investigación concluyó que el 90,5 % de ellas es de tipo familiar. Asimismo, de un total de 45.250 empresas registradas en la base de datos de la Superintendencia de Compañías, el 90,5 % se clasificó como familiar. El 7,9 % corresponde a propiedad dispersa no familiar y el 1,7 % a propiedad desconocida.

El estudio también demostró los porcentajes presentes por regiones: en la costa el 90,7 % de las compañías corresponde a empresas familiares, en la sierra el 89,8 %, en la Amazonía el 97 % y en la región insular 95,7 % (El Telégrafo, 2017d).

Los sectores que aportan con más empresas familiares, equivalentes a un 81,2 % del total, se presentan en la tabla 2:

[34] En la literatura ecuatoriana, en lo fundamental, se reporta la existencia de un libro publicado relacionado con empresas familiares. Este aborda conceptos sobre protocolos, sucesión, aspectos jurídicos y otros conceptos básicos. Vázquez J. (2010). Guía práctica para la familia empresaria. Quito: IDE. Existen también otros dos libros publicados, uno referido a modelos empleados en las empresas familiares Vanoni, G. & Ortega, W. (2016). Modelos para el análisis gerencial de las empresas familiares. Quito: Don Bosco y otro relacionado con herramientas para la toma de decisiones en las empresas familiares Vanoni, G. Omaña, J. & Brito, P. (2017). Herramientas directivas para el diagnóstico de la empresa familiar. Guayaquil: Universidad Internacional del Ecuador.

Tabla 2 Empresas familiares en Ecuador por sectores

Sector	Porcentaje
Reparación de automotores	25,9 %
Comercio mayorista y minorista	25 %
Actividades profesionales y científicas	11,1 %
Actividades mobiliarias	10,3 %
Construcción	10 %
Transporte y almacenamiento	8,5 %
Industria manufacturera	8,4 %
Servicios administrativos	7 %
Agricultura, silvicultura y pesca	7 %

Fuente: El Telégrafo (2017d).

Para el Gobierno del período analizado, este porcentaje no es positivo. Esto, debido a que el 90 % de las supuestas sociedades anónimas está en manos del 2 % de las familias de Ecuador. El vocero oficial del Estado señaló al respecto, en su momento, que no es que se estuviera en contra de estas empresas, pero sí de la acumulación de poder que se observa alrededor de unas pocas familias (Telégrafo, 2015).

De acuerdo con Vázquez (2015), los porcentajes de participación de las empresas familiares divididos por provincias[35] son los siguientes: 45 % para Pichincha; 38 % para Guayas; Azuay cuenta con el 5 %; Manabí con el 3 % y, el resto del país representa el 9 %. Estas empresas son, de cualquier manera, un motor económico que alberga a 1,6 millones de trabajadores.

La señalada escasez de información constituye una oportunidad para el desarrollo de un amplio campo de estudio centrado en las empresas familiares en Ecuador. A esta, por supuesto, busca responder en alguna medida la presente investigación.

[35] Ecuador de forma territorial y con fines administrativos se divide así.

La investigación acerca de los grupos económicos en Ecuador

En el contexto de las ciencias de la dirección y, específicamente, del campo de la estrategia, las investigaciones en Ecuador respecto a cómo los conglomerados han crecido, qué los caracteriza, de qué manera se han estructurado y cuáles son las estrategias implementadas a nivel nacional e internacional para competir son prácticamente inexistentes.

Aunque un grupo importante de autores ha contribuido a analizarlos desde diversas perspectivas socio-económicas, micro-económicas, periodísticas e incluso anecdóticas, todavía el nivel de comprensión con el que se cuenta al respecto no parece suficiente.

Esto, a pesar de que en los últimos treinta años este tipo de organizaciones ha alcanzado un gran poderío económico (Granda, 2011) y de que, a partir de 2007, comenzó a ser renqueado, clasificado y categorizado sectorialmente por parte del Servicio de Rentas Internas del país (Vanoni & Rodríguez-Romero, 2017a).

Algunos estudios preliminares despertaron el interés por conocer aspectos concernientes a la concentración de riqueza y de poder económico en distintos sectores, así como las consecuencias que puede acarrear tal concentración (Bocco, 1987).

Los trabajos preliminares al respecto fueron realizados por Hanson (1971) y Navarro (1976). Posteriormente, cincuenta y dos grupos económicos predominantes en los años ochenta fueron identificados.

Esto a pesar de que la Constitución vigente en aquel momento “prohibía la formación de uniones y agrupaciones de empresas que tiendan a dominar los mercados nacionales a eliminar la competencia o aumentar arbitrariamente los lucros” (Fierro, 1991, p.15). La tabla 3 sintetiza algunos de los estudios más destacados realizados en Ecuador respecto a los grupos económicos:

Tabla 3 Trabajos referentes a los conglomerados en Ecuador

Autor/es	Tipo de estudio/documento producido
Hanson (1971).	Tesis doctoral no publicada en Ecuador. <i>Political decision making in Ecuador: The influence of business groups.</i>
Brownrigg (1972).	Tesis doctoral: <i>The nobles of Cuenca: The agrarian elite of southern Ecuador.</i>
Navarro (1976).	Libro: Concentración de capitales en Ecuador.
Conaghan (1983).	Industrialists and the reformist interregnum: Dominant class behavior and ideology in Ecuador.
Fierro (1986).	Libro: Grupos monopólicos: ensayo de difusión popular.
Instituto de Investigaciones Económicas Universidad Central.	Monopolización de la economía.
Moncada (1984, 1986, 1989).	Investigación: Burguesía monopólica.
Fierro (1991).	Libro de investigación: Los grupos financieros en Ecuador.
Centro de Estudios y Difusión Social (1985).	Investigación: Orígenes históricos de la burguesía ecuatoriana.
Tafur (1986).	Investigación: Burguesías monopólicas.
Proyecto IEE- UC (1987-1988, 1989).	Concentración y centralización del capital en Ecuador (1979-1986).
Mancheno (1986).	Tesis de grado: marco teórico sobre concentración y centralización de capital.
Paredes (1986).	Oligarquía y crisis (destacaba como los gobiernos beneficiaban sectores monopólicos).
Espinoza, Fierro, Mancheno, Paredes (1986).	Ponencias: IV Encuentro de historia y realidad socioeconómica del Ecuador.
Granja (1987).	Tesis de grado: La burguesía exportadora (1980-1984).
Guerrero (1987).	Tesis de grado: La burguesía bancaria (1980-1984).
Núñez y Paz y Miño (s.f).	Orígenes históricos de las burguesías.
Consejo Nacional de Universidades y Escuelas Politécnicas.	Acumulación de capital en Ecuador.
Centurión (2002).	Libro: El saqueo bancario (De características periodísticas).
Acosta (2006).	Libro: Breve historia económica del Ecuador.
Herrera (2012).	Tesis de maestría: La crisis financiera de 1998-99 y el relevo de los grupos financieros en el Ecuador
Rosero (2013).	Tesis de maestría: Oligarquías en el Ecuador desde el auge neoliberal hasta su ulterior recomposición en la crisis económica del 2000
Pastor (2017)	Tesis de Maestría, convertida en libro.
Varios autores (2019)	Libro: Los grupos alimentarios del Ecuador.

Fuente: elaboración propia a partir de los trabajos de Acosta (2006); Centurión (2002); Fierro (1991); Herrera (2012) y Rosero (2013).

Como se observa en la tabla 3, las investigaciones respecto a los

grupos económicos en Ecuador son relativamente escasas. Además, respecto a las estrategias implementadas, no se evidencia en la literatura revisada la existencia de alguna investigación. Esto, al menos hasta la fecha de las revisiones efectuadas para este trabajo.

Las investigaciones realizadas por el Ministerio de Industrias y Productividad ([MIPRO], 2011) revelaron, además, la concentración de poder existente en los conglomerados. Como resultado de este trabajo fue posible llegar a tres conclusiones, a saber:

1. En el sector de fabricación de azúcar, tres empresas, Ingenio San Carlos, Valdez y EQ2 (incautado por el Gobierno ecuatoriano al grupo Isaiás en 2008), poseían el 88% del mercado.
2. En el servicio de transporte aéreo de pasajeros, Tame, Lan Ecuador y Avianca Ecuador (antes AeroGal), controlaban el 89% de la venta de boletos.
3. En el sector de supermercados, cuatro grandes grupos, La Favorita, El Rosado, Tía y Santa María, poseían el 91% de participación.

