

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Sociología y Estudios de Género

Convocatoria 2016-2018

Tesis para obtener el título de maestría de Investigación en Sociología

Desigualdad de ingresos: Élités económicas empresariales ecuatorianas, multiposicionalidad y política fiscal (2016)

Jonathan Xavier Báez Valencia

Asesora: Cristina Cielo

Lectores: Edison Hurtado y Juan Paz y Miño

Quito, abril de 2020

Dedicatoria

A todas las personas que han acumulado desventajas en su vida, a todas las personas que han interpelado la reproducción de los privilegios.

En ese sentido, quiero agradecer profundamente a las personas que estuvieron presentes en el desarrollo de la tesis, especialmente a mi maestro Mauricio Bustamante que, con una solidaridad intelectual pocas veces brindada, no solo guio este trabajo con su experticia sino con el entrenamiento diario que la artesanía de la investigación rigurosa demanda. Esto hubiera sido imposible sin ti. A mis maestros Edison y Sofy que me mostraron el camino sociológico. A mi maestro Juan Paz y Miño que no dudó en recordarme que la investigación siempre debe ver la historia para trazar nuevos futuros y a mi querida asesora Cristina Cielo que con una paciencia infinita, en medio de todas las dificultades, estuvo siempre pendiente del desarrollo de esta tesis. A mis mami que sin entender mucho de lo que se trata esto no dudaron un segundo en apoyarme con todas sus fuerzas. A todos ustedes, ahora solo me queda continuar investigando, como me enseñaron, con el único fin de aportar en algo a una sociedad con menos desigualdades.

Tabla de Contenidos

Resumen	VII
Introducción	1
Capítulo 1	5
Contexto ecuatoriano.....	5
1.1. Desigualdad de ingresos	5
1.2. Desigualdad de ingresos en Ecuador.....	7
1.3. Élités en Ecuador y su relación con los impuestos.....	11
Capítulo 2	17
Marco Teórico	17
2.1. Desigualdad de ingresos	17
2.2. Estructura del campo de las élites económicas empresariales	21
2.3. Multiposicionalidad.....	22
2.4. Élités.....	23
2.5. Élités económicas empresariales	26
2.6. Elites y política fiscal	28
Capítulo 3	30
Diseño metodológico.....	30
3.2. Identificando a la élite económica empresarial	31
3.3. Análisis descriptivo Grupos Económicos	33
3.4. Élités económicas ecuatorianas.....	39
3.4.1. Cargo Directivo.....	44
3.4.2. Élités y multiposicionalidad.....	47
3.4.3. Ingresos y multiposicionalidad	48
3.4.4. Trayectoria Educativa	50
3.5. Construcción del ACM.....	58
Capítulo 4	61
Resultados campo de la élite empresarial.....	61
4.1. Interpretación de los ejes	61
4.2. Reflexión del espacio social de las élites empresariales	65
4.3. Élités, multiposicionalidad y política fiscal	71
Conclusiones	76
Lista de referencias	78

Gráficos

Gráfico 1. Concentración de ingresos por regiones circa 2000.....	5
Gráfico 2. Índice de Gini en Ecuador 2008-2017	9
Gráfico 3. Índice de Gini en Ecuador 2008-2017 con fuentes fiscales	10
Gráfico 4. Composición de ingresos de las Operaciones del Sector Público no Financiero ...	15
de Ecuador 2000-2016 (%).	15
Gráfico 5. Composición de ingresos no petroleros en las Operaciones del Sector Público....	16
no Financiero de Ecuador 2000-2016 (%)	16
Gráfico 6. Fundación Grupos Económicos en Ecuador (2016).	34
Gráfico 7. Élite económica empresarial y año de nacimiento (2016).	43
Gráfico 8. Élite económica empresarial y año de inicio actividad empresarial (2016)	44
Gráfico 9. Década de nacimiento de élites económico empresariales con título	53
universitario (2016)	53
Gráfico 10. Espacio social de las modalidades del campo élites económicas	65
empresariales (2016)	65
Gráfico 11. Clases de élites económicas empresariales según el ACM (2016)	68
Gráfico 12. Élite económica empresarial nacionales Ecuador (2016).	69
Gráfico 13. Ramas de actividad de las élites económicas empresariales nacionales	70
Ecuador (2016).	70
Gráfico 14. Universidades de élites económicas empresariales según el ACM (2016).	75

Tablas

Tabla 1. Coeficiente de Gini. Distribución del consumo per cápita (promedio sin ponderar)...	6
2010	6
Tabla 2. Concentración de ingresos en los países de América Latina	7
Tabla 3. Composición monetaria GE (2016).	33
Tabla 4. Nacionalidad empresas Grupos Económicos (2016)	34
Tabla 5. Nacionalidad Grupos Económicos (2016)	35
Tabla 6. Tamaño de las empresas en los Grupos Económicos (2016)	35
Tabla 7. Caracterización de Grupos Económicos por tamaño (2016).	36
Tabla 8. Grupos Económicos por rama de actividad, según el número de empresas (2016)...	37
Tabla 9. Grupos Económicos por rama de actividad, según el nivel de ingresos (2016).	38

