



Estado & comunes, revista de políticas y problemas públicos

ISSN: 1390-8081

ISSN: 2477-9245

Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN)

Tulcanaza Prieto, Ana Belén
Grupos económicos ecuatorianos: una mirada hacia su comportamiento, 2015-2016
Estado & comunes, revista de políticas y problemas
públicos, vol. 2, núm. 7, 2018, Julio-Diciembre, pp. 181-200
Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN)

DOI: https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v2.n7.2018.87

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=684272389007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org



Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

Grupos económicos ecuatorianos: una mirada hacia su comportamiento, 2015-2016

*Ecuadorian economic groups:
a look at their behavior, 2015-2016*

Ana Belén Tulcanaza Prieto

Candidata a doctora en Administración de Empresas y Economía
Instituto Nacional de Tecnología Kumoh (KIT), Corea del Sur

Correo electrónico: ana_b_tulcanaza@kumoh.ac.kr

Recibido: 29-enero-2018. Aceptado: 13-abril-2018.

Resumen

La concentración económica se establece mediante la relación entre un número cada vez más reducido de empresas y el porcentaje de control progresivo que ejercen en la producción y el mercado, lo cual permite la formación de los grupos económicos en un país. Dichos grupos económicos se comportan estratégicamente e influyen en el contexto económico, social y político de una nación. En la actualidad, los grupos económicos ecuatorianos conservan su carácter concentrador y contribuyen con el 60% del producto interno bruto (PIB) y representan el 41,1% del total de la recaudación tributaria (2016). El presente estudio utiliza 215 grupos económicos identificados por el Servicio de Rentas Internas (SRI) y analiza sus principales variables financieras y fiscales y su correlación durante el período 2015-2016. Los resultados demuestran la correlación lineal positiva y significativa (al nivel de 1%) entre las variables independientes (total de ingresos, total activos y total patrimonio) y la variable dependiente (recaudación total). Se concluye que la mayor correlación lineal se genera entre el total de ingresos y total recaudado. Para futuros estudios se recomienda un análisis longitudinal (ampliar el período de estudio) de los grupos económicos para cuantificar su impacto en distintas variables e indicadores económicos y financieros, a su vez, evaluar la concentración e integración de dichos grupos en el tiempo.

Palabras claves: grupos económicos ecuatorianos; grupos familiares; recaudación total; total ingresos; total activos; total patrimonio.

Abstract

The economic concentration is established by the relationship between a decreasing number of firms and their progressive control's percentage in production and market, which allows the formation of the economic groups in a country. Economic groups behave strategically and influence the economic, social and political context of a nation. Actually, the Ecuadorian economic groups retain their concentrating character and the income of these groups contributed with 60% of the gross domestic product (GDP) and represented 41.1% of the total tax collection (2016). This study uses 215 economic groups identified by the Internal Revenue Service (SRI) and analyzes its main financial and fiscal variables and their correlation during the period 2015-2016. The results show the positive and significant linear correlation (at the 1% level) between the independent variables (total income, total assets, and total equity) and the dependent variable (total tax collection). The most important conclusion is that the highest linear correlation is generated between the total income and the total tax collection. For future studies, a longitudinal analysis (extend the study period) of economic groups is recommended to quantify their impact on different variables and economic and financial indicators to assess the concentration and integration of these groups over time.

Keywords: Ecuadorian economic groups; family groups; total tax collection; total income; total assets; total equity.

1. Introducción

En Ecuador, los procesos de acumulación y concentración del poder económico tienen una larga historia que data desde la creación del Estado ecuatoriano en 1830 y debido a la dinámica capitalista mundial (Acosta, 2006). Según Alberto Acosta, la historia económica del Estado ecuatoriano se caracteriza por cuatro períodos, los cuales no están delimitados claramente en el tiempo pues se superponen generando saltos temporales: 1) período de los rezagos coloniales (caracterizado por los mecanismos de explotación); 2) modalidad primario-exportadora; 3) modalidad de industrialización de sustitución de importaciones; y 4) reprimarización modernizada de la economía (ajuste neoliberal).

Por otro lado, Carlos Marchán (2017) manifiesta que la construcción del Estado-nación en Ecuador en el siglo XIX reflejó una serie de múltiples estrategias por parte de las élites económicas para integrar el territorio del país, impulsar el proyecto productivo de la economía abierta exportadora y centralizar las finanzas públicas para dotar de gobernabilidad al ente central. Conjuntamente con estas tácticas, las élites del país (en su mayoría concentradas en Quito, Guayaquil y Cuenca) han trabajado, y a su vez han presionado, al Gobierno de turno para incrementar su beneficio económico. Claras muestras se evidenciaron en el siglo XIX con la expansión exportadora (programa exportador de productos primarios del litoral y proyecto de desarrollo productivo manufacturero y agropecuario de la

región sierra norcentral (Marchán, 2017), y para el siglo xx con la Ley de Fomento Agrícola e Industrial (1981).

Agustín Cueva (1988), quien resume la historia económica y política de Ecuador, enfatiza que la dominación política de las clases pudientes del país, conjuntamente con la priorización de sus intereses económicos, promovieron la lucha por el poder entre las clases sociales, proceso en el que las clases dominantes (sean terratenientes, burguesía agroexportadora, burguesía financiera, burguesía intermediaria) se han adaptado a las condiciones de la época, evolucionando para perpetuar el poder económico y político (Cueva, 1988).

En Ecuador se evidenció el debilitamiento del Estado tras el derrocamiento sucesivo de Presidentes mientras que los estragos sociales y económicos se vislumbraron tras el feriado bancario en 1999, resultando una posterior dolarización en el año 2000. Una clara muestra del poder de las oligarquías fue que el 70% de las instituciones financieras ecuatorianas que quebraron en la crisis de 1999 pertenecía solo a 200 personas distribuidas en los cinco grupos económicos más grandes del país (El Comercio, 2010).

El estudio de los grupos económicos en América Latina adquirió importancia durante el período 1950-1960 (Garrido y Peres, 1996), obteniendo mayor trascendencia en la década de 1970 debido al proteccionismo de los grupos económicos generado mediante la implementación de la industrialización sustitutiva de las importaciones (ISI) (Vanoni y Rodríguez, 2017). Como ejemplo se pueden citar las investigaciones realizadas en Chile (Lagos, 1960; Dahse, 1981), Colombia (Misas, 1975), (Silva, 1977; Wilches y Rodríguez, 2016), Nicaragua (Strachan, 1976) y Ecuador (Navarro, 1975; Centro de Estudios y Difusión Social, 1986; Fierro, 1991; Minaya, 2006; Tulcanaza, 2010; Pástor, 2015; Vanoni & Rodríguez, 2017; Solano y Tobar, 2017; Fierro, 2017; Tobar y Solano, 2017).