CAPÍTULO

7

GRUPOS ECONÓMICOS Y DEPENDENCIA DE TRAYECTORIA (PATH DEPENDENCE)



Al tomar como base lo referente a la historia de las diversas modalidades de acumulación dadas en Ecuador e ir hasta lo que son los conglomerados en la actualidad, nuestra investigación se adhiere de algún modo a la discusión teórica conocida con los nombres de dependencia de camino, trayectoria dependiente, dependencia de la senda, dependencia de trayectoria o path dependence. Esto, considerando que, por un lado, se estima al interior de la literatura que las estrategias de crecimiento solo pueden ser desarrolladas desde el interior de la organización (Porter 2013, Serna 2014), aunque atendiendo al entorno externo (Lemaire, 1997; Mintzberg, Ahlstrand, & Lampel, 2003) y que, por el otro, las decisiones referentes a las estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos llevan inmerso un componente histórico importante (Arthur, 1989, p. 128). Este componente, en lo fundamental, hace referencia justamente a las decisiones tomadas en el pasado (David, 1985, p. 332; Pierson, 2000, p. 253).

David (1985) fue el autor pionero del desarrollo del concepto de path dependence. Considerando sus aportes, Wong, Parodi y Monsalve (2014) explican lo siguiente:

Una secuencia de cambios económicos se considera dependiente de la trayectoria cuando los acontecimientos remotos desde un punto de vista temporal, incluyendo sucesos dominados por el azar más que por fuerzas sistémicas, pueden tener una gran influencia sobre los resultados finales. Los procesos estocásticos de ese tipo no convergen automáticamente a una determinada distribución de resultados y se les denomina, en matemáticas, no ergódicos^[36]. En tales circunstancias, los accidentes históricos ni pueden ser pasados por alto ni pueden ser puestos hábilmente en cuarentena para los propósitos del análisis económico; el proceso dinámico en sí mismo adopta un carácter esencialmente histórico. (p. 180)

[36] Las medias calculadas a partir de observaciones pasadas no pueden diferir persistentemente de la media temporal de acontecimientos futuros (Marín-García, Perelló & García-Sabater, 2010, p. 35).

Lo señalado refleja que el concepto de path dependence [37] transmite el mensaje fundamental de que la “historia importa” (Arthur, 1989, p. 128). Esto, dado que las decisiones tomadas en el presente se ven influenciadas, de alguna forma, por las acciones o decisiones tomadas en el pasado, aunque no siempre en la misma medida. Además, aunque los acontecimientos actuales parezcan similares a los del pasado, no necesariamente tienen la misma relevancia en un tiempo y en otro (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p.180). De manera general, en este enfoque se estima que “los procesos no progresan hacia un único punto de equilibrio predeterminado a priori, sino que la situación final a la que se llega depende, en parte, del modo por el que se llega a ella” (Marín-García, Perelló & García-Sabater, 2010, p. 37).

Mahoney (2000) destaca en su trabajo la existencia de una serie de aspectos característicos o distintivos atribuibles a la dependencia de trayectoria. Estos son: 1) estudia un proceso causal sensible a eventos que parten desde el inicio de una secuencia histórica (p. 510); 2) los eventos iniciales no pueden ser explicados por eventos anteriores, al ser productos de situaciones contingentes. Lo anterior, imposibilita hacer predicciones a priori sobre un resultado final a partir de las primeras condiciones que se presentaron (p. 511); 3) al producirse los acontecimientos, la secuencia mantiene su inercia hacia el resultado final (p. 511).

Otras características de fuentes genéricas interrelacionadas entre sí (tabla 4), pero que no son propios del proceso de toma de decisiones (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p. 180), también son parte de la dependencia de trayectoria. Tal como lo explica Arthur (1994, p. 112) en sus investigaciones.

[37] Emplearemos el término path dependence o dependencia de trayectoria indistintamente.

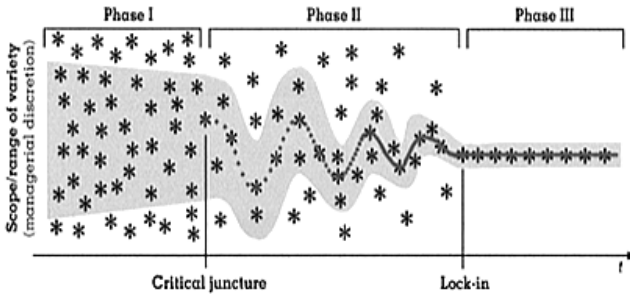
Tabla 4 Características no comunes en el proceso de toma de decisiones presentes en el enfoque path dependence

Característica	Explicación
Efecto experiencia/aprendizaje	Se consigue por la repetición consecutiva de acciones. Esto propicia un aprendizaje que no solo provee eficiencia y eficacia, sino que ayuda en futuras innovaciones (se enriquece con innovaciones entre diferentes áreas [Barrera, 2011]) y, posiblemente, también a minimizar costos.
Efecto coordinación	Confiere las ventajas de estar de acuerdo con otros individuos que adoptan las mismas prácticas dentro de la organización (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p. 182).
Expectativas adaptativas	Las acciones son adaptadas por los individuos cuando ven las de otros. Esto permite comprender que las preferencias individuales no son fijas, sino que dependen de otras (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p. 182).
Disminución de costos	Dan la ventaja de la caída de los costos unitarios para aumentar la producción (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p.182).
Encerramiento (<i>lock in</i>)	La situación se vuelve estable y abandonarla es complicado salvo que ocurra un choque exógeno (p. 115). De acuerdo con Marín-García, Perelló y García-Sabater (2010): "esto explica por qué los efectos de las decisiones iniciales suelen perdurar, incluso cuando las circunstancias que llevaron a tomar esas decisiones iniciales hayan perdido relevancia o vigencia" (p. 38).
Retornos crecientes	Para Pierson (2000, p. 252), la repetición de acciones genera mayores beneficios comparados a si se realizaran acciones diferentes. Esto, debido a que los costos de cambio aumentan y la probabilidad de seguir en la misma trayectoria se incrementa. Por lo anterior, con el tiempo, una vez entrelazadas las decisiones, revertirla es difícil y costoso.
Externalidades positivas	Se crean cuando una misma acción se realiza por otras personas (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p. 182).
Efectos complementarios	Debido a ciertos patrones que propician determinada dominancia presente en las prácticas empresariales, se producen interconexiones que incrementan la explotación de sinergias (Wong, Parodi & Monsalve 2014, p.182).

Fuente: elaboración propia con base en Arthur (1994, p. 112); Marín-García, Perelló y García-Sabater (2010, p. 38); Pierson (2000, p. 252); Wong, Parodi & Monsalve (2014, p. 182).

La figura 1 da cuenta de los distintos momentos de decisión. Esto, con el fin de facilitar una mejor comprensión de las etapas o fases que involucra la dependencia de trayectoria, las cuales, de hecho, presentan particularidades marcadas respecto a las decisiones tomadas en cada una de ellas.

Figura 1. Etapas de la dependencia de trayectoria.



Fuente: Sydow, Schreyögg y Koch (2009, p. 692).

Sydow, Schreyögg y Koch (2009) denominan la fase I como de preformación. Esta se caracteriza por un amplio espectro de acción y de contingencia[38], sin un ámbito marcado de restricción de decisiones. Esta fase es el resultado de una herencia que brinda diversas opciones, lo que dificulta la predicción ante posibles disyuntivas de decisión. Así, en la medida que se presentan varias opciones de resultados, la secuencia histórica es decisiva para la obtención del resultado final. Esta fase concluye, como se observa en la figura 1, en una coyuntura crítica (critical juncture), la cual se conforma por puntos de elección que, luego de ser escogidos, difícilmente se es posible revertir la decisión a un punto inicial. En consecuencia, entre la fase I y la II el camino de opciones se estrecha (Wong, Parodi & Monsalve, 2014).

La fase II denominada por Sydow Schreyögg y Koch (2009) como formativa (p. 691), inicia en el punto de coyuntura crítica (critical juncture). La figura 1 muestra (marcado en gris) que las opciones son cada vez menores, lo que hace que revertir cualquier cambio sea más difícil. Lo fundamental en la dependecnia de trayectoria está en función de que, en el proceso de toma de decisiones, se da una retroalimentación positiva.

[38] Que puede suceder o no.