Tabla 10. Grupos Económicos por rama de actividad dominante, según ingresos (2016)	39
Tabla 11. Personas y nacionalidad de los GE (2016).....	40
Tabla 12. Élités económicas empresariales por sexo (2016).....	41
Tabla 13. Élités económicas empresariales por provincia (2016).....	41
Tabla 14. Élités económicas empresariales por sexo, edad y edad de inicio actividad	42
empresarial (2016).....	42
Tabla 15. Cargo directivo élités económicas empresariales (2016).....	44
Tabla 16. Edad, edad empresarial y cargos directivos de las élités económicas	45
empresariales (2016)	45
Tabla 20. Cargo directivo por sexo de las élités económicas empresariales (2016).....	46
Tabla 21. Élités económicas empresariales por relación laboral (2016).....	46
Tabla 22. Posiciones élités empresariales (2016).....	48
Tabla 23. Multiposicionalidad e ingresos promedios anual de las élités económicas (2016)..	48
Tabla 24. Élités económicas empresariales, multiposicionalidad, ingresos e impuestos	49
(2016)	49
Tabla 25. Multiposicionalidad, cargo directivo e ingreso promedio de las élités económicas.	50
(2016) *	50
Tabla 26. Título universitario de las élités económicas empresariales (2016).....	53
Tabla 27. Tipo de Universidad élités económicas empresariales con título (2016).....	54
Tabla 28 Universidades en la que las élités económicas empresariales obtienen su título	55
(2016)	55
Tabla 29. Carreras de las élités económicas empresariales (2016)	56
Tabla 30. Contribución a la varianza total con 12 variables y su contribución a los dos	61
ejes en el campo de las élités (2016)	61
Tabla 31. Análisis de Correspondencias múltiples: interpretación eje 1 (2016).....	62
Tabla 32. Análisis de Correspondencias múltiples: interpretación eje 2 (2016).....	63
Tabla 33. Élités económicas empresariales y política fiscal (2016).....	73

Declaración de cesión de derecho de publicación de la tesis

Yo, Jonathan Xavier Báez Valencia, autor de la tesis titulada “Desigualdad de ingresos: Élités económicas empresariales ecuatorianas, multiposicionalidad y política fiscal (2016)” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría de Investigación en Sociología concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, abril de 2020

A handwritten signature in blue ink that reads "JONATHAN BAEZ VALENCIA". The signature is written in a cursive style with some overlapping letters.

Jonathan Xavier Báez Valencia

Resumen

Estudiar a las élites implica analizar la forma en que ciertos atributos son privilegiados en un determinado espacio social o campo. En efecto, el presente trabajo analiza el campo de las élites empresariales ecuatorianas en el año 2016. La manera en que se distribuyen estas élites en el espacio da cuenta de la forma en que la acumulación de una serie de recursos económicos, sociales y simbólicos permiten o mantienen constante una estructura inequitativa de posiciones en el “juego empresarial”. De esa manera, se construye el campo a través de un análisis de correspondencias múltiples a partir de una base de datos conformado por 605 socios-accionistas de los grupos económicos –GE- y sus características sociodemográficas (edad, educación, ingresos, activos –riqueza- e impuestos) y empresariales (antigüedad, cargo directivo, multiposicionalidad, rama de actividad).

Palabras Clave: elites económicas, análisis de correspondencias múltiples, campo, desigualdades, espacios sociales, política fiscal, capitales, empresarios, riqueza, ingresos, educación.

Abstract

Studying the elites implies analyzing the way in which certain attributes are privileged in a certain social space or field. Indeed, this paper analyzes the field of Ecuador's business elites in the year 2016. The way in which these elites are distributed in space shows how the accumulation of a series of economic, social and symbolic resources allows or maintains constant an inequitable structure of positions in the "entrepreneurial game". In this way, the field is constructed through an analysis of multiple correspondences from a database made up of 605 shareholder-members of the economic groups -EG- and their socio-demographic (age, education, income, assets -rich- and taxes) and entrepreneurial characteristics (seniority, managerial position, multipositionality, branch of activity).

Keywords: economic elites, analysis of multiple correspondences, field, inequalities, social spaces, capital, fiscal Policy, entrepreneurs, wealth, income, education.

Introducción

En el año 2016 los accionistas nacionales de los Grupos Económicos –GE-,¹ o las élites económicas empresariales ecuatorianas,² obtuvieron ingresos mensuales -promedio- superiores a 154 veces un salario básico unificado.³ De igual manera, representa 167 veces un promedio mensual del ingreso laboral.⁴ Esta enorme disparidad de ingresos es superior a la que se observó en ciertas regiones durante los momentos más complicados de desigualdad, como ocurrió en el periodo post-crisis financiera mundial de 2008. Por ejemplo, la High Pay Commission en Reino Unido:

(...) documentó un aumento explosivo en las compensaciones y salarios para ejecutivos y miembros de directorios de empresas en las décadas de 1990 y 2000, comparado con los niveles de décadas previas (...) el cociente de compensación de ejecutivos respecto de salarios promedios estaba en el rango de 13 a 44 en 1979-1980, este cociente aumentó de 38 a 113 en los años 2009-2011 (Solimano 2015, 63).

En efecto, la colosal diferencia de ingresos entre la élite económica empresarial ecuatoriana y el conjunto de la población indica que este tipo de desigualdad todavía es un tema persistente y de constante preocupación. Una de las principales es el enriquecimiento sin límites de un grupo minoritario y, por otro lado, la pauperización de un gran contingente de personas. Sin embargo, la desigualdad o diferencia de ingresos pocas veces es atribuida a una estructura configurada por relaciones asimétricas entre algunos grupos sociales que, en función de diferencias o ciertas características construidas históricamente, acumulan ventajas y otros que las desacumulan, En su lugar, las diferencias de ingresos son imputadas al esfuerzo individual o al mérito ocultando una serie de privilegios que configuran la relación entre las élites y desigualdad de ingresos.