La presente investigación analiza las principales variables financieras y fiscales de los grupos económicos ecuatorianos en el período 2015-2016, con la finalidad de establecer la relación existente entre el total de ingresos, total de activos y total de patrimonio respecto al total recaudado, basándose en metodologías empleadas en distintos estudios previos (Pástor, 2015; Wilches y Rodríguez, 2016; Vanoni y Rodríguez, 2017; Solano y Tobar, 2017; Tobar y Solano, 2017). El período de análisis fue escogido debido a que corresponde a la información más reciente publicada por el SRI; a más de ello, se incorporaron quince grupos económicos en el catastro 2016 a pesar de que la tasa de variación anual del PIB decreció en 1,5% durante dicho año (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017), siendo un período crítico para la economía ecuatoriana, constituyendo indispensable su análisis.

En el estudio se evalúan las siguientes hipótesis:

H1: Existe una correlación positiva y significativa entre el total de ingresos de los grupos económicos y el total de la recaudación.

H2: Existe una correlación positiva y significativa entre el total de activos de los grupos económicos y el total de la recaudación.

H3: Existe una correlación positiva y significativa entre el patrimonio total de los grupos económicos y el total de la recaudación.

La investigación será cuantificada mediante la correlación entre variables financieras y fiscales pertenecientes a los grupos económicos domiciliados en Ecuador durante el período 2015-2016. Para la tabulación de datos y pruebas de correlación se utilizará el paquete SPSS Statistics®. La base de datos la integran 215 grupos económicos publicados por el SRI y 415 observaciones (200 y 215 observaciones de grupos económicos durante el 2015 y 2016, respectivamente). Las variables empleadas en el estudio son: 1) variable dependiente: total recaudado; 2) variables independientes: total ingresos, total activos, total patrimonio.

El estudio se encuentra dividido en cinco secciones. En la primera se realiza una conceptualización de distintos términos relacionados con la formación de los grupos económicos. En la segunda parte se analiza el comportamiento de distintas variables en los grupos económicos ecuatorianos identificados por el SRI. La tercera sección aborda la metodología de la investigación, incluyendo el desarrollo de hipótesis y la recolección de información. La cuarta parte involucra el estudio empírico y análisis de resultados respecto a las hipótesis planteadas. Finalmente, la última sección refiere a las conclusiones y recomendaciones para futuros estudios.

2. Conceptualización tras la formación de grupos económicos

2.1. Concentración económica

La concentración está definida como la situación en la que el control de la actividad económica en un mercado (del lado de la demanda, oferta o de ambos) se encuentra en manos de una o pocas empresas (Eco-Finanzas, 2015). La concentración económica es el grado en que un número relativamente pequeño de agentes económicos ejerce dominio, control o dirección de la actividad económica, conociéndose como el máximo grado de concentración de un mercado al monopolio puro y, contrariamente, competencia perfecta en el momento en que la concentración es mínima, por lo que la teoría económica define a las estructuras de mercado de acuerdo con la cantidad de oferentes y demandantes (ver tabla 1).

Tabla 1
Estructuras de mercado según la cantidad de oferentes y demandantes

Cantidad de oferentes	Cantidad de demandantes		
	Uno	Pocos	Muchos
Uno	Monopolio bilateral	Monopolio parcial	Monopolio
Pocos	Monopsonio parcial	Oligopolio bilateral	Oligopolio
Muchos	Monopsonio	Oligopsonio	Competencia perfecta

Fuente: Frank (2005). Elaboración propia (2018).

Generalmente, la concentración económica es abordada, desde las estructuras de mercado, mediante el número de empresas y del tamaño relativo de las mismas. Sin embargo, Furió y Alonso (2008) mencionan que la economía industrial enfoca

a la concentración económica desde una doble dimensión, *concentración de mercado* y *concentración agregada*. La primera hace referencia al grado de concentración de agentes (productores o vendedores) dentro de un determinado mercado, utilizando indicadores como porción de ventas o producción (por empresa) respecto al total de ventas o producción (de la industria). La segunda corresponde al grado en que un reducido número de grandes empresas controla la producción o ventas de la economía en su conjunto, la que es medida, por ejemplo, en términos de empleo o de activos (Furió y Alonso, 2008).

En la década de 1970, el análisis de la concentración económica se enfocaba en las relaciones de poder entre las empresas y la formación de los grupos económicos, tendencia que se ha modificado en el último decenio debido a que la actual perspectiva de análisis se sustenta en las capacidades administrativas de las firmas y grupos económicos (Manosalve, 2015). Actualmente, la concentración económica se ha asociado con el *capitalismo jerárquico*, el cual vincula el desarrollo de las empresas, los mercados laborales y de capitales (Schneider, 2013). Según Ben Schneider (2013), en América Latina predomina este tipo de capitalismo debido a la existencia de mercados laborales fragmentados y sistemas educativos deficientes, generando la reducción de calificación de mano de obra y mitigando la inversión en investigación y desarrollo (I&D). Dichas problemáticas son afrontadas directamente por el Estado, que genera un modelo adaptativo y es el principal proveedor de recursos económicos en I&D.

Revisando los tipos de concentración, se identifica a la horizontal y la vertical. La concentración horizontal, o denominada *concentración a lo ancho o hacia los lados*, utiliza un mismo producto como materia prima y con él fabrica bienes que se encuentran en igual etapa de elaboración. También es definida como el conjunto de empresas que trabaja en la misma etapa de producción, para asegurarse una escala más amplia de operación de un proceso o grupo de procesos (Robinson, 1957) con el objetivo de reducir el precio de las materias primas (compra al por mayor) racionalizando su producción.

Por otra parte, la concentración vertical permite a las empresas trabajar en distintos escenarios sucesivos dentro del mismo proceso productivo, lo cual la acerca hacia la materia prima o el consumidor mediante la ejecución directa de actividades relacionadas con la cadena de valor. Este proceso de integración se vincula con el establecimiento y prolongación del monopolio, generando seguridad hacia los empresarios con la permanencia en la provisión de materias primas (integración ascendente) y la estabilidad de los mercados para su producción (integración descendente) (Tulcanaza, 2010).

Tanto la concentración horizontal como vertical generan crecimiento y en la mayoría de ocasiones no permiten dominar o influir en el mercado mediante la formación de precios, pues para ello se requiere establecer carteles o *trust*. Lazzarini *et al.* (2008) menciona que el *trust* se genera como respuesta a la incertidumbre de valor entre los agentes económicos, diferenciándose entre *trust familiar* y *trust entre extraños*. En los dos casos, los contratos formales constituyen un mecanismo para salvaguardar a los participantes de las pérdidas potenciales, incentivando de

esta forma las transacciones entre extraños ante la reducción de amenazas en los términos de intercambio (Lazzarini, Miller & Zenger, 2008).

Otro tipo de concentración se evidencia en las empresas y en las influencias (Lagos, 1960). Dentro de la concentración de las empresas se pierde la autonomía jurídica y económica para lograr crecimiento en la producción, aumentando las dimensiones medias de las firmas, preponderando las grandes compañías sobre el mercado. Mientras que, en la concentración de las influencias, las empresas no pierden su autonomía técnica, jurídica o financiera y se entrelazan de forma personal, funcional y financiera, siendo la formación de los grupos económicos su resultado.