Respecto a la fase III, Sydow et al. (2009) mencionan lo siguiente:

La transición de fase II a III —lock-in-phase— se caracteriza por una mayor restricción, lo que finalmente conduce a un lock in, es decir, el patrón de decisión dominante se convierte en fijo y gana un carácter determinista. Con el tiempo, las acciones están totalmente ligadas a un mismo camino. Una opción o acción patrón particular se puede convertir en la forma predominante, perdiéndose la flexibilidad. Incluso los nuevos participantes en este campo de la acción no pueden abstenerse de adoptarlo. Cuando alternativas más eficientes están disponibles, los procesos de decisión de las organizaciones y las prácticas establecidas continúan reproduciéndose. Por lo tanto, la ocurrencia de un lock-in hace que un sistema se convierta en potencialmente ineficiente, porque pierde la capacidad de adoptar mejores alternativas. (p. 692)

En función de lo citado por Sydow et al. (2009), denominar ineficiente a un lock in, implica un patrón de referencia eficiente. Esto, según expresan Wong, Parodi & Monsalve (2014), quienes, además, resumiendo su consideración, explican que la clave de la path dependence está:

En las rigideces determinadas por un patrón que genera ineficiencia potencial, constituido a partir de las consecuencias no esperadas de decisiones remotas y por los mecanismos de retroalimentación positiva. La trayectoria se mantiene a pesar de los cambios en el entorno y enfatiza que decisiones iniciales restringen las opciones posteriores con lo cual coloca a los resultados en una trayectoria (y no en otra) que depende de decisiones pasadas. (p.185)

Dependencia de trayectoria en los grupos económicos ecuatorianos.

El concepto de dependencia de trayectoria o path dependence, resulta interesante para comprender que las decisiones que las organizaciones toman en el presente están sujetas, en mayor o

menor medida, a aquellas que fueron tomadas en el pasado. Esto les permite, posiblemente, obtener ventajas competitivas en el tiempo, perdurar y ser longevas en el contexto empresarial, manteniéndose incluso a lo largo de varias generaciones.

Los conglomerados ecuatorianos han crecido en un entorno en el que las decisiones gubernamentales han estado condicionadas por una trayectoria histórica (path dependence), —desde lo político, económico o social—. Estas han jugado un rol fundamental, ya sea para la solidificación de los conglomerados, que se han visto beneficiados por tales decisiones, ya sea para su desaparición del contexto empresarial actual o para identificar cómo algunos de ellos se han quedado rígidos ante una dinámica que, históricamente, les fue beneficiosa, pero que hoy, sin embargo, no necesariamente se adapta a los requerimientos de los negocios modernos.

Bajo las circunstancias descritas aquí, desde lo teórico, parece clara la conveniencia de estudiar los conglomerados haciendo uso del concepto de path dependence.

Desde lo metodológico, esto puede ayudarnos, además, a tener una mejor comprensión de cómo en un país emergente como Ecuador, operan, deciden e implementan acciones los grupos económicos ante las diferentes transformaciones que ha sufrido el contexto empresarial nacional. Esto puede permitir, igualmente, entender qué hacen estas organizaciones para crecer, fortalecerse, incrementar sus ganancias o aplicar una diversidad de estrategias de crecimiento, las cuales, en particular, son objeto de interés de este estudio.

CAPÍTULO

8

SITUACIÓN DE LOS GRUPOS ECONÓMICOS EN ECUADOR EN EL PERIODO 2007-2016



Como se ha podido dilucidar, los grupos económicos en Ecuador no son de reciente presencia histórica, empresarial o familiar y, sin embargo, aún el conocimiento de cómo los operan, qué variables subyacen en su desarrollo, cuáles han sido las estrategias que han implementado y qué les han permitido crecer en el contexto local e incluso internacional es aún incipiente.

Esto, entre otros factores, dado que su identificación y la existencia de información pública acerca de ellos no fue una prioridad para los gobiernos existentes hasta inicios del siglo XX.

Sin embargo, a partir de 2007, con la promulgación de la Ley de Régimen Tributario Interno, los conglomerados comenzaron a ser identificados, categorizados y clasificados. Esto, de acuerdo con parámetros establecidos por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador. Los principales establecidos son: 1) aportación al impuesto a la renta, 2) impuesto al valor agregado (IVA), 3) impuesto a la salida de divisas, 4) impuesto a los consumos especiales y 5) impuesto a los activos en el exterior.

Al cierre de 2016, los 200 conglomerados censados hasta esa fecha eran los encargados del 57,4 % del PIB^[39] (SRI, 2017). Esto ratifica lo expresado por Leff (1978), en el sentido de que no solo su conformación empresarial los hace importantes, sino también sus aportes al producto geográfico bruto.

La tabla 5 presenta la evolución de los grupos económicos en Ecuador. En 2007 no había sino diecisiete de ellos en el país, pero, para diciembre de 2016, de acuerdo con el censo realizado por el SRI, ya fue posible registrar 183 más, sumando así 200 grupos económicos compitiendo en el entorno empresarial de esta nación.

[39] En cifras del Banco Mundial el PIB a 2015 fue de 100,9 mil millones <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador>

Tabla 5 Evolución del censo de grupos económicos en Ecuador (2007-2016)

Año	Cantidad de grupos	Variación respecto al año anterior
2007	17	---
2008	42	25
2009	51	9
2010	63	12
2011	75	12
2012	100	25
2013	110	10
2014	118	8
2015	125	7
2016	200	90

Fuente: elaboración propia con base a datos del SRI (2017).

Distribución de los grupos económicos a nivel nacional.

A nivel nacional, las tres primeras provincias[40] de Ecuador con más grupos económicos eran Pichincha[41], Guayas y Azuay (ver tabla 14). En el primer caso, en Quito se concentraba el poder político (ejecutivo, legislativo, judicial y electoral) y, al ser la capital del país, era en donde una buena parte de los grandes grupos económicos nacionales o multinacionales instalaban sus operaciones.

En el segundo caso, Guayaquil, con cerca de tres millones de personas, era la ciudad con más habitantes del país (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2016) y la que, desde inicios de la república, había agrupado a familias terratenientes agro-exportadoras de cacao, banano y del sector bancario (Vanoni, 2017), algunas de las cuales permanecen presentes hasta el día de hoy (Vanoni-Rodríguez-Romero, 2017a). Históricamente, fue además el principal puerto marítimo, en donde las exportaciones y las importaciones se concentraron.

En el tercer caso, Cuenca era la tercera ciudad de mayor población

[40] Corresponde a la división administrativa territorial con la que se organiza Ecuador.

[41] Quito, Guayaquil y Cuenca son, respectivamente, las capitales.

(INEC, 2016), en donde se asentaron grupos económicos familiares del sector de la cerámica, línea blanca y distribución mayorista (SRI, 2016). La tabla 6 identifica las principales provincias en las que se encuentran los hoy grupos económicos así como su incremento durante el período estudiado en esta investigación.

Tabla 6 Incremento de grupos económicos en Ecuador por provincia en el período (2007-2016)

Provincia	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Pichincha	5	16	18	22	27	37	44	45	46	99
Guayas	9	16	18	21	26	36	37	40	41	61
Azuay	2	5	5	7	8	9	9	9	10	11
Loja	1	2	3	4	4	6	7	7	9	9
Manabí	0	1	3	4	5	6	7	8	9	9
Tungurahua	0	2	4	5	5	6	6	7	8	8
Imbabura	0	0	0	0	0	0	0	2	2	3
TOTAL	17	42	51	63	75	100	110	118	125	200

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador (2017, www.sri.gov).

Los datos de la tabla anterior permiten comprender de mejor forma cómo estaban distribuidos los conglomerados a lo largo del territorio ecuatoriano y nos ayuda a deducir su presencia porcentual por provincias. Así, el 49,5 % de estos se encontraba en la provincia de Pichincha, el 30,5 % en Guayas, el 5,5 % en Azuay, el 9 % para Loja y Manabí, el 4 % para Tungurahua y el 1,5 % para Imbabura.

De las veinticuatro provincias del país, solo el 29,16 % registraron presencia de los conglomerados, siendo las de la sierra[42] las predominantes (con un 71,4 %), sobre las de la costa (con 28,6%). El oriente y la región insular (Islas Galápagos), por su parte, no evidenciaron participación alguna. De acuerdo con lo presentado, a continuación, la tabla 7, de los diez primeros grupos categorizadas por su tamaño[43] y por el sector en el que desarrollan sus

[42] Provincias atravesadas por la Cordillera de Los Andes. Estas se encuentran representadas, en la tabla 7, por Pichincha, Azuay, Loja, Tungurahua e Imbabura.