¹ De acuerdo con el artículo 5 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, para fines tributarios, se define como grupo económico, al conjunto de partes, conformado por personas naturales y sociedades, tanto nacionales como extranjeras, donde una o varias de ellas posean directa o indirectamente 40% o más de la participación accionaria en otras sociedades.

² La literatura sobre élites económicas empresariales en la región señala que estas se han configurado como GE (Cárdenas 2016). Por otro lado, autores como Atkinson (2006) indican que a una elite económica la componen: “aquellos individuos cuya riqueza es 30 veces el ingreso promedio por persona (PIB per cápita)” (Solimano 2015, 47). En el año 2016 el PIB per cápita mensual de Ecuador fue de USD 4’572 y la riqueza de los accionistas de los GE alcanzó en promedio los USD 121 millones. Por lo tanto estas personas pueden ser caracterizados también como una élite económica.

³ El salario básico unificado de Ecuador en el año 2016 era de USD 366.

⁴ En el 2016 el promedio mensual del ingreso laboral fue de USD 337 expresados en valores reales a diciembre 2007.

La relación entre desigualdad de ingresos y las élites ha sido abordada de manera limitada en las ciencias sociales, en especial desde estudios empíricos. De esa manera, uno de los aportes más interesantes de los últimos años en esta temática lo plantea el estudio realizado por Piketty (2014) que sitúa nuevamente en la palestra dicha relación y, con una amplia evidencia empírica, demuestra que el crecimiento de las grandes fortunas del 1% más rico es una de las principales fuerzas que exacerbaba la desigualdad.

A su vez, este es el resultado del desarme fiscal que las élites hicieron de la política fiscal progresiva durante el periodo neoliberal. Por ejemplo, indica que en Estados Unidos el presidente Roosevelt (1933-1945) elevó a más del 80% “la tasa superior del impuesto federal sobre la renta, aplicable a los ingresos extremadamente altos, cuando esa tasa era de sólo 25% durante el gobierno de Hoover.” (Piketty 2014, 521) y que después regresó a un 28% en la presidencia de Ronald Reagan (1981-1989). A partir de ese periodo la desigualdad se dispara a niveles insospechados. Por lo tanto, una arista a ser considerada al momento de entender la relación entre élites y desigualdad de ingresos también plantea una problematización acerca de su articulación con los impuestos.

Sin embargo, si bien la propuesta de Piketty plantea elementos interesantes en la disputa por ingresos de la élite, todavía existe una ausencia de conocimientos que es preciso indagar, tales como ¿Qué factores les permite a ciertas élites obtener más ingresos que a otras? ¿Es solo su fortuna o capital económico lo que les permite obtener tal magnitud de ingresos o existen otros factores que en articulación a este generan dicha diferencia? ¿Esos factores tienen alguna relación con la política fiscal? Desde esa perspectiva, en el presente trabajo se pone énfasis en los postulados de Pérez Sáinz (2015) con el enfoque radical crítico sobre los factores diferenciadores que otorgan ventajas a las élites. En efecto, el objetivo es analizar aquellos que le permiten a una élite obtener más ingresos que otra y que esconden relaciones de poder. Esto a su vez permite realizar un diálogo con la propuesta analítica y metodológica de Bourdieu (1990) para hallar los capitales que, en un campo determinado, permite alcanzar un objetivo a lograr. En el presente caso se trata de altos ingresos en el campo de las élites empresariales.⁵

⁵ La situación se complejiza aún más considerando que existen tantas élites como campos de poder posibles. Por lo que el 1% analizado por Piketty comprende a un sin número de élites, por lo que es necesario precisar el campo en que una determinada élite obtiene sus ingresos.

Si bien esos factores son diversos y se intentará indagar en ellos –así como en su articulación– se hace especial énfasis en la multiposicionalidad. Dicha noción elaborada por Boltanski (1973) permite entender cómo, bajo determinadas condiciones, ciertos grupos ocupan simultáneamente varias posiciones sociales en uno o varios campos, dada la estructura de dominación de dichos campos. De esa manera, la multiposicionalidad en el campo empresarial plantea un objeto analítico que puede ser considerado un factor diferenciador que esconde relaciones de poder en la obtención de altos ingresos. No obstante, no es el único. Por consiguiente, es necesario analizar cómo este factor se asocia a otros, así como en qué magnitud se configuran las distancias entre las élites empresariales respecto a los ingresos y su desigualdad. De tal manera que la pregunta de investigación que guiará a este trabajo es si ¿Cómo se configura el campo de las élites empresariales ecuatorianas?

Abordar esta pregunta implica también explorar a la multiposicionalidad en su rol de impuestos, pues la literatura sobre élites económicas y desigualdad de ingresos (Piketty 2014, Solimano 2015), así como la evidencia histórica sobre las élites en el país (Paz y Miño 2015, Paz y Miño 2016) indican cómo a través de distintas formas, las élites han conseguido no pagar los impuestos que les corresponde y con ello refuerzan su posición de élite. En efecto, implícito en el estudio está problematizar alrededor de la fiscalidad y, por tanto, reflexionar sobre la multiposicionalidad desde esta perspectiva.