2.2. Grupo económico

El economista y académico Francesco Vito (1902-1968) fue quien adoptó por primera vez la denominación de “grupos económicos”, debido a que la Crisis de 1929 (Gran Depresión), le motivó a construir la teoría de la economía política del corporativismo *teoría corporativa*, como alternativa a las teorías económicas clásicas y neoclásicas, abocando al estudio de los carteles, sindicatos industriales y grupos empresariales (Llosas, 2005). Vito manifestó que el fin de la economía corporativa es la justicia social, que implica la distribución de la riqueza, terminando con la lucha entre capital y trabajo (Vito, 1935).

Un grupo económico se forma en el momento en que se evidencia control sobre un número de empresas por parte de un propietario o propietarios, quienes definen las decisiones sobre el excedente económico (Dahse, 1981). Por otro lado, un grupo económico también se integra por distintas empresas en diferentes sectores económicos, en los que se ejerce un común control administrativo y financiero (lazos comunes de gestión corporativa y de propiedad), evidenciándose un vínculo familiar, de amistad o de negocios (Leff, 1978). Constituye un grupo de firmas de naturaleza y especialidades diversas, dirigidas de acuerdo con una política común y al servicio de un interés financiero predominante, conservando en el grupo su autonomía jurídica (Anaya, 1990).

Los grupos económicos surgen como respuesta a las fallas de mercado generadas por problemas de información y de agencia, asociados con la inmadurez institucional y los costos de transacción, por lo que los grupos económicos actúan como instituciones intermediarias, facilitando que las transacciones se realicen en el interior de una organización o red de negocios (Chavarín, 2011). También los grupos económicos se relacionan con el Estado debido a una estrategia de desarrollo económico (Chang, 2003) o por su capacidad de influir en las políticas gubernamentales (Guriev & Rachinsky, 2005; Khanna & Yafeh, 2007).

Los grupos económicos se caracterizan por: 1) conglomeración productiva; (2) estrecha y limitada separación de la propiedad y control; y 3) integración al sector financiero (Leff, 1978). La concentración es una pirámide que inicia con la integración vertical u horizontal, seguida por la conformación de *trust* o cartel, para luego constituir un *konzern* o grupo económico poderoso y heterogéneo.

Posterior a ello, la unión de los más poderosos grupos económicos permite la formación de los “súper grupos económicos” (Lagos, 1960) en una nación, los cuales comparten relaciones familiares, funcionales o de intereses en común.

Schneider (2013) manifiesta que los grupos económicos impactan sobre la institucionalidad y la economía política mediante la innovación tecnológica, desarrollo de habilidades y hasta interactúan en esferas políticas. Por otro lado, los grupos económicos y empresas se complementan dividiendo el trabajo entre ellos; los primeros invierten en materias primas o en industrias con mercados controlados localmente, mientras que los segundos se enfocan en la producción de bienes de capital, industriales y de servicios especializados (Schneider, 2013).

En Ecuador, el artículo 5 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (Lorti), emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) en Ecuador, define para fines tributarios al grupo económico como el conjunto de partes, conformado por personas naturales y sociedades, tanto nacionales como extranjeras, en el que una o varias de ellas poseen directa o indirectamente el 40% o más de la participación accionaria en otras sociedades (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2015).

3. Grupos económicos ecuatorianos

3.1. Estudios previos de grupos económicos ecuatorianos

En Ecuador, la concentración económica y la conformación de los grupos económicos han constituido temáticas investigadas por analistas económicos e historiadores durante los últimos cincuenta años. Los principales estudios se resumen a continuación (tabla 2).

Tabla 2
Principales estudios sobre grupos económicos en Ecuador

Título del estudio	Temática
La concentración de capitales en el Ecuador (Navarro, 1975).	Grupos económicos, década de 1970.
Los grupos monopólicos en el Ecuador (Centro de Estudios y Difusión Social, 1986).	Grupos monopólicos, década de 1980.
Los grupos financieros en el Ecuador (Fierro, 1991).	Estructura, vínculos y origen de los grupos financieros.
Los grupos económicos en el Ecuador (Pástor, 2015).	Comparación teórica entre Navarro, Cedis y Fierro. Análisis de las publicaciones de las revistas <i>Líderes</i> , <i>Vistazo</i> y <i>Gestión</i> .
Ranking empresarial anual (Gestión Revista de Colección, 2016; Ekos, 2017; Monitor Empresarial de Reputación Corporativa, 2017) (Vistazo, 2017).	Empresas y empresarios mejor valorados en Ecuador.

Continúa en la página siguiente.

Título del estudio	Temática
Grupos económicos (Servicio de Rentas Internas del Ecuador, 2017).	Conformación de los grupos económicos y su comportamiento tributario. Catastro de grupos económicos y su evolución durante los últimos diez años.
Caracterización de los grupos económicos en Ecuador según el Servicio de Rentas Internas (Solano y Tobar, 2017).	Análisis de variables para la conformación de grupos económicos (2015).
Los grupos financieros en el Ecuador 25 años después (Fierro, 2017).	Análisis de la evolución de los grupos financieros.
La concentración financiera y los grupos de poder: evidencia en la ciudad de Cuenca, Ecuador (Tobar y Solano, 2017).	Análisis del grado de correlación existente entre el crédito ofertado por el sistema financiero y los ingresos que generan las unidades productivas.

Fuente: Detallada en cada estudio, incluyendo el año de publicación. Elaboración propia (2018).

Durante la década de 1970, la concentración económica ecuatoriana se centró en grupos extranjeros (carentes de participación de capital nacional) dedicados fundamentalmente a la explotación petrolera. Por otro lado, se evidenció la existencia de dos supergrupos familiares, el de *Guayaquil* y la *Filantrópica*, caracterizados por ser concentradores y excluyentes en distintos sectores económicos (Navarro, 1975). En el estudio elaborado por el Centro de Estudios y Difusión Social (Cedis) se enfatiza en que las clases dominantes pugnan por la repartición del plusvalor generado en la centralización y concentración del capital. Se afirma que durante la década de 1980 se vivió una monopolización, resultado de la acumulación expresada como integración vertical, integración horizontal, diversificación y conglomerados (Cedis, 1986).