[43] Se considera la suma de activos, patrimonio, ingresos, gastos y el total recaudado por los integrantes de cada grupo económico. Cabe señalar que este tamaño no tiene relación con el comportamiento tributario respecto al pago de impuestos, puesto que no se considera al impuesto a la renta causado en el cálculo (SRI, 2016).

operaciones, según los datos del SRI (2017), seis estaban en la provincia de Pichincha, tres en Guayas y uno en Azuay.

Tabla 7 Los diez primeros grupos económicos de Ecuador

Puesto	Grupo	Provincia
1	Banco Pichincha	Pichincha
2	OCP Ecuador	Pichincha
3	Almacenes Juan Eljuri	Azuay
4	Corporación Favorita	Pichincha
5	Schlumberger del Ecuador	Pichincha
6	Claro	Guayas
7	Pronaca	Pichincha
8	Banco de Guayaquil	Guayas
9	Produbanco	Pichincha
10	Corporación El Rosado	Guayas

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador (2017).

Estrategias implementas por los grupos económicos en Ecuador.

Para tener una idea mucho más clara sobre las estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos ecuatorianos se analizaron cada uno de los 200 grupos presentes en los diferentes sectores productivos y que hacían parte del censo realizado por el SRI a 2016.

Igualmente, para identificar las estrategias corporativas de crecimiento implementadas, se diferenció a los grupos económicos en dos grandes estrategias base.

Esto, considerando los criterios de Vanoni y Rodríguez-Romero (2017a), los cuales se resumen en la tabla 8.

Tabla 8 Estrategias de crecimiento y sus particularidades consideradas en el estudio

Concentración	Especialización
	Negocios concentrados en una actividad industrial principal (Bowen y Wiersema, 2005).
Diversificación	Integración
	La empresa centra su negocio en un sector predominante, en el que suma actividades dentro de su cadena de valor (Tarzijan, 2013).
	Relacionada
	Expande la empresa en dos o más sectores industriales que guardan cierta relación entre ellos (Osorio, 2009).
	No relacionada
	La empresa amplía las áreas a dos o más negocios que no guardan ningún tipo de relación (Huerta y Navas, 2007).

Fuente: Vanoni y Rodríguez-Romero (2017a, p. 47).

Los resultados obtenidos en el análisis de los grupos económicos presentes en el Ecuador pudieron ser realizados, tal como lo explica Ávila (2006), debido a que la población era pequeña y dado que fue identificada y listada[44], tal como el SRI (2017) lo había hecho. Los resultados obtenidos pueden ser observados en la tabla 9.

Tabla 9 Estrategias de concentración y diversificación aplicadas por grupos económicos en Ecuador.

Estrategia base	Participación	Estrategia base	Participación
Concentración	70,5 %	Diversificación	29,5 %
Estrategia aplicada	Participación	Estrategia aplicada	Participación
Especialización	78,7 %	Relacionada	22 %
Integración	21,3 %	No relacionada	78 %

Fuente: elaboración propia.

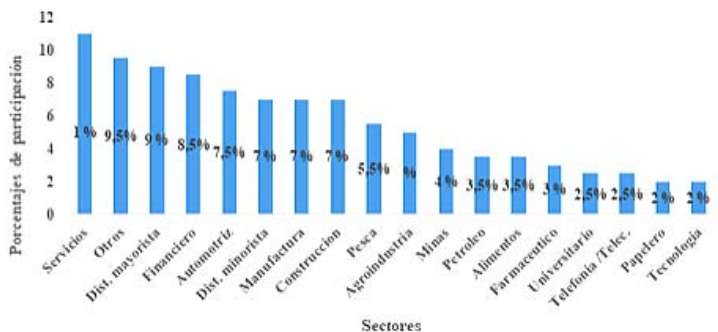
[44] El autor expresa que una metodología de muestreo aleatorio simple es eficaz para un universo de análisis pequeño.

Los grupos económicos que optaron por una estrategia de especialización fueron 111 y 30 los que aplicaron la integración. Esto demostró que en Ecuador existía una clara supremacía de la estrategia de concentración de los negocios. Por otra parte, 46 aplicaron una estrategia de diversificación no relacionada y 13 inclinaron sus decisiones corporativas a una diversificación relacionada.

Sectores en los que se encuentran presentes los grupos económicos.

Los sectores en los que se encontraban compitiendo los grupos económicos ecuatorianos, en particular, algunos de los que presentaban mayor participación, obedecían, por una parte, a la tendencia mundial de crecimiento de las empresas de servicio (en el país, servicios petroleros de ingeniería y marítimos) y, por otro, a su origen histórico (CEPAL, 2013, Uquillas, 2008) de poder basado en la banca, en especial aquella formada en la costa (Fierro, 1991). Estos últimos fueron los precursores de los grupos financieros locales mientras, además, eran comerciantes de diferentes tipos de productos tanto al por mayor como al por menor (Guerrero, 1980). La figura 2 expone los diferentes sectores en los que compiten los conglomerados y el porcentaje que cada uno representa dentro de la totalidad de los grupos analizados.

Figura 2. Grupos económicos ordenados por sectores y por porcentajes de participación.



Fuente: elaboración propia con base a SRI (2016).

Es importante resaltar que la clasificación sectorial realizada atiende tanto a la forma en que las empresas matrices fueron registradas ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SC] (2017) como a la categorización realizada directamente por el SRI.

Número de filiales por grupos económicos.

Respecto al número de filiales presentes por cada grupo económico fue posible evidenciar que existe una alta dispersión al respecto. Esto, dado que, así como existen dieciséis grupos que cuentan con una filial, en el otro extremo, se encuentra uno que tiene 233. Ahora bien, del total de conglomerados el 46 % tiene entre 1 y 10 filiales (tabla 10).

Tabla 10 Número de filiales por conglomerado con presencia en Ecuador

Número de filiales	Número de grupos económicos	Continuación...	
		Número de filiales	Número de grupos económicos
1	16	30	4
2	14	31	3
3	8	32	3
4	11	33	1
5	13	34	2
6	7	35	2
7	7	36	2
8	7	37	3
9	6	38	1
10	3	39	3
11	2	40	2
12	4	41	2
13	2	42	1
14	4	47	2
15	3	49	1
16	4	54	1
17	2	56	1
18	2	62	1
19	3	64	1
20	5	74	1
21	2	78	2
22	4	80	1
23	3	82	1
24	3	83	2
25	2	85	1
26	4	109	1
27	4	142	1
28	3	148	1
29	4	233	1

Fuente: elaboración propia con datos del SRI (2017).

De la anterior tabla se destaca también el hecho de que, del resto de los grupos económicos, el 54 % posee más de once filiales por grupo y el 2 % (cuatro de ellos) tiene más de 100 filiales. Entre ellos dos se encuentran en el sector agro-industrial (Pronaca y Grupo Bananero Noboa), uno en el financiero (Banco del Pichincha) y uno en el de distribución mayorista (Almacenes Juan Eljuri). Su magnitud —y la importancia que resulta de ella— hace que sobre estos grupos recaiga una especial atención.

Grupos económicos familiares.

El universo de grupos económicos en Ecuador estuvo constituido tanto por empresas familiares como por no familiares. Estas últimas, principalmente, conformadas por compañías públicas nacionales e internacionales o por grupos con presencia global, cuyas acciones cotizaban en las diferentes bolsas de valores del mundo.

De los grupos económicos presentes, 161, es decir el 81 %, tenían la particularidad de estar constituidos básicamente por grupos familiares que los fundaron o que, con el paso del tiempo, habían adquirido una mayoría de acciones de organizaciones. Estas últimas, que todavía se encontraban presentes o que fueron absorbidas y desaparecieron en el proceso de consolidación en grandes grupos empresariales.

Si bien la presencia de los grupos económicos familiares en los diferentes sectores fue muy amplia, existió un predominio en el financiero, el de distribución mayorista y minorista, el agro-industrial y el de la pesca. Esto, así como en otros que surgieron en el siglo XX y que trajeron consigo tecnologías modernas, tales como el automotriz, el farmacéutico y el de la construcción.

Conviene destacar también la presencia de cinco grupos económicos familiares en el sector universitario. Uno de ellos fue incorporado en el censo de 2010 (Universidad San Francisco), de origen ecuatoriano, y los cuatro restantes en el de 2016, de los cuales uno es español (la Universidad SEK) y los otros tres ecuatorianos: la Universidad Espíritu Santo, la Universidad Internacional del

Ecuador y la Universidad de las Américas (SRI, 2017).