En ese sentido, para contribuir a este conocimiento se analiza al campo de las élites económicas empresariales ecuatorianas a partir de su construcción. En efecto, el interés se centra en hallar patrones en las élites económicas, por lo que se recurrió al método cuantitativo que, como señala Ragin (2007), permite “identificar patrones y relaciones generales, [para lo cual se requiere] de muchos casos [que] favorecen un diálogo entre las ideas y las pruebas empíricas que se centra en cómo los atributos de los casos (variables) están vinculados” (Ragin 2007, 216). De esa manera se utilizó un análisis de correspondencias múltiples -ACM- como una “una herramienta comparativa muy sofisticada para resaltar las relaciones entre variables de distinta naturaleza” (Bustamante 2015, 158). En el presente caso se trata de relacionar características de las élites económicas del ámbito de dirigencia empresarial, del nivel económico-fiscal, así como la estructura de los GE a las que pertenecen, del nivel educativo y otras características demográficas.

Las fuentes de información utilizadas son: i) la base de conformación de los GE en el año 2016 en la que se encuentra información sobre sus accionistas; ii) la base de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros que contiene información sobre las posiciones ocupadas por los accionistas; iii) la base del registro civil y; iv) los títulos obtenidos a partir del registro en la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

La tesis se estructura de la siguiente manera: En un primer momento se analiza la evolución de la desigualdad de ingresos en el contexto latinoamericano y ecuatoriano, con el objetivo de evidenciar la necesidad de incluir a las élites en este análisis, así como su relación con el tema de impuestos a partir de una revisión histórica. En el segundo capítulo se bosqueja el marco teórico a partir del cual se desarrollará la investigación y permitirá construir el objeto de investigación, se realiza una revisión de los marcos analíticos de la desigualdad de ingresos, las élites, la multiposicionalidad y la política fiscal; con especial énfasis en el enfoque radical crítica y los aportes de Bourdieu para comprender el problema de investigación tanto analítica como empíricamente. El tercer capítulo aborda el diseño metodológico de la investigación, en el que se desarrolla el análisis de correspondencia múltiple como herramienta que permite construir empíricamente el campo de la élite empresarial. En esta sección se esgrimen la forma en que las variables fueron elaboradas, así como una primera entrada descriptiva al análisis que aquí se genera. En el cuarto capítulo se presentan los resultados del análisis de correspondencia múltiple y las reflexiones alrededor de la multiposicionalidad, así como de otros factores a ser considerados relevantes en la élite económica empresarial. Finalmente se presentan las conclusiones del estudio.

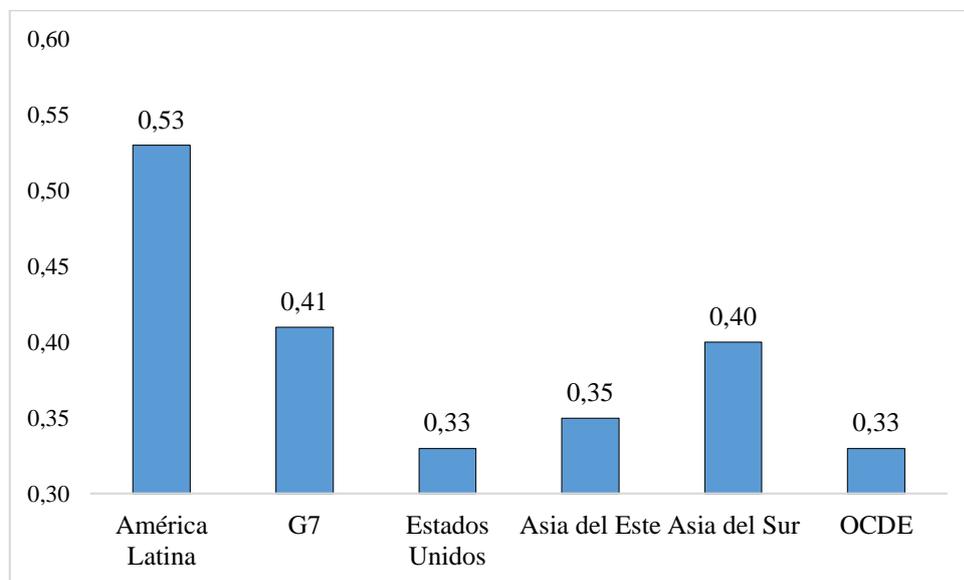
Capítulo 1

Contexto ecuatoriano

1.1. Desigualdad de ingresos

La desigualdad en América Latina es un tema persistente. La trillada frase “la región más desigual del mundo”⁶ todavía es una característica, pero que se ha modificado en el transcurso del tiempo. En 2000 el coeficiente de Gini⁷ del ingreso en la región latinoamericana fue de 0,53 seguida por el G7 y Asia del Sur con unos índices de 0,41 y 0,40 respectivamente (Solimano 2015, 199). Sin embargo, “este tipo de evaluación se suele hacer combinando Ginis de ingreso para ALC con el consumo de Ginis para otras regiones. Con el ajuste (...) la media para ALC es de 43,8, ligeramente menor que en SSA (44,4) (Alvaredo and Gasparini 2013, 12).

Gráfico 1. Concentración de ingresos por regiones circa 2000



Fuente: (Solimano 2015, 199)

Nota: 1) Datos a partir del WDI del Banco Mundial (2007). Datos más cercanos al año 2000 disponibles.

⁶ “Deininger y Squire (1996), por ejemplo, afirman que sus datos confirman el hecho conocido de que la desigualdad en América Latina es considerablemente más alta que en el resto del mundo” (Alvaredo and Gasparini 2013, 12).

⁷ El coeficiente o índice de Gini mide la distribución de una variable entre un conjunto de la población, mientras más se acerca a uno existe mayor desigualdad, mientras más se acerque a 0 existe mayor equidad.