3.2. Panorama actual de grupos económicos ecuatorianos

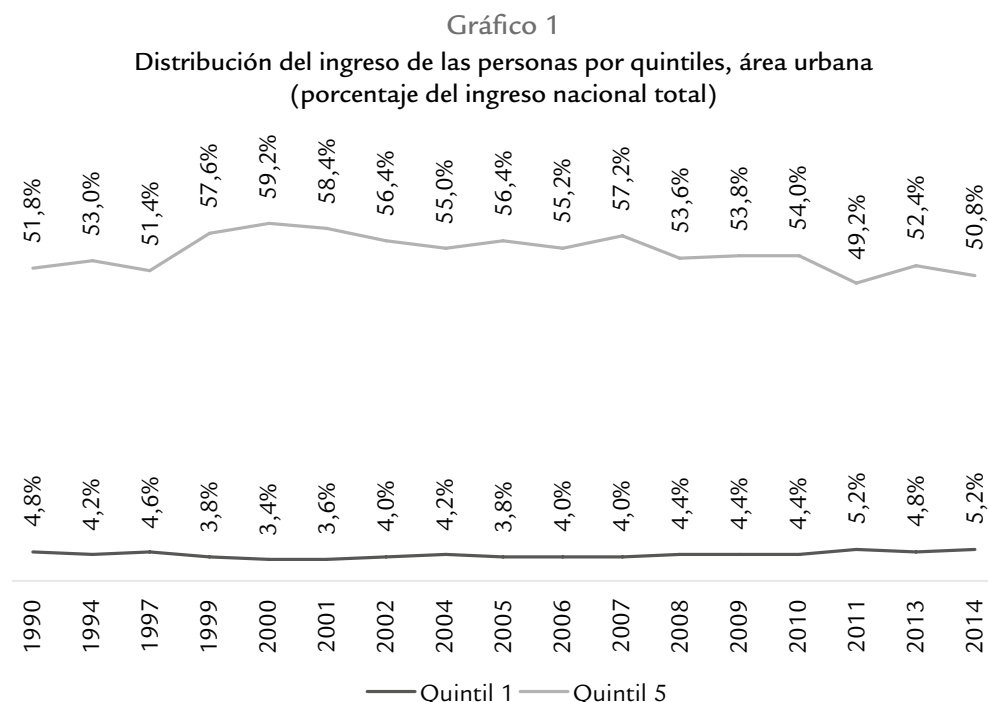
La conformación de grupos económicos en Ecuador es una realidad que evidencia de forma clara que el pensamiento estratégico, colusión empresarial y expansión de firmas son factores que han permitido que estos imperios empresariales generen distintas estructuras de mercado (Tobar y Solano, 2017). Actualmente, el SRI informa sobre la conformación de los principales grupos económicos y su comportamiento tributario indagando sobre su direccionamiento, administración y relación comercial (SRI, 2017).

3.2.1. Comportamiento de variables

Desde la década de 1990, la concentración de la riqueza se agudizó en Ecuador, pues el primer quintil¹ de la población recibía el 4,8% de los ingresos mientras que

¹ El quintil de ingreso se calcula ordenando a la población (de un determinado país) de forma ascendente, desde el individuo más pobre hacia el más adinerado (orden de acuerdo con el nivel de ingreso). Posteriormente, la muestra se divide en cinco partes de igual número de individuos, en las que el primer quintil (Q1) representa a la porción de la población más pobre, el segundo quintil (Q2) al siguiente nivel y así sucesivamente, hasta llegar al quinto quintil (Q5), que simboliza a la porción de población más rica (Cepal, 2018b).

el 20% más rico concentraba el 51,8%. Dicha tendencia se profundizó en el año 2000, cuando la distribución del ingreso se modificó a 3,4% y 59,2%, respectivamente. La brecha ha disminuido y en el 2014 el primer quintil captó el 5,2% del ingreso, mientras que el último quintil percibió 50,8% (gráfico 1).



Fuente: Cepal (2018a). Elaboración propia (2018).

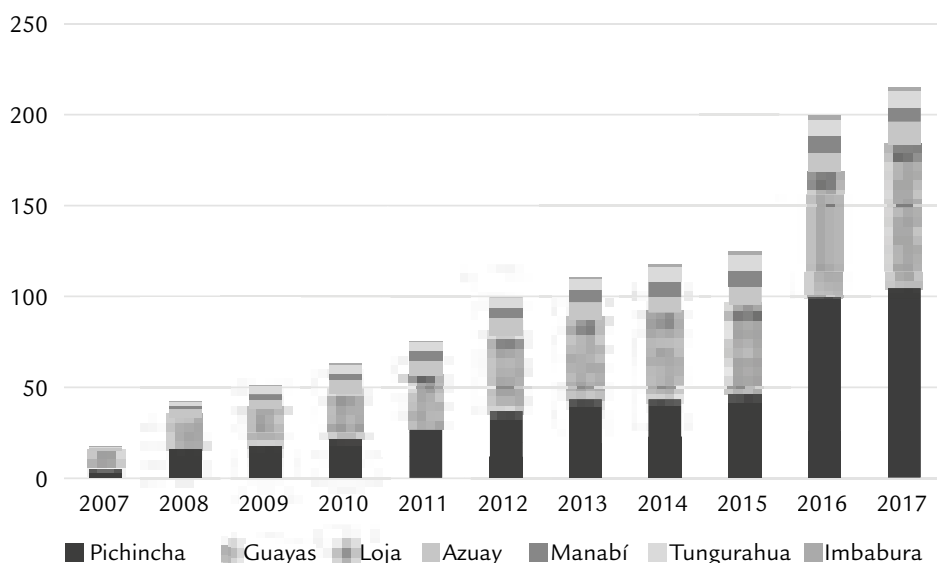
Dentro del índice de clasificación 2017, publicado por el SRI,² existen 215 grupos económicos, evidenciándose la presencia de 15 nuevos grupos económicos en comparación del índice de clasificación 2016 (gráfico 2). En las provincias de Guayas y Pichincha radican en promedio el 74,3% (período 2007-2017) de los grupos económicos del país, notándose claramente polos de concentración en las jurisdicciones con mayor despunte económico de Ecuador. Por otro lado, el aglutinamiento de los grupos económicos es más tangible en las provincias de la sierra (Azuay, Imbabura, Loja, Pichincha y Tungurahua), comparándose con las provincias de la costa (Guayas y Manabí), pues para el año 2017 representan 63,3% y 36,7%, respectivamente.

Un incremento pronunciado de 60% del total de grupos económicos del país se demuestra en el año 2016 respecto al año antecesor, variando la cifra de 125

2 La inclusión de nuevos grupos económicos se la realiza para tener mayor conocimiento sobre las vinculaciones societarias e interempresariales, para mejorar el control y evaluar eventuales riesgos (El Comercio, 2012). La normativa ecuatoriana obliga al director general del SRI a informar sobre la conformación de los principales grupos económicos del país y su comportamiento tributario (Reglamento para la aplicación de la Ley del Régimen Tributario Interno).

a 200 grupos económicos. Según declaraciones de Carlos Marx Carrasco, exdirector del SRI, el incremento de grupos económicos evidencia una concentración menor a la que se intuía (El Comercio, 2012). Sin embargo, Vanoni y Rodríguez (2017), en su estudio “Estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos del Ecuador (2007-2016)”, manifiestan que, luego de un análisis de una muestra de 132 grupos económicos ecuatorianos, se visualiza la concentración en sus negocios, siendo la especialización la estrategia más implementada, ratificando que los grupos económicos en Ecuador tienen vigencia (dadas las favorables condiciones económicas durante el período de estudio) y las familias que los conforman continúan siendo hegemónicas (Vanoni y Rodríguez, 2017).

Gráfico 2
Catastro grupos económicos



Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

Durante el año 2017, los 215 grupos económicos están integrados por 7346 miembros, de los cuales, el 84,7% representa a sociedades (64,3% nacionales y 20,4% extranjeras) y 15,3% a personas naturales (11,4% nacionales y 3,9% extranjeras). El total de integrantes creció al 17,2% respecto al año 2016, cuando la sumatoria de personas naturales y personas jurídicas, ambas categorías divididas en nacionales y extranjeras, se ubicaba en 956 y 5314, respectivamente.