Los treinta y nueve grupos restantes tenían características no familiares, los cuales representan el 19 %.

En estos grupos económicos predominan los presentes en los sectores vinculados con las aerolíneas, la telefonía y las telecomunicaciones, el petrolero, los alimentos y las bebidas, los servicios y la manufactura.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, A (1982). Rasgos dominantes del crecimiento ecuatoriano en las últimas décadas. En S. Riffka (Ed.), Ecuador: el mito del desarrollo (pp. 23-60). Quito: Editorial El Conejo.

Acosta, A. (2006). Breve historia económica del Ecuador (9a Ed.). Quito: Corporación Editora Nacional.

Ahmad, I., Olah, J. Pop, J., Maté, D. (2018). Does business group affiliation matter for superior performance? Evidence from Pakistan. Sustainability 10,1-19; doi:10.3390/su10093060

Alchian, A., & Demsetz, H. (1972). Production information costs and economic organization. American Economic Review, 62(5), 777-795.

Alarcó, G., & Del Hierro, P. (2010). Crecimiento y concentración de los principales grupos empresariales en México. Revista CEPAL, 101, 179-197.

América Economía (2014). Ranking las 500 mayores empresas latinoamericanas. Recuperado de <http://rankings.americaeconomia.com/las-500-mayores-empresas-de-latinoamerica-2014/ranking-500-latam-1-50/>

América Economía (2015). Conozca el ranking 2015 de las multilatinas. Recuperado de <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/conozca-el-ranking-2015-de-las-empresas-multilatinas>.

Arthur, B. (1989). Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events. The Economic Journal, 99(394), 116-131. DOI: 10.2307 / 2234208

Ayala, E. (1982). Lucha política: origen de los partidos en Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.

Ayala, E. (1993). Nueva Historia del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.

Ayala, E. (1994). Historia de la revolución liberal ecuatoriana. Quito: Corporación Editora Nacional.

Ayala, E. (2008). Resumen de historia del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional.

Barbero, M. (2011) El impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile : empresas y empresarios. - Buenos Aires: Temas Grupo Ed.

Barbero, M & Lluch, A. (2015). El capitalismo familiar en Argentina: modelos y dinámicas en el largo plazo. En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo (pp. 219-258). Bilbao: Fundación BBVA.

Basavé, J. (2007). El estudio de los grupos económicos en México. En J. Basavé y M. Hernández (Eds.), El estudio de empresarios y empresas: una perspectiva internacional (pp. 101-124). México: UNAM, Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza y Valdez Editores.

Benalcázar, R. (1989). Análisis del desarrollo económico del Ecuador. Quito: Banco Central del Ecuador.

Brescia, M. (2000). Privatización+poder+globalización en Chile, América Latina y El Caribe. Santiago de Chile: Editorial Mare Nostrum.

Bertalanffy, L. (1989). Teoría general de los sistemas (7ª ed.). México Fondo de Cultura Económica.

Bisang, R. (1998). La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina. En W. Peres (Ed.), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización (pp. 81-150). México: Siglo Veintiuno Editores.

Bocco, A. (1987). *Auge petrolero, modernización y subdesarrollo: el Ecuador de los años setenta*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Bonelli, R. (1998). *Las estrategias de los grandes grupos económicos brasileños*. En W. Peres (Ed.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización* (pp. 218-284). México: Siglo Veintiuno Editores.

Bonilla, H., (1990). *La revuelta por la independencia en Hispanoamérica*. Quito: FLACSO. Boston Consulting Group [BCG] (2006). *The new global challengers. How 100 top companies from rapidly developing economies are changing the World*. Recuperado de <https://www.bcg.com/documents/file14801.pdf>

Bowen, H. Y., & Wiersema, M. (2005). Foreign-based competition and corporate diversification strategy. *Strategic Management Journal*, 26(12), 1153-1171. doi.org/10.1002/smj.499

Bucheli, M. Salvaj, E., & Kim, M. (2018). Better together: How multinationals come together with business groups in times of economic and political transitions. *Global Strategy Journal* Accepted Author Manuscript. doi:10.1002/gsj.1326

Cárdenas, J. (1995). *Ensayo histórico de la economía ecuatoriana*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Cardoso, C., & Pérez, H. (1987). *Historia económica de América Latina: economías de exportación y desarrollo capitalista*. Barcelona: Crítica.

Casanova, L & Fraser, M. (2009). *Global Latinas. Latin american's emerging multinationals*. Londres: Palgrave Mcmillans.

Casanova, L. (2015). *Las multinacionales latinoamericanas ante la nueva realidad*. En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 71-91). Bilbao: Fundación BBVA.

Castillo, M., & Álvarez, R. (1998). El liderazgo en las grandes empresas en Chile. En W. Peres (Ed.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización* (pp. 285-332). México: Siglo Veintiuno Editores.

Carney, M., Gedajlovic, E., Heugens, P., Van Essen, M., & Van Oosterhout, J. (2011). Business group affiliation, performance, context, and strategy: A meta-analysis. *Academy of Management*, 54(3), 437-460. doi.org/10.5465/amj.2011.61967812

Centurión, J. (2002). *El saqueo bancario*. Guayaquil: Imprenta Gutiérrez.

Cerutti, M. (2014). Industria pesada y construcción de un grupo empresarial en el norte de México. Fundidora de hierro y acero Monterrey. En M. Monsalve (Ed.), *Grupos económicos y mediana empresa familiar en América Latina* (pp. 89-103). Lima: Universidad del Pacífico.

Cerutti, M. (2015). Grandes empresas y familias empresariales en México. En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 153-187). Bilbao: Fundación BBVA.

Collin, S. (1998). Why are these islands of consious power found in the ocean of ownership? Institutional and governance hypotheses explaining the existence of business groups in Sweden. *Journal of Management Studies*, 35(6), 719-746.

Comanor, W. (1980). Conglomerate mergers: Considerations for public policy. Recuperado de <https://www.ftc.gov/es/system/files/documents/reports/conglomerate-mergers-considerations-public-policy/wp023.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2013). *El Desarrollo económico del Ecuador [Reimpresión de 1954]*. Quito: Ministerio Coordinador de la Política Económica.

Contreras, C. (1992). El boom del cacao. Recuperado de <http://www.flacsoandes.edu.ec/biblio/catalog/resGet.phpresId=19026>

Correa, R. (2009). Ecuador: de banana republic a la no república. Quito: Random House.

Crawford, L. (1980). El Ecuador en la época cacaotera. Quito: Editorial Universitaria.

Cuervo Cazorra, A. (2010). Multilatinas. *Universia Business Review*, 25, 14-33.

Chandler, A. (1962). *Strategy and structure*. Cambridge: MIT Press.

Chandler, A. (1977). *La mano visible de la administración*. Madrid: Centro de Publicaciones Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Chang, S. J. (2003). Ownership structure, expropriation, and performance of group-affiliated companies in Korea. *Academy of Management Journal*, 46, (2), 238-253. DOI: 10.2307/30040617

Chavarín, R (2006). La arquitectura organizacional y gobierno corporativo de los grupos económicos en México. *Ciencia Ergo Sum*, 13(2), 193-199.

Chavarin, R. (2012). Bancos ligados a grupos económicos en México y concentración de mercado en la banca comercial. *Paradigma Económico*, 4(1), 5-26.

Chiriboga, M. (1980). *Jornaleros y grandes propietarios en 135 años de exportación cacaotera 1790-1925*. Quito: CIESE y Consejo Provincial.

Chiriboga, M. (1988). La reforma agraria ecuatoriana y los cambios en la distribución de la propiedad rural agrícola 1974-1985. En P. Gondard J. León V. P. Peltre y P. Sylva. (Eds.), *Transformaciones agrarias en el Ecuador* (pp.39-57). Quito: CEDIG.

Chua, J., Chrisman, J. & Sharma, P. (1999). Defining the Family Business by Behavior. Recuperado de <http://www.cemi.com.au/sites/all/publications/Chua%20Chrisman%20and%20Sharma%201999.pdf>

Chudnovsky, D., & López, A. (1999). Las empresas multinacionales de America Latina: características, evolución y perspectivas. Boletín Informativo Technit, 297, 29-64.B

Dahse, F. (1979). Mapa de la extrema riqueza. Santiago de Chile: Aconcagua.