Tabla 1. Coeficiente de Gini. Distribución del consumo per cápita (promedio sin ponderar) 2010

Región	Coeficiente de Gini
Asia del Este y Pacífico	0,381
Europa del Este y Asia Central	0,336
América Latina y el Caribe	0,438
Medio Oriente y África del Norte	0,360
Asia del Sur	0,350
África sub-sahariana	0,444

Fuente: (Alvaredo and Gasparini 2013, 12).

Sin embargo, en América Latina la desigualdad de ingresos continúa como una constante. En consecuencia, todos los países de la región muestran elevados índices de concentración del ingreso, superiores a 0,40. Esto sitúa a la temática de la desigualdad de ingresos como una problemática de particular interés en la región y también en el país. Por lo que a continuación se analiza el nivel de desigualdad de ingresos en Ecuador desde los años 60 hasta 2017, periodo en que se centra el presente estudio.

Tabla 2. Concentración de ingresos en los países de América Latina

Países	Gini de Ingresos ¹
	(circa 2000)
Brasil	0,59
Bolivia	0,58
Chile	0,58
Colombia	0,58
Paraguay	0,57
Ecuador	0,54
Argentina	0,52
República Dominicana	0,52
México	0,52
Perú	0,50
Costa Rica	0,47
Uruguay	0,45
Venezuela	0,44

Fuente: (Solimano 2015, 199)

Nota: 1) Datos a partir del WDI del Banco Mundial (2007). Datos más cercanos al año 2000 disponibles.

1.2. Desigualdad de ingresos en Ecuador

La desigualdad de ingresos en Ecuador, así como en los países de América Latina, es una constante. No obstante, la información disponible sobre el nivel que esta alcanza corresponde a la década de 1960. Según el estudio realizado por Jain (1975) la distribución del ingreso medido a través del índice de Gini se acerca a 0.678 en 1965. Por otro lado, las estimaciones realizadas para 1968 -por el mismo autor- indican que el nivel es de 0.526. Sin embargo, en el mismo año los resultados del estudio realizado por Cromwell (1977) evalúan el nivel de desigualdad solo en un 0.32. Esta cifra es parecida al nivel mencionado por Paukert (1973) que estima la desigualdad de ingresos en un 0.38. Sin embargo, más allá de la divergencia planteada de estos años, la diferencia en las bases puede explicar los distintos niveles, debido a la escasa información, así como la limitada capacidad de recolectarla.

En la década del 70 los estudios realizados por Jain (1975) y Lecaillon, et al. (1984) esgrimen una desigualdad de ingresos del 0.683 y 0.625 respectivamente. En la década del 80 los niveles de desigualdad tienden a disminuir, según los estudios de Psacharopoulos, et al.

(1997) y los distintos informes del Banco Mundial (2002 y 2016) con índices de Gini cercanos a 0.445, 0.439 y 0.504 en cada caso. Estos son los niveles más bajos observados en el país. Es importante mencionar que en estos años se observan los niveles más bajos, en el que el modelo de desarrollo neoliberal empieza a instaurarse en el país (Acosta 2001).

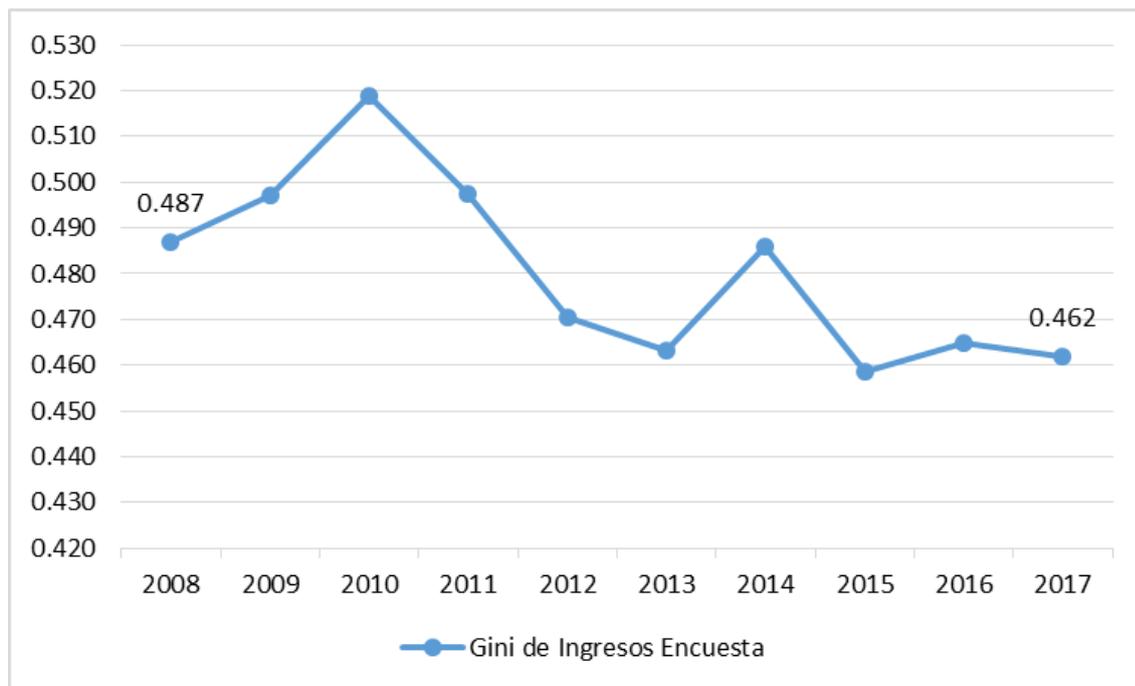
A partir de años siguientes en que el neoliberalismo tiene su apogeo, se observa que aumenta considerablemente durante toda la década del 90. El índice de Gini fluctúa en niveles superiores a 0.50 con ligeras variaciones según los estudios realizados por: Gasparini (2003); Deininger y Squire (2004) y los últimos resultados de la Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean –SEDLAC- realizado por el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales-Banco Mundial (2016).