Por otro lado, 79 grupos económicos poseen integrantes domiciliados en paraísos fiscales³ (438 miembros entre personas naturales y jurídicas), mientras

3 No se identifican jurisdicciones de menor imposición ni regímenes fiscales preferentes, siendo esta función responsabilidad del contribuyente. El SRI podrá realizar o verificar dicha identificación adicional.

que 41 se relacionan con *Panama Papers*⁴ (integrantes y empresas *offshore*). Existen también 23 grupos económicos que controlan medios de comunicación⁵ y 12 grupos que dirigen instituciones financieras⁶ (tabla 3). Respecto a los paraísos fiscales, orgánicamente se articulan al sistema financiero internacional debido a la globalización financiera, la cual generalmente es empleada por los grupos económicos para dirigir su proceso de ampliación y concentración económica, incrementando su poder por las estructuras políticas del Estado y permitiendo potencialmente evadir o eludir el pago de tributos a las empresas vinculadas (Iturralde, 2017).

El caso más visible es del grupo Eljuri, el cual tiene bajo su propiedad por lo menos 428 empresas, cuyo patrimonio suma el 5% del PIB de Ecuador, de las cuales el 14% de todos sus integrantes son entidades *offshore*, mientras que dentro de los registros de los *Panama Papers* se descubrieron 39 miembros y empresas relacionadas con este grupo (SRI, 2017). Por otro lado, Navarro describe a los medios de comunicación como parte del poder fáctico debido a que juegan un papel importante en el mantenimiento del Estado (a pesar de estar fuera del poder institucionalizado) e intervienen en los procesos sociales, denotando una estrecha relación económica con el poder, ya que asumen posiciones frontales en defensa de uno u otro grupo económico (Navarro, 2006).

Tabla 3

Grupos económicos con relación en paraísos fiscales, *Panama Papers*, instituciones financieras y medios de comunicación

Detalle	2016		2017	
	Grupos económicos	Integrantes	Grupos económicos	Integrantes
Paraísos fiscales	78	370	79	438
<i>Panama Papers</i>			41	313
Instituciones financieras	28	46	23	49
Medios de comunicación	17	39	12	16

Fuente: SRI (2017), Solano y Tobar (2017). Elaboración propia (2018).

El total de ingresos de los grupos económicos representó el 60,8% y 59,3% del PIB (PIB – precios actuales) durante los años 2015 y 2016, respectivamente. Por

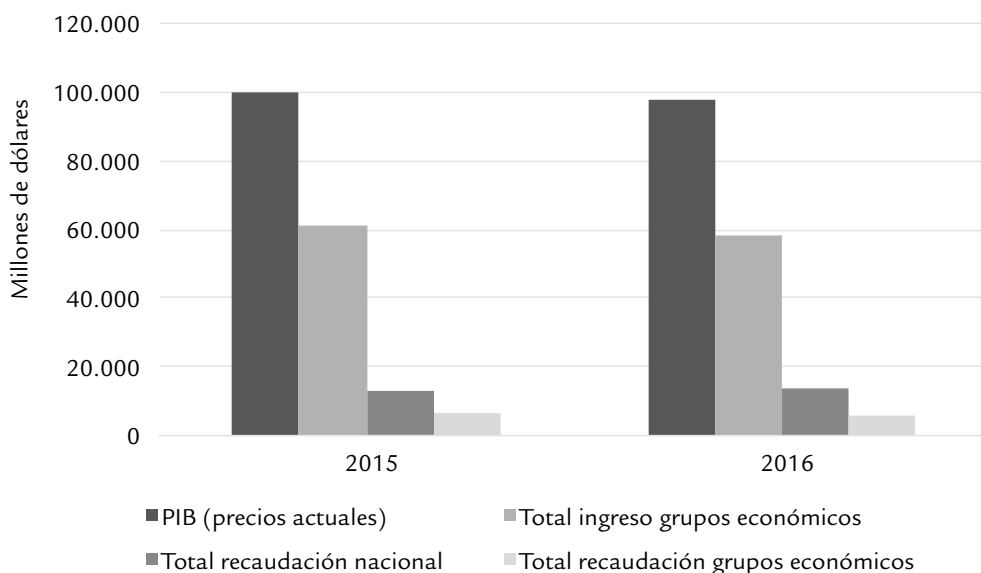
4 Se han identificado integrantes de grupos económicos en los registros publicados de *Panama Papers* en el sitio web: <https://panamapapers.icij.org/> por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ). Corte 10/7/2017.

5 Contribuyentes cuya actividad económica principal corresponde a: comunicaciones (Código de actividad económica: I642000); transmisión de sonido e imágenes (I642002); edición de periódicos y revistas (D221200); producción y grabación de programas de radio y televisión (O921300); otras actividades de radio y televisión (O921309); y en algunos casos a medios de impresión (D222200).

6 Bajo control de la Superintendencia de Bancos.

otro lado, la recaudación tributaria⁷ de estos mismos grupos significó el 47,8% del total de recaudación (incluye notas de crédito y compensaciones) a escala nacional en el año 2015, mientras que el porcentaje disminuyó a 41,1% durante el 2016 (gráfico 3). Analizando el comportamiento tributario de los grupos económicos, se obtiene una reducción del 14,0% en el total de la recaudación durante el período 2015-2016, variando de 6394 millones de dólares a 5500 millones dólares. Si se desagrega por tributo, se observa que el Impuesto a la Renta (IR, impuesto directo progresivo) alcanza una representación de más del 30% en el total, seguido por el Impuesto al Valor Agregado (IVA, impuesto indirecto) e Impuesto a la Salida de Divisas (ISD). Los impuestos que más decrecen en el período de análisis son el IR e ISD, con una disminución de 34,3% y 18,4%, respectivamente. Es importante mencionar que durante el 2015 los impuestos indirectos simbolizaron el 54,9% del total de recaudación nacional,⁸ mientras que la diferencia (45,1%) fue cubierta mediante impuestos directos. Dicha tendencia se revirtió en el año 2016, dado que el porcentaje de representación de los impuestos directos (50,7%) superó mínimamente al porcentaje de impuestos indirectos (49,3%). Durante el 2017, nuevamente los impuestos indirectos (53,3% del total de recaudación nacional) prevalecieron antes a los impuestos directos (46,7% del total de recaudación nacional) (SRI, 2018).

Gráfico 3
Variables macroeconómicas y tributarias



Fuente: SRI (2017), Banco Mundial (2017). Elaboración propia (2018).

7 Incluye: Impuesto a la Renta (IR), Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), Impuesto a los Activos en el Exterior (IAE) y Otros conceptos.

8 Incluye notas de crédito y títulos del Banco Central (TBC).

El activo de los grupos económicos creció en 7,2% durante el período 2015-2016; sin embargo, sus ingresos disminuyeron en 4,8%, variando de 60 903 millones de dólares a 57 994 millones de dólares, siendo una consecuencia la reducción de 34,3% de la recaudación por concepto del IR (descenso de 859 millones de dólares). Su patrimonio se incrementó en 3,6%, modificándose de 35 206 millones de dólares en 2015 a 36 479 millones de dólares en 2016. Además, la contribución solidaria⁹ de estos grupos para la reconstrucción de Manabí y Esmeraldas, luego del terremoto de abril de 2016, ascendió a 383 millones de dólares (tabla 4).