David, P (1986). Clio and the Economics of QWERTY. The American Economic Review, 75(2), 332-337.

Dávila, C. (2015). Familias empresarias y política en mercados de tamaño pequeño y medio (Colombia, Costa Rica, Honduras). En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo (pp. 263-288). Bilbao: Fundación BBVA.

De Montmorillon, B. (1986). Les groupes industriels : analyse structurelle et stratégique. París: Económica.

De Quadros, R., & Bernardes, R. (1998). Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil. En W. Peres (Ed.), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización (pp. 151-217). Mexico: Siglo Veintiuno Editores.

Del Villar, P., Verna, G., & Adjerrime, Y. (1999). Particularités des groupes économiques chiliens : une étude comparative nationale et internationale. Quebec: Faculté des Sciences de l'Administration, Université Laval.

Discua, A., Ramos, C., Raudales, C. & Fortín, L. (2015). Las grandes empresas familiares en Honduras: influencia de la intervención del Estado y la inmigración en el siglo XX. En P. Fernández y A. Lluch

(Eds.), Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo (pp 319-341). Bilbao: Fundación BBVA.

Donnelley, R. (1964). The family business. *Harvard Business Review*, 42(4), 93-105.

Dunning, J (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Wokingham: Addison-Wesley.

Edwards, S., & Edwards, A. (1986). *Monetarism and liberalization: The Chilean experiment*. Los Ángeles: University of California.

El Telégrafo (2017d). En el país 90.5 % de empresas son familiares. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/en-el-pais-el-90-5-de-empresas-son-familiares>

Espinoza L., & Achig, L. (1990). *Economía y sociedad en el siglo XIX: Sierra Sur*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Farías, P. (2014). Business group characteristics and firm operating performance: evidence from Chile. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 27(2), 226 – 235. doi.org/10.1108/ARLA-08-2013-0115

Fernández, P. & Fernández, M. (2011). Making room for emerging economies. A comparative approach of the largest family businesses in China, México and Brazil. *Globalization, Competitiveness & Gobernability*, Georgetown University 5(1), 76-93.

Fierro, L. (1986). *Los grupos monopólicos en Ecuador: ensayo de difusión popular*. Quito: Cedis.

Fierro, L. (1991). *Los grupos financieros en el Ecuador*. Quito: Centro de Educación Popular.

Figuière, C. (1992). Les groupes multisectorielles: Un atout maître. *Revue Française de Gestion*, 91, 44-49.

Fischer, S. (1983). Estado, clases e industria. Quito: Editorial El Conejo.

Franco, A., & De Lombaerde, P. (2000). Las empresas multinacionales latinoamericanas. El caso de la inversión colombiana directa en Ecuador, México, Perú y Venezuela. Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Galve, C. & Hernández, A. (2015). Estructura de propiedad y performance de las empresas familiares según entorno institucional: análisis empírico para el caso español y latinoamericano. En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo (pp.41-68). Bilbao: Fundación BBVA.

Garay, L. (1991). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Bogotá: Colciencias.

Garrido, C. (1998). El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas. En W. Peres (Ed.) Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización (pp. 397-472). México: Siglo Veintiuno Editores.

Garrido, C. & Peres, W. (1998). Las grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos en los años noventa. En W. Peres (Ed.), Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización (pp.13-80). México: Siglo Veintiuno Editores.

Ghemawat, P., & Khana, T. (1998). The nature of diversified business groups: A research design and two case studies. The Journal of Industrial Economics, 46(1), 35-61.

Ginebra, J. (1997) Empresas familiares: su dirección y continuidad. México D.F.: Panorama Editorial.

Girón, A. (2006). *Japón: asimetrías y regulación del sistema financiero*. México: UNAM.

González F. (1970). *Historia general de la República del Ecuador*. Quito: Casa de la Cultura Ecuatoriana.

Granda, M. (2011). Grupos económicos en el Ecuador: supervivencia u oportunismo. Recuperado de <http://www.espae.espol.edu.ec/flip/2011-07-09/EyE.pdf>.

Granovetter, M. (1994). Business groups and social organization. En N. R. Smelser, R. Swedberg (Ed.), *The handbook of economic sociology* (pp. 429-450). Nueva York: Princenton University Press.

Guerrero, A. (1980). *Los oligarcas del cacao*. Quito: Editorial El Conejo.

Guriev, S. Rachinsky, A. (2005). The role of the oligarchs in russian capitalism. *Journal of economics perspectives*, 19(1), 131-150.

Hanson, D. (1971). Political decision making in Ecuador: the influence of business groups. Recuperado de <http://archive.org/details/politicaldecisio00hansrich>.

Harberger, A. (1985). Observation on the Chilean economy, 1973-1983. *Economic Development and Cultural Change*, 33(3), 451-462.

Herrera, N. (2012). *La crisis financiera de 1998-99 y el relevo de los grupos financieros en el Ecuador* (Tesis de Maestría Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Quito, Ecuador). Recuperado de <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/5276/2/TFLACSO-2012NEHR.pdf>

Herzog, J. O., Munir, K. A., & Kattuman, P. (2012). The King and I: monarchies and the performance of business groups. *Cambridge Journal of Economics*, 37(1), 171-185. doi:10.1093/cje/bes032
Hexner, E. (1950). *Carteles internacionales*. México: Fondo de Cultura Económica.

Hofman, A. (1992). Ecuador: desarrollo económico en el siglo XX, un análisis cuantitativo. *Cuestiones Económicas*, 21, 133-166.

Hu, H.W., Cui, L. & Aulakh, P.S. (2018). State capitalism and performance persistence of business group-affiliated firms: A comparative study of China and India. *Journal of International Business Studies*, 49(5),1-30 <https://doi.org/10.1057/s41267-018-0165-5>.

Huerta, P., & Navas, J. (2007). Análisis de la relación entre la diversificación y los resultados empresariales: una revisión teórica. *Análisis económico*, 49(32), 133-148. Instituto de Estudios Superiores de la Empresa [IESE] (23 de julio de 2016). Empresa familiar (definición). Recuperado de <http://blog.iese.edu/in-family-business/empresa-familiar-definicion/>

Hurtado, O. (1977). El poder político en el Ecuador. Quito: Ediciones de la Universidad Católica.

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC] (2016a). Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo: indicadores laborales, diciembre 2016. Quito: INEC.

Jara, S. (2018). Piñeira y los leones de Sanhattan. Crónica del auge de la elite financiera chilena. Santiago de Chile: Editorial Planeta.

Jensen, M. (1988). Takeovers: Their causes and consequence. *The Journal of Economic Perspectives*, 2(1), 21-48. DOI:10.1257 / jep.2.1.21

Jung, B., Lee, D. & Rhee, S. & Shin, I. (2019). Business group affiliation, internal labor markets, external capital markets, and labor investment efficiency. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*, 48, 65-97. doi:10.1111/ajfs.12245

Khanna, T., & Yafeh, Y. (2007). Business groups in emerging markets: Paragons or parasites? *Journal of Economic Literature*, 45(2), 331-372. DOI: 10.1257 / jel.45.2.331

Keister, L. (2001). Exchange structures in transition: Lending and trade relations in Chinese business groups. *American Sociological Review*, 66(3), 336-360. DOI: 10.2307 / 3088883

Kim, D., Kandemir, D., & Kavusgil, S. T. (2004). The role of family conglomerates in emerging markets: What western companies should know. *Thunderbird International Business Review*, 46(1), 13-38. doi.org/10.1002/tie.10108

Lagos, R. (1965). La concentración del poder económico: su teoría y la realidad chilena. Recuperado de http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/1962/lagos_r/html/index-frames.html.

Larrea, C. (1987). Auge y Crisis de la producción bananera. En C. Larrea, M. Espinoza, y Sylva, P (Eds.), *El banano en el Ecuador. Transnacionales, modernización y subdesarrollo*, (pp. 37-64). Quito: Corporación Editora Nacional

Larrea, C., Espinoza, M., & Silva, P. (1987). *El banano en el Ecuador: transnacionales, modernización y subdesarrollo*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Larrea, C. (2005). *Hacia una historia ecológica del Ecuador: propuestas para el debate*. Quito: Corporación Editora nacional.

Leff, N. (1978). Industrial organization and entrepreneurship in developing countries: The economic groups. *Economic Development and Cultural Change*, 26(4), 661-675.