De esta manera se observa que en el año 1995 el índice de Gini era de 0.567 y pasa a 0.585 en 1999. En ese año se observa el mayor nivel de desigualdad de ingresos. Es posible que este sea el resultado de la mayor crisis financiera que ocurre en el país y determina uno de los peores momentos en la vida económica y social de la población del Ecuador (Acosta 2001 y Solimano 2015). De tal forma que:

Durante los 1990s, el mayor incremento se da en la segunda mitad de la década (...) posiblemente debido a la fuerte crisis financiera de 1999 en donde la economía decreció en un 7% en términos per cápita, aunque al inicio de la década (entre 1990 y 1993) ya se tuvo un incremento inicial importante, el cual podría estar asociado al proceso de liberalización de la economía aplicado durante inicios de la década (Ponce 2011, 5).

A partir del año 2000 parece existir una tendencia a la disminución del nivel de desigualdad de ingresos, con índices que pasan de 0.545 en ese año a 0.484 en 2007 según datos de la CEPAL. Estos datos que se muestran en Ecuador se insertan en un periodo en América Latina en que existió una propensión a reducir los altos niveles de desigualdad que la época neoliberal dejó en la región. En ese sentido, en el periodo 2008-2017 se observa una disminución de la desigualdad del ingresos. A continuación se muestra la tendencia de este proceso:

Gráfico 2. Índice de Gini en Ecuador 2008-2017



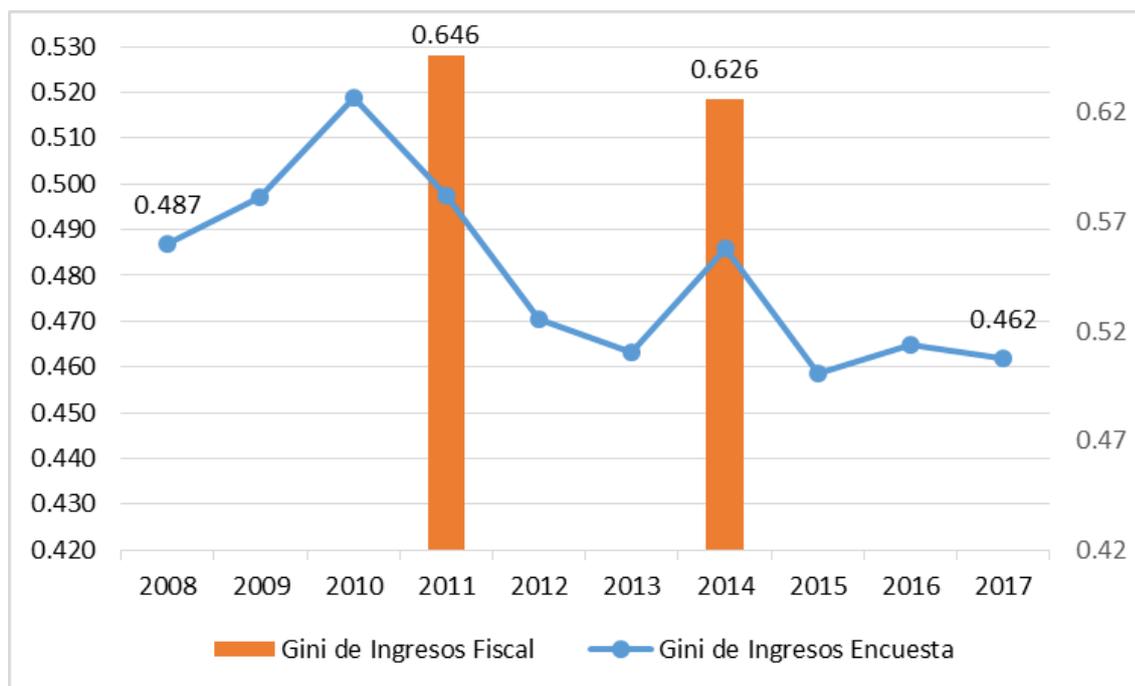
Fuente: ENEMDUR 2008-2017

En el periodo 2008-2017 se puede observar el nivel de desigualdad en el Ecuador. El gráfico describe la evolución del índice de Gini y se muestra una tendencia hacia su disminución. El índice pasa del 0.52 en 2009 a 0.46 en 2017. Esto mostraría que la sociedad es más equitativa en la sociedad, a este proceso Pérez Sáinz (2014) lo denomina como el tercer momento rousseauiano en América Latina. Es decir, una serie de medidas tomadas en la esfera redistributiva que generan contramecanismos que permitan matizar los mecanismos de desigualdad. Eso ocurre así, dado que no se incide en la esfera distributiva, donde los mecanismos de desigualdad condicionan que la distribución en si misma sea inequitativa. No obstante, dicho proceso pasa casi desapercibido porque la medición de la desigualdad de ingresos se la realiza por encuestas. En el plano metodológico, la forma clásica de operacionalizar la desigualdad se la realiza a través de encuestas a hogares, sin embargo, esta manera de plantear el problema no captura a las élites. Es poco probable que un miembro de la élite económica sea captado por las encuestas, lo que tiene repercusiones también en el verdadero nivel de la desigualdad y, de igual o mayor relevancia, no permitiría indagar en cuáles son las características que diferencian a la élite y les proporciona ventajas para alcanzar elevados niveles de ingresos.