Tabla 4
Variables empresariales grupos económicos (millones de dólares)

Detalle	2015	2016	Variación	
IR causado	1.389	1.325	-64	-4,6%
IR pagado	2.501	1.642	-859	-34,3%
Total ingresos	60.903	57.994	-2.909	-4,8%
Total activo	95.214	102.044	6.830	7,2%
Total deuda	0	2.260	2.260	
Total patrimonio	35.206	36.479	1.273	3,6%
Contribución solidaria (Manabí y Esmeraldas)	0	383	383	

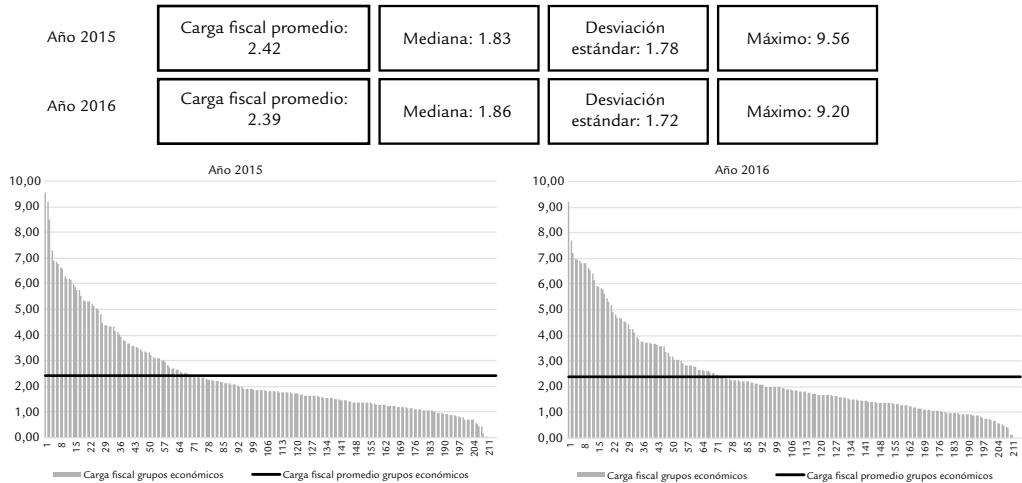
Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

La carga fiscal¹⁰ promedio, entendida como la relación entre el impuesto a la renta causado y el total de ingresos, denota una leve reducción, modificándose de 2,42 (año 2015) a 2,39 (año 2016). Sin embargo, la mediana crece de 1,83 a 1,86 y la desviación estándar disminuye de 1,78 a 1,72 (gráfico 4). Carlos Licto, especialista en temas tributarios, manifiesta que la carga tributaria dependerá de factores como actividad productiva, utilidades referenciales según el sector económico y los impuestos pagados anualmente; la cual no refleja que las empresas tengan mayor margen de utilidades, sino más bien, es una muestra de la etapa productiva de las industrias (Revista Líderes, 2017). Por otra parte, la presión fiscal del año 2016 oscila entre 0 (valor mínimo) y 9,20 (valor máximo), liderando el listado de grupos económicos Herdoíza Crespo Construcciones con una carga alta (9,20) en el pago del impuesto a la renta en relación con sus ingresos económicos.

⁹ Integrado por las contribuciones sobre utilidades, patrimonio, remuneraciones, bienes y derechos.

¹⁰ También denominada carga tributaria o presión fiscal; representa el impacto que tiene el pago de determinados impuestos en los ingresos totales de una organización.

Gráfico 4
Carga fiscal promedio de grupos económicos en relación con el IR



Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

Si se realiza una comparación entre el índice de clasificación por tamaño durante el período 2016-2017, se observa que nueve de los diez más grandes grupos económicos ecuatorianos se han mantenido en el *top 10* registrado por el SRI, únicamente ha variado la posición décima debido a que en el año 2016 se ubicó la Corporación El Rosado y fue desplazada por Holdingdine Corporación Industrial y Comercial en el índice de clasificación 2017 (tabla 5). El activo total de los grupos económicos ubicados en el *top 10* asciende a 43 794 millones de dólares, de los cuales, el 52,5% lo comprenden tres entidades bancarias del índice de clasificación (Banco Pichincha, Produbanco y Banco de Guayaquil, con un activo total en el año 2016 de 22 998 millones de dólares).

Tabla 5
Índice de clasificación de los diez mayores grupos económicos (por tamaño)

Ranking 2017	Ranking 2016	Variación 2016-2017	Grupo económico
1	1	0	Banco Pichincha
2	5	3	Schlumberger del Ecuador
3	2	-1	Almacenes Juan Eljuri
4	4	0	Corporación Favorita
5	3	-2	OCP Ecuador
6	7	1	Produbanco
7	8	1	Banco de Guayaquil
8	6	-2	Claro
9	9	0	Industria Pronaca
10	11	1	Holdingdine Corporación Industrial y Comercial

Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

Por otro lado, analizando la composición del índice de clasificación por recaudación durante el mismo período, se observa que el *top 10* de grupos económicos se ha mantenido, únicamente ha variado la ubicación entre los mismos. Seis grupos económicos reportados en el índice de clasificación 2017 (por recaudación) también se encuentran en el índice de clasificación por tamaño del mismo año. El total recaudado por el *top 10* de grupos económicos significó el 43,8% y 41,4% del total de recaudación de los grupos económicos 2015 y 2016, respectivamente. Mientras que la representatividad frente a la recaudación nacional total fue de 20,9% y 17,0% en los mismos años (tabla 6).

Tabla 6
Índice de clasificación de diez mayores grupos económicos (por recaudación)

Ranking 2017	Ranking 2016	Variación 2016-2017	Grupo económico	2015	2016
1	1	0	Banco Pichincha	664.261.405	498.739.821
2	2	0	Dinadec	350.974.788	352.100.364
3	4	1	Produbanco	264.294.993	222.306.816
4	5	1	Itabsa Industrias del Tabaco Alimentos y Bebidas	239.723.714	205.429.092
5	3	-2	Claro	315.489.121	185.073.552
6	7	1	Banco Bolivariano C. A.	197.354.449	180.440.219
7	8	1	Banco de Guayaquil	191.614.215	175.517.131
8	6	-2	Schlumberger del Ecuador	210.851.012	157.866.766
9	9	0	Almacenes Juan Eljuri	183.909.249	157.333.985
10	10	0	Citibank N. A. sucursal Ecuador	179.366.431	144.775.146
Total recaudación Top 10				2.797.839.378	2.279.582.892
Total recaudación grupos económicos				6.393.835.744	5.499.929.764
Total recaudación nacional				13.371.621.560	13.387.527.662
Recaudación Top 10 / Recaudación grupos económicos				43,8%	41,4%
Recaudación Top 10 / Recaudación nacional				20,9%	17,0%

Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

El aporte de los ingresos de los diez mayores grupos económicos (por tamaño) al total de ingresos de los grupos económicos fue de 23,4% y 26,0% en los años 2015 y 2016, respectivamente. A su vez, el total de activos creció en 9,9% (*top 10* grupos económicos por tamaño) y 7,2% (total grupos económicos) durante el período de análisis, representando el 41,9% y 42,9% de los 215 grupos económicos. El total del patrimonio de los diez más grandes grupos económicos del país varió en 4,2%, aumentando de 12 879 millones de dólares en 2015 a 13 416 millones de dólares en 2016, significando el 36,6% (2015) y 36,8% (2016) respecto al total de grupos económicos (tabla 7).