Leiva, J. & Guillen, E. (2013). *Un siglo de cambios: empresas familiares y familias empresarias en América Latina y España*. Recuperado de <http://repositoriotec.tec.ac.cr/handle/2238/3109>

Lemaire, J. P. (1997). *Stratégies d'internationalisation*. París: Dunod.

Lewellen, W. (1971). A pure financial rationale for the conglomerate merger. *Journal of Finance*, 26(2),521-537. doi.org/10.1111/j.1540-6261.1971.tb00912.x

Lippman, S., & McCall, J. (1981). The economics of belated information. *International Economic Review*, 22(1), 135-146.

Lurie, H. (1981). *The burguer court and conglomerates mergers, the conglomerate corporation*. Cambridge: Oesgeschlanger Publisher.

Mahoney (2000). Path Dependence in historical sociology. *Theory and Society*, 29(4), 507-548.

Maiguashca, J. (1992) La cuestión regional en la historia ecuatoriana (1830-1972). En E. Ayala (Ed.), *Nueva historia del Ecuador* (pp.71-195). Quito: Corporación Editora Nacional.

Maiguashca, J. (1994). El proceso de integración nacional en el Ecuador: el rol del poder central, 1830-1895. En Maiguashca (Ed.), *Historia y Región en el Ecuador* (pp. 355-431). Quito: Corporación Editora Nacional.

Maiguashca, J. (2012). La incorporación del cacao ecuatoriano al mercado mundial entre 1840 y 1925, según los informes consulares. *Procesos*, 35(1), 67-97

Maman, D. (2002). The emergence of business groups: Israel and South Korea compared. *Organization Studies*, 23(5), 737-758. doi.org/10.1177/0170840602235003

Marín-García, J., Perelló, M. & García-Sabater, J. (2010). Desarrollo de una metodología para identificar dependencia de camino en gestión de operaciones. *Working Papers on Operations Management*, 1(1), 37-40.

Martin-Mayoral, F. (2009) Estado y mercado en la historia del Ecuador. Desde los años 50 hasta el gobierno de Rafael Correa. *Revista Nueva Sociedad*, 221, 120-136.

Martínez, V. (2013). Paradigmas de investigación. Recuperado de https://pics.unison.mx/wpcontent/uploads/2013/10/7_Paradigmas_de_investigacion_2013.pdf

Martínez, J (2015). Grandes familias empresarias en Chile. Sus características y aportes al país (1830-2012). En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 409-437). Bilbao: Fundación BBVA.

Medina, A. Sepúlveda, E., & Rojas, S. (2009). Estrategias corporativas de crecimiento de los grupos económicos en Chile. *Estudios gerenciales*, 25(113), 37-53. doi.org/10.1016/S0123-5923(09)70088-9

Medina, A., Constanzo, A., & Sandoval, R. (2012). Estrategias de diversificación y concentración empleadas por las sociedades anónimas chilenas. *Contaduría y Administración*, 54(4), 55-77.

Miller, D., Le Bretton-Miller, I., Lester, R. & A. Cannella. (2007). Are family firm's really superior performers? *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 829-858. doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2007.03.004

Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) (2011). Informe anual de actividades. Quito: Ministerio de Industrias y Productividad.

Mintzberg, H., Ahlstrand, B., & Lampel, J. (2003). *Safari a la estrategia. Una visita guiada por la jungla del management estratégico*. Buenos Aires: Granica.

Miño, W. (1990). La economía ecuatoriana de la gran recesión a la crisis bananera. En E. Ayala (Ed.), *Nueva historia del Ecuador* (pp. 37-69). Quito: Corporación Editora Nacional.

Miranda, O. (2016). El irregular proceso de privatización de empresas estatales durante la dictadura. Recuperado de <https://radio.uchile.cl/2016/05/20/el-turbio-proceso-de-privatizacion-de-empresas-estatales-durante-la-dictadura/>

Misas-Arango G. (1973). *Contribución al Estudio del Grado de Concentración en la Industria Colombiana*. Santiago de Chile, Chile: ILDI.

Misas-Arango, G. (1975). *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*. Bogotá: Ediciones Tiempo Presente.

Misas-Arango, G. (1998). *Colombia: la estrategia empresarial en la apertura*. En W. Peres (Ed.), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización* (pp. 333- 396). México: Siglo Veintiuno Editores.

Moncada, J. (1995). *Desigualdad y estructura productiva en el Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional y Colegio de Economistas de Quito.

Mönckeberg, M. (2015). *El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*. Santiago de Chile: Penguin Random House Grupo Editorial S. A.

Monsalve, M. (2015). *Evolución de la gran empresa familiar peruana 1890-2012*. En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp.381-407). Bilbao: Fundación BBVA.

Morales (2012). *Empresas multilatinas: ¿consolidan o fragmentan la integración regional?* Recuperado de http://actcientifica.servicioit.cl/biblioteca/gt/GT12/GT12_Morales FajardoME.pdf

Mortimore, M., & Peres, W. (2001). *La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe*. *Revista CEPAL*, 74, 37-59.

Murillo, D. & Sung, Y. (2013). *Entender el capitalismo coreano: los chaebols y su gobernanza corporativa*. Recuperado de [file:///C:/Users/Giuseppe%20%20Vanoni/Downloads/201309 Cha bols_Murillo_Sung_ES%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Giuseppe%20%20Vanoni/Downloads/201309 Cha bols_Murillo_Sung_ES%20(1).pdf)

Navarro, G. (1976). *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito: Ediciones Solitierra.

Navarro, G. (2000). *Ecuador: corrupción, política económica y*

governabilidad. Quito: Cámara Ecuatoriana del Libro – Núcleo del Pichincha.

North, L. (1985). Implementación de la política económica y la estructura de poder político en el Ecuador. En L. Lefebvre (Ed.), *Economía Política del Ecuador: campo, región, nación* (Vol. 6, pp. 425-458). Quito: Corporación Editora Nacional, FLACSO y CERLAC.

North, L. (2006). Militares y Estado en Ecuador: ¿construcción militar y desmantelamiento civil? *Iconos*, 26, 85-95.

North, L. & Cameron, J. (2008). *Desarrollo rural y neoliberalismo*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.

Oliva, C. (2005). Los grupos económicos chinos en Brasil y Argentina. *Revista de Negocios Internacionales*, 3(5), 22-28.

Ortiz, G. (1981). *La incorporación del Ecuador al mercado mundial: la coyuntura socio-económica 1875-1895*. Quito: Banco Central.

Ortiz, G. (2000). *Resumen de la historia económica del Ecuador: siglo XX*. Quito: Abya-Yala y Multiplica.

Osorio, B. (2009). Análisis teórico de la relación entre diversificación corporativa y los resultados empresariales. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 15(2), 105-126.

Pacheco, L. (1985). *Política económica en el Ecuador: una visión histórica*. Quito: Publicaciones Tercer Mundo, CIDAP.

Palomeque, J. (2016). *Gente con historia*. Recuperado de <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/413514-gente-con-historia/>

Peralta, J. (1983). *La esclavitud en América Latina*. Barranquilla: Ediciones Nuevos Caminos.

Pierson, P. (2000). Increasing returns, path dependence, and the study of politics. *The American Political Science Review*, 94(2), 251-267. DOI: 10.2307 2586011

Pluchart, J. (1999). Le changement organisationnel des conglomerats coreens : du contrôle a l'autonomie. Recuperado de <http://www.reims-ms.fr/agrh/docs/actes-agrh/pdf-des-actes/1999pluchart062.pdf>.

Porter, M. (2013). *Ventaja competitiva*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Quijano, A. (2001). *Colonialidad del poder, globalización y democracia*. Lima: Mimeo.

Ramamurti, R. (2012). What is really different about emerging market multinationals? *Global Strategy Journal*, 2, 41-47. doi.org/10.1002/gsj.1025

Rettberg, A. (2011). *Cacaos y tigres de papel: el Gobierno de Samper y los empresarios colombianos*. Bogotá: Ediciones Uniandes.

Rodríguez-Romero, C. (2011). *Stratégies de croissance des conglomerats colombiens. Face aux défits de la globalisation*. Bogotá: Universidad Nacional.

Rodríguez-Satizabal, B. (2014). Grupos económicos en Colombia (1974-1998): entre pequeña empresa familiar y gran familia de empresas. En M. Monsalve (Ed.), *Grupos económicos y mediana empresa familiar en America Latina* (pp. 31-58). Lima: Universidad del Pacífico.