De esa manera, la propuesta realiza por Piketty (2014) es analizar la desigualdad a partir del registro administrativo de las declaraciones de impuestos. Esta medida si bien posee limitantes, es una forma de considerar a las elites económicas y su relación con la desigualdad de ingresos. En el Ecuador, el estudio realizado por Rossignolo, Oliva, y Villacreses (2016) muestra que la desigualdad es más alta y disminuye a un menor ritmo de lo que muestra la información dada por la encuesta de empleo.

Esta información muestra que la desigualdad de ingresos posee niveles extremadamente elevados. En el año 2011 asciende a 0.646 y pasa en 2014 a 0.626. Por lo tanto, la desigualdad de ingresos continúa siendo un problema social a ser considerado. Sin embargo, la información proporcionada por los datos también indica que considerar a las elites o personas con los ingresos más altos es fundamental para comprender la dinámica de la inequitativa distribución del ingreso y que los datos fiscales son una alternativa que permite alcanzar dicho objetivo. No obstante, si bien el estudio de Rossignolo, Oliva y Villacreses indaga en los niveles de desigualdad, todavía existe ausencia en el conocimiento respecto a las razones o características que les permiten a las élites económicas empresariales obtener niveles de ingresos tan altos que inciden en el nivel de desigualdad considerablemente.

Gráfico 3. Índice de Gini en Ecuador 2008-2017 con fuentes fiscales



Fuente: ENEMDUR 2008-2017/ (Rossignolo, Oliva, & Villacreses, 2016, 53)

En otras palabras, su estudio responde a la pregunta del ¿Cuánto? pero no del ¿Cómo? Eso demuestra la necesidad de realizar un análisis de las élites económicas empresariales, de indagar en sus atributos diferenciadores. Desde esa perspectiva, un primer acercamiento en clave histórica concluye que:

(...) los empresarios definieron tres comportamientos en cuyo espíritu se han definido sus posiciones e intereses clasistas: el rechazo a todo “estatismo”, la resistencia a los impuestos y particularmente a los directos como el de rentas, y el cuestionamiento a las conquistas laborales que afectan el control privado de las relaciones de trabajo (Paz y Miño 2016, 21).

Por lo tanto, existe evidencia histórica que muestra la relación entre élites económicas empresariales y desigualdad de ingresos a partir de tres patrones. Uno de ellos es la temática fiscal. Eso implica que es necesario realizar una revisión a mayor profundidad entre el desarrollo de los impuestos y las élites económicas para contextualizar de manera más clara el presente estudio, así como la necesidad de entender la multiposicionalidad como un atributo diferenciador y que a su vez se relaciona con la temática fiscal.

1.3. Élites en Ecuador y su relación con los impuestos

La historia de los impuestos en el Ecuador y su relación con las elites muestra evidencia desde la época colonial, en el que los indígenas además de estar atados a las haciendas por un sistema de explotación de su fuerza de trabajo (encomienda) y después de deudas interminables (concertaje) también eran sujetos del pago de impuestos (Acosta 2001). De esa manera, se observa que el gran grueso del sistema fiscal se asentaba en los indígenas y no por la clase dominante del momento (Paz y Miño 2015, 70). Este sistema se mantuvo desde la colonia hasta la configuración de un Estado oligarca en el país. Por consiguiente, la forma en que el Estado se financiaba era a partir de los ingresos que recaudaba por un impuesto a las importaciones y exportaciones de productos así como el pago de los indígenas “del primer presupuesto, el 49% de los ingresos provenían de la aduana; el 32% de la contribución de indígenas o tributo de indios (...) derogado en 1857” (Paz y Miño 2015, 95).

La información de corte histórico devela la forma en que desde sus inicios, las capas dominantes de la población fueron adversas al pago de impuestos. Por lo tanto, el presupuesto del Estado se sostenía en una elevada proporción por el cobro al conjunto más empobrecido como es el caso de los indígenas. Este proceso implica un sistema regresivo en la estructura

fiscal, pues quién más tiene menos paga y viceversa. Esa forma de cobro de impuestos no recauda ingresos de manera directa a las personas, sino que grava a los productos, indistintamente de los ingresos que la persona adquirente posee o no, en otras palabras son indirectos. Dicho proceso se mantuvo entre 1830 y 1944 pues “los impuestos indirectos representaron en promedio el 70% de los impuestos totales, los directos solo el 8% de los mismos” (Paz y Miño 2015, 97).

Sin embargo, en este periodo es importante destacar el hito que conformó la Revolución Juliana (1925-1931) que fue la única en introducir el criterio de progresividad en el tema de impuestos. De esa manera, se aplicó la “tributación de acuerdo con la capacidad financiera de los contribuyentes, que cabe interpretar, al mismo tiempo, como el primer intento en Ecuador por redistribuir riqueza, afectando más a quien más tiene” (Paz y Miño 2015, 118). No obstante, estos logros en materia tributaria fueron rápidamente borrados en el periodo 1931-1948 en el que se observó un ciclo político inestable y un retorno a la regresividad de los impuestos. Este proceso fue heredado en el periodo conocido como desarrollismo (1948-1960).