Tabla 7

Variables de los diez mayores grupos económicos (por tamaño, millones de dólares)

Grupo económico	Total ingresos		Total activo		Total patrimonio	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Banco Pichincha	2.055	2.102	13.203	14.484	2.658	2.601
Schlumberger del Ecuador	1.297	2.027	3.137	4.537	1.546	1.966
Almacenes Juan Eljuri	1.929	1.849	4.360	4.649	1.272	1.318
Corporación Favorita	2.697	2.508	2.132	2.245	1.567	1.690
OCP Ecuador	1.877	1.661	3.720	3.749	1.593	1.455
Produbanco	342	357	3.905	4.324	617	623
Banco de Guayaquil	484	467	3.840	4.190	644	670
Claro	1.542	1.447	1.969	1.968	521	555
Industria Pronaca	1.754	1.655	1.469	1.523	791	845
Holdingdine Corporación Industrial y Comercial	261	1.019	2.133	2.125	1.670	1.693
Total Top 10	14.238	15.093	39.867	43.795	12.879	13.416
Total grupos económicos	60.903	57.994	95.214	102.044	35.206	36.479
Total Top 10 / Total grupos económicos	23,4%	26,0%	41,9%	42,9%	36,6%	36,8%

Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

4. Estudio empírico y resultados

4.1. Correlación lineal (*Pearson correlation*) y comprobación de hipótesis

Las correlaciones lineales (años: 2015, 2016 y 2015-2016 en conjunto) se visualizan en la tabla 8. El mayor coeficiente de correlación se obtiene entre el total recaudado y el total activo evidenciando valores de 0,839 (año 2015), 0,803 (año 2016) y 0,811 (años 2015-2016 en conjunto). Por otro lado, existe también alta correlación entre la variable dependiente y el patrimonio total (coeficientes de correlación de 0,682, 0,643 y 0,658), lo cual también ocurre con la variable total ingresos (coeficiente de correlación de 0,649, 0,649 y 0,646). Todas las variables independientes muestran correlación positiva y significativa (al nivel de 1%) con la recaudación total.

Tabla 8

Coeficiente de correlación entre total recaudado y variables

Coeficiente de correlación lineal entre total recaudado y variables	2015	2016	2015-2016
Total ingresos	0,649**	0,649**	0,646**
Total activo	0,839**	0,803**	0,811**
Total patrimonio	0,682**	0,643**	0,658**
Número de observaciones	200	215	415

Fuente: SRI (2017). Elaboración propia (2018).

Nota: ** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

La hipótesis 1 (H1) en la que el total de ingresos de los grupos económicos tiene una correlación positiva y significativa con el total de la recaudación es aceptada al nivel de 1%, pues mantiene un coeficiente de 0,649 durante el período de análisis, con lo que se comprueba que la recaudación de impuestos depende directamente de los ingresos generados por los contribuyentes. La hipótesis (H2) también es aprobada, dado que los coeficientes de correlación son significativos al nivel de 1% (0,839 y 0,803 durante los años 2015 y 2016, respectivamente). Además, se evidencia mayor correlación entre el total de activos y la recaudación tributaria, en comparación con la relación existente con el ingreso total. Finalmente, la hipótesis 3 (H3) se acepta al nivel de 1%, pues la correlación es positiva y significativa entre el patrimonio total y la variable dependiente (0,682 año 2015 y 0,643 año 2016).

5. Conclusiones y recomendaciones

A manera de conclusión del estudio, se manifiesta que los grupos familiares controlan el poder económico en Ecuador, lo cual se evidencia desde la independencia de Ecuador, respecto a la Corona española, hasta la actualidad. Su composición ha variado a lo largo del tiempo; sin embargo, su carácter concentrador prevalece e interacciona con esferas políticas, financieras y comunicacionales (Solano y Tobar, 2017). Una clara prueba es que sus ingresos contribuyen con el 60% del PIB y representan el 41,1% del total de la recaudación tributaria (año 2016), lo que evidencia concentración de riqueza a pesar de las políticas gubernamentales implementadas en la última década y las herramientas informáticas adoptadas por las instituciones públicas para transparentar información y aplicar así mayor control (tributario) sobre estos grupos. Además, se prueba la correlación lineal positiva y significativa entre distintas variables (total ingresos, total activo, total patrimonio y recaudación total), siendo la más representativa la evidenciada entre el total recaudado y total ingresos, lo cual también se comprobó en el estudios previos (Wilches y Rodríguez, 2016; Solano y Tobar, 2017).

Por otro lado, los grupos económicos no solo operan dentro de un sector, más bien dinamizan sus actividades comerciales buscando satisfacer las necesidades de los individuos, generar mayores ingresos y consolidarse como organizaciones multidimensionales. Un ejemplo visible es el grupo consorcio Nobis, que reúne negocios en distintos sectores económicos, como el agrícola, inmobiliario, industrial, comercial y turístico, y además diversifica sus inversiones en diferentes mercados.

Se observa que los grupos económicos ecuatorianos tienden a competir en mercados oligopólicos, pues sus decisiones (fundamentalmente económicas y financieras) se encuentran relacionadas e interconectadas con cada una de las empresas que los integran, identificándose de esta manera comportamientos racionales para predecir posibles decisiones y jugadas, tanto de los miembros como de su competencia. Sin duda, estas firmas parten de un plan estratégico empresarial y aplican este tipo de pensamiento para la toma de decisiones.

Por último, las estadísticas del SRI muestran que los grupos económicos en Ecuador presentan un crecimiento exponencial, debido a que hace once años existían únicamente diez grupos económicos y actualmente se registran 215.

Para futuros estudios, se recomienda un análisis longitudinal (ampliar el período de estudio) de los grupos económicos para cuantificar su impacto en distintas variables e indicadores económicos y financieros, a su vez, evaluar la concentración e integración de dichos grupos en el tiempo. También este manuscrito realiza una invitación a incorporar las características del mercado laboral y su influencia en la organización de las empresas. Asimismo, dentro de la elaboración de políticas de investigación y desarrollo se debe tener en cuenta el tipo de organización empresarial y su relación con la política.