Roover, R. (1974). La teoría del monopolio antes de Adam Smith: una revisión. Recuperado de http://www.cepchile.cl/dms/archivo_1392_1083/rev25_roover.pdf

Rosero, G. (2013). *Oligarquías en el Ecuador desde el auge neoliberal hasta su ulterior recomposición en la crisis económica del 2000* (Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias

Sociales, Quito, Ecuador). Recuperado de <http://repositorio.flacoandes.edu.ec/bitstream/10469/5913/2/TFLACSO-2013GARD.pdf>

Salvador, J. (1994) Breve historia contemporánea del Ecuador. México: Fondo de Cultura Económica.

Samuelson, P. (1957). Curso de economía moderna. Madrid: Editorial Aguilar.

Sáenz, J. Páez, P., y Sánchez, G. (2014). Concentración de la industria manufacturera en Colombia, 2001-2010: una aproximación a partir del índice de Herfindahl-Hirschman. *Diálogos de Saberes*, 40, 115-138.

Sánchez, J., & Paredes, R. (1994). Grupos económicos y desarrollo: el caso de Chile. Recuperado de <http://archivo.cepal.org/pdfs/1994/S9491197.pdf>

Sanfuentes, A. (1983). Los grupos económicos, control y políticas. Recuperado de http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/117/Capitulo_3.pdf

Sang-young, R. (2005). The origin of the korean chaebols. *The Korean Journal of International Relations*, 45, (5), 203-230.

Schuldt, J. (1980). Política económica y conflicto social. Lima: Universidad del Pacífico.

Schuldt, J. (1992). La acumulación del capital y los problemas de la macroeconomía ecuatoriana en el período de la posguerra. Quito: Ecuador Siglo XXI. Proyecto Consejo Nacional de Desarrollo/GTZ

Serna, H. (2014). Gerencia estratégica. Teoría-metodología-mapas estratégicos-índices de gestión-alineamiento-ejecución estratégica. Bogotá: 3R Editores.

Servicio de Rentas Internas (2017). Conformación de los grupos

económicos y su contribución de impuesto a la renta. Recuperado de <http://www.sri.gob.ec/de/335>.

Schvarzer, J. (1997). Los grandes grupos económicos argentinos: un largo proceso de retirada estratégica poco convencional. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/argentina/cicea/INDASTR.LDOC>

Shanker, M. & Astrachan, J. (1996). Myths and realities: family business contribution to the US economy-A framework for assessing family business statistics. *Family Business Review*, 9(2), 107-123. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00107.x

Smith A. (2015/1776). La riqueza de las naciones. (Traduc. Carlos Rodríguez Braun). ZAragoza: Titivillus

Silva-Colmenares, J. (1977). Los verdaderos dueños del país: oligarquias y monopolios en Colombia. Bogotá: Fondo Editorial Suramérica.

Silva-Colmenares, J. (2004). El gran capital en Colombia. Proyección al siglo XXI. Bogotá: Planeta.

Silva-Colmenares, J. & Padilla, C. (2015). Transnacionalización de empresas colombianas. Conglomerados que cruzan fronteras. Bogotá: Editorial Universidad Autónoma de Colombia.

Soto, M. (2014). Banano cultivo y comercialización. San José: Editorial Tecnológica.

Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410.

Sydow, G., Schreyögg, G. & Koch, J. (2009). Organizational path dependence: opening the black box. *Academy of Management Review*, 34(4), 689-709. doi.org/10.5465/amr.34.4.zok689

Strachan, H. (1976). The rol of family and other groups in economic development: The case of Nicaragua. Nueva York: Praeger Publishers.

Tajjedín, M. & Carney, M. (2018). African business groups: How does groups affiliation improve SMEs export intensity? *Entrepreneurship, Theory and Practice* 1-31 <https://doi.org/10.1177/%2F1042258718779586>

Tagiuri, R. & Davis, J. (1982). Bivalent attributes of the family firm. *Family Business Review*, 9(2) 107-11. doi.org/10.1111/j.1741-6248.1996.00199.x

Tapiés, J. & Larburu, A. (2007). La sucesión en la empresa familiar: de la primera a la segunda generación. *Nota Técnica DGN 658*. Barcelona: IESE Publishing.

Tarzijan, J. (2013). *Fundamentos de estrategia empresarial*. Santiago de Chile: Alfa Omega.

Torres, V (2014). Economics groups and the mining bonanza in Peru. *Apuntes*, 51(75), 171-209.

Ullah, W. & Hasan, A. (2018). Business group affiliation and firm performance: evidence from pakistani listed firms. *The Pakistan Development Review*, 5(3), 351–371. doi.org/10.30541/v57i3pp.351-371

Undurraga, T. (2014). Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile, 1975-2012: la paradoja de la concentración. En M. Monsalve (Ed.), *Grupos económicos y mediana empresa familiar en America Latina* (pp. 9-30). Lima: Universidad del Pacífico.

Uquillas, C. (2008). Modelo económico industrial en el Ecuador. Recuperado de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2008/au.htm>

Valarezo G., & Torres, V. (2004). *Desarrollo local en Ecuador*.

Historia, actores y métodos. Quito: Ediciones Abya Yala.

Vanoni, G. (2017). Dependencia de trayectoria (path dependence) en las decisiones implementadas por los grupos económicos bancarios ecuatorianos (1970- 2000). *Revista Espacios*, 38(42), 12-26.

Vanoni, G. A., & Rodríguez Romero, C. A. (2017a). Estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos del Ecuador (2007-2016). *Innovar*, 27(65), 39-55. Doi: 0.15446/innovar.v27n65.65060.

Vanoni, G. & Rodríguez-Romero, C. (2017b). Análisis histórico de los conglomerados empresariales en el entorno económico y político del Ecuador. *Apuntes del Cenes*, 36(63), 247-278.

Vanoni, G., Brito, P. & López, M. (2017). Grupos económicos: breve análisis de su presencia en Ecuador. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Vázquez, J. Prado, J. (2007). Todo queda en familia. *Revista Perspectiva*, 13(4), 1-5.

Vega, S. (1991) Ecuador: crisis política y Estado en los inicios de la República. Quito: Flacso y Abya-Yala.

Vidal, J. (2015). El Estado y el impacto de las políticas económicas en la evolución histórica de las empresas familiares en España y América Latina. En P. Fernández y A. Lluch (Eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo* (pp. 95-121). Bilbao: Fundación BBVA.

Villalobos, F. (1990). El proceso de industrialización hasta los años cincuenta, En E. Ayala (Ed). *Nueva historia del Ecuador* (pp. 71-86). Quito: Corporación Editora Nacional Editorial Grijalbo.

Vito, F. (1941). *La unión de empresas en la economía fascista*. Barcelona: Bosch Casa editorial.

Whitley, R. (1992). *Business systems in East Asia: Firms, markets and societies*. Londres: Sage.

Wilkins, M. (1986). Japanese multinational enterprise before 1914. *The Business History Review*, 60(2), 199-231. doi.org/10.2307/3115307

Wong, D. (2010) *Empresas familiares. Camino de exportación competitiva en mercados emergentes*. Lima: Universidad del Pacífico.

Wong, D., Hernandez, H. & Chirinos, M. (2014). Condicionamiento de los valores en la competitividad, superación de conflictos y performance en las empresas familiares peruanas. En M. Monsalve (Ed.), *Grupos económicos y mediana empresa familiar en America Latina* (pp.145-175) Lima: Universidad del Pacífico.

Wong, D., Parodi, C. & Monsalve, M. (2014). La mediana empresa familiar peruana y la creación de ventajas competitivas. En M. Monsalve (Ed.), *Grupos económicos y mediana empresa familiar en America Latina* (pp. 177-199) Lima: Universidad del Pacífico.

Ycaza, P. (1983). *Historia del movimiento obrero ecuatoriano*. Quito: Casa de la Cultura Ecuatoriana.

Zahra, Shaker, A., & Sharma, P. (2004). Family business research: a strategic reflection. *Family Business Review*, 17(4) 331–346. doi.org/10.1111/j.1741-6248.2004.00022.x

Zambrano, M. (2011). Monstruos en la hacienda: el concertaje como narración de la nación. *Temas*, 65, 30-37.

Zona, F. Boyd, BK, & Takaacs K. (2018). Coordination, control, or charade? The role of board interlocks among business group members. *Management Decision*, [https:// doi.org/10.1108/MD-11-2017-1200](https://doi.org/10.1108/MD-11-2017-1200)

ISBN: 978-980-18-1276-0



9 789801 812760