6. Referencias bibliográficas

- Acosta, A. (2006). *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Anaya, E. (1990). *Los grupos de poder económico: un análisis de la oligarquía financiera*. Lima: Editorial Horizonte.
- Banco Mundial (2017). Data - PIB (US\$ a precios actuales). Recuperado el 22/04/2018 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/ny.gdp.mktp.cd>.
- Centro de Estudios y Difusión Social [Cedis] (1986). *Los grupos monopólicos en el Ecuador: un ensayo de difusión popular*. Centro de Estudios y Difusión Social (Cedis).
- Chang, S. J. (2003). Ownership Structure, Expropriation, and Performance of Group-Affiliated Companies in Korea. *The Academy of Management Journal* 46(2), 238-53.
- Chavarín, R. (2011). Los grupos económicos en México a partir de una tipología de arquitectura y gobierno corporativos, una revisión de sus explicaciones teóricas. *El Trimestre Económico*, 309(1), 193-234.
- El Comercio (2010). 28 entidades que quebraron por la crisis de 1998 fueron cerradas. Recuperado el 20/04/2018 de <http://www.elcomercio.com/actualidad/28-entidades-quebraron-crisis-1998.html>.
- ____ (2012). Identificados 26 grupos económicos más. Recuperado el 20/4/2018 de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/identificados-26-grupos-economicos-mas.html>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] (2017). Balance Preliminar de Las Economías de América Latina y El Caribe. *Balance preliminar de las economías de América Latina y El Caribe*. Recuperado el 29/04/2018 de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42651/76/BPE2017_Ecuador_es.pdf.
- ____ (2018a). Cepalstat - Bases de datos.
- ____ (2018b). Estadísticas e indicadores sociales - ficha técnica.
- Cueva, A. (1988). *El proceso de dominación política en el Ecuador*. Quito: Editorial Planeta.
- Dahse, F. (1981). Mapa de la extrema riqueza. los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales. *NS, NorthSouth*, 6, 99-103. Recuperado el 20/04/2018 de <https://www.jstor.org/stable/41803412>.
- Eco-Finanzas (2015). Concentración económica. Recuperado el 19/4/2018 de https://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CONCENTRACION_ECONOMICA.htm.

- Ekos (2017). Ranking mejores empresas Ecuador. Recuperado el 20/04/2018 de <http://www.ekosnegocios.com/empresas/rankingecuador.aspx>.
- Fierro, L. (1991). *Los grupos financieros en el Ecuador*. Quito: Centro de Educación Popular (Cedep).
- _____. (2017). Financial Groups in Ecuador -25 Years Later. *Munich Personal RePEc Archive*, (35).
- Frank, R. H. (2005). *Microeconomía y conducta*, 5.^a ed. McGraw-Hill.
- Furió, E., y Alonso, M. (2008). Concentración económica: algunas consideraciones sobre su naturaleza y medida. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (2947), 41-54.
- Garrido, C., y Peres, W. (1996). Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. *Revista Cepal*, (66), 127-47.
- Gestión Revista de Colección (2016). Ranking anual: principales empresas del país. Recuperado el 20/04/2018 de http://www.revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/267_002.pdf.
- Guriev, S., & Rachinsky, A. (2005). The Role of Oligarchs in Russian Capitalism. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1-Winter), 131-50.
- Iturralde, P. (2017). Grupo Eljuri: paraísos fiscales y corruptelas: modelo para (des)armar. *La Línea de Fuego*.
- Khanna, T., & Yafeh, Y. (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? *Journal of Economic Literature* 45: 331-72. Recuperado el 20/4/2018 de <https://www.jstor.org/stable/27646796>.
- Lagos, R. (1960). *La concentración del poder económico*. Universidad de Chile.
- Lazzarini, S. G., Miller, G. J., & Zenger, T. R. (2008). Dealing with the Paradox of Embeddedness: The Role of Contracts and Trust in Facilitating Movement Out of Committed Relationships. *Organization Science* (5): 709-28. Recuperado el 19/04/2018 de <http://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/orsc.1070.0336>.
- Leff, N. H. (1978). Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups. *Economic Development and Cultural Change*, (26), 661-75. Recuperado el 20/04/2018 de <https://www.jstor.org/stable/1153538>.
- Llosas, H. (2005). *El pensamiento corporativo en Italia*. Universidad Nacional de La Plata.
- Manosalve, M. (2015). Reseñas - Schneider, Ben Ross. Hierarchical Capitalism in Latin America. Business, Labor and the Challenges of Equitable Development. *Economía - reseñas*, (38), 231-33.
- Marchán, C. (2017). *Orígenes del Ecuador republicano: arquitectura institucional malograda del Estado nacional*. Quito: IAEN.
- Minaya, M. (2006). Concentración industrial en el sector comercio al por menor del Ecuador: un análisis a nivel de subramas, período 2000-2005. *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*. Recuperado el 25/03/2018 de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/559>.
- Misas, G. (1975). *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*. Google Books. Santiago de Chile: Editorial Tiempo Presente.

- Monitor Empresarial de Reputación Corporativa [Merco] (2017). Ranking Merco Líderes Ecuador. Recuperado el 20/04/2018 de <http://www.merco.info/ec/ranking-merco-lideres>.
- Navarro, G. (1975). *La concentración de capitales en el Ecuador*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- _____. (2006). *Los poderes fácticos*. Quito: Ediciones Zittra.
- Pástor, C. (2015). Los grupos económicos en el Ecuador. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar (UASB)-Sede Ecuador.
- Revista Líderes (2017). 215 grupos económicos tiene el país; 25 se sumaron en este año. Recuperado el 22/4/2018 de <http://www.revistalideres.ec/lideres/informe-grupos-economicos-ecuador-sri.html>.
- Robinson, E. A. G. (1957). *La dimensión óptima de la empresa*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism: Business, Labor, and the Challenge of Equitable Development in Latin America*. Cambridge University Press.
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador [SRI] (2015). Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, Lorti, (156).
- _____. (2017). Grupos económicos. Recuperado el 20/04/2018 de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/grupos-economicos1>.
- _____. (2018). Estadísticas generales de recaudación. Recuperado el 22/4/2018 de http://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-generales-de-recaudacion?p_auth=HokuH4EV&p_p_id=busquedaEstadisticas_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_EVo6&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-1&p_p_col_count=2&_busquedaEstadisticas.
- Silva, J. (1977). *Los verdaderos dueños del país: oligarquía y monopolios en Colombia*. Bogotá: Fondo Editorial Suramérica.
- Solano, S., & Tobar, L. (2017). Caracterización de los grupos económicos en Ecuador según el Servicio de Rentas Internas al año 2015. *Observatorio Economía Latinoamericana*, (20).
- Strachan, H. W. (1976). *Family and Other Business Groups in Economic Development: The Case of Nicaragua*. New York: Praeger.
- Tobar, L., y Solano, S. (2017). La concentración financiera y los grupos de poder: evidencias en la ciudad de Cuenca - Ecuador. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, (10), 81-90.
- Tulcanaza, A. B. (2010). *Concentración del poder económico en el sector comercio en Ecuador, período 2002-2008*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE).
- Vanoni, G., y Rodríguez, C. (2017). Estrategias de crecimiento implementadas por los grupos económicos del Ecuador (2007-2016). *Revista Innovar Journal*, 27(65), 39-55. Recuperado el 20/04/2018 de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/65060>.
- Vístazo (2017). 500 mayores empresas del Ecuador. Recuperado el 20/04/2018 de <http://www.vistazo.com/seccion/proyectos-especiales/500empresas>.
- Vito, F. (1935). *L'essenza Dell'economia Corporativa*. Milano: Economía corporativa.
- Wilches, G., y Rodríguez, C. (2016). El proceso evolutivo de los conglomerados o grupos económicos en Colombia. *Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales*, (26), 11-34.