A partir de años siguientes, se intentó retomar la idea de un sistema tributario progresivo, en otras palabras, de afectación al sistema oligárquico terrateniente. La noción de intervención estatal implicaba que se necesitaban recursos para realizar obras de infraestructura. Por lo que en 1964 se crea la nueva ley del impuesto a la renta de carácter progresivo y se crea el Registro Único de Contribuyentes para controlar los impuestos a las transacciones mercantiles (Paz y Miño 2015, 145).

Sin embargo, este proceso encontró resistencia entre los sectores de la clase dominante y la forma de evitar este tipo de impuestos fue la evasión de estos. Las maneras de hacerlo consistían en “la doble contabilidad, la declaración falsa (...) las deducciones legales y extralegales e incluso el exceso de libertad en la exoneración del impuesto” (Paz y Miño 2015, 150). Este hecho se observa por ejemplo en que Luis Noboa Naranjo, uno de los empresarios más acaudalado (monopolizaba casi en su totalidad el mercado del banano durante el boom y en años siguientes) pago una “irrisoria cantidad por impuesto (...) además que existen empresas muy grandes y poderosas, que no son grandes contribuyentes, a pesar de su prosperidad” (Paz y Miño 2015, 150-151).

En las décadas siguientes se experimentó el boom del petróleo lo que configuró un nuevo momento económico del país. No obstante, en materia tributaria se mantuvo constante la presión de parte de los empresarios para mantener niveles de impuestos relativamente bajos y que sean de carácter indirecto o regresivo. Este proceso tuvo un periodo entre 1979 y 1984 en la que no se modificó en gran medida la ley de 1964. Entre tanto, la economía a nivel global se estaba configurando hacia un nuevo modelo de desarrollo conocido como neoliberalismo. No obstante, en el país durante el gobierno de Febres Cordero, no se modificó en gran medida la estructura de impuestos. Por otro lado, durante el gobierno de Rodrigo Borja (1988-1992) se concentraron en el impuesto a la renta, el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto a los consumos especiales (ICE). Sin embargo, el impuesto a la renta se establecía en montos entre el 10% y 25% muy por debajo de lo establecido en gobiernos anteriores.

Aunque lo más delicado fue que el impuesto determinante fue el IVA, este tiene un carácter indirecto y regresivo. Este impuesto grava a bienes y servicios indistintamente del nivel de ingreso de las personas que los adquieren, por lo tanto, las personas con menores niveles de ingresos estarían pagando más por concepto de impuestos indirectos.⁸ La estructura fiscal fue constante en gobiernos siguientes. Por lo tanto, el IVA se mantenía como la principal fuente de ingresos del Estado. Así “el impuesto a la renta se deterioró (...) de modo que la participación del impuesto a la renta en el presupuesto general del Estado pasó del 48% en 1980 al 21% en 1989” (Arias 2008, 115 citado en Paz y Miño 2015, 184).

Este modelo influenció la política de los siguientes años en la temática tributaria. En 1997 se crea el Servicio de Rentas Internas encargado de regular el cobro de impuesto. Sin embargo, sistemáticamente el peso de la recaudación de impuestos disminuye en su peso en los ingresos del Estado. De esa manera, pasa de representar el 85.8% en 1970 al 41% en 1998 (Paz y Miño 2015, 191). A lo que se debe agregar que la mayoría de este ingreso se compone de impuestos indirectos. La otra fuente de financiamiento son los ingresos producidos por la venta de petróleo. En el periodo siguiente 1998-2006 existió una inestabilidad económica y política en Ecuador, misma que no alteró en gran medida la estructura de impuestos en el país pues esta ya tenía una profunda matriz regresiva, en el que el empresariado había influido.

⁸ “si el IVA es 10% y un bien cuesta 100 USD significa que se paga 10 USD de impuesto independiente de cuánto gana. Si una persona tiene un salario de 1000 esto es el 1% del salario, mientras que si el sueldo es de 100.000, este impuesto es apenas 0,01% del salario” (Correa 2012)

Después de este periodo se instaura en el país un nuevo gobierno con una orientación desarrollista y de intervención en la economía. En ese sentido, en 2011 el índice de Gini antes del impuesto a la renta era de 0,646 y después del pago del impuesto a la renta fue de 0,643. Es decir que se disminuyó en apenas un 0,46%. La situación mejora ligeramente en 2014. El índice de Gini antes de impuestos era de 0,626 y después de impuestos de un 0,620 aproximadamente, por lo tanto, la desigualdad se redujo en un 0,96% (Rossignolo, Oliva, & Villacreses, 2016, 53).

Por otro lado, si se utiliza información de las personas propietarias de los GE en lo que respecta a sus ingresos antes y después del cobro de impuestos como señala Báez (2017) se observa que el coeficiente de Gini de ingresos antes de deducir impuestos equivale a 0,695 y después de deducirlo se acerca a 0,709 en 2009. Esta situación indica que la recaudación tributaria no permite una adecuada redistribución de los ingresos (Stiglitz 2000, 143) y quién más ingresos posee no es el que más está tributando lo que causa este aumento en la desigualdad.

La situación se transforma ligeramente en el año 2015. La curva después de deducir impuestos se encuentra al interior de la curva antes de deducir impuestos. En consecuencia, el índice de Gini del ingreso antes de deducir impuestos es de 0,671 y disminuye a 0,668 después de deducir impuestos. En este año se observa que la recaudación tributaria funciona como medida redistributiva, aunque de una manera muy limitada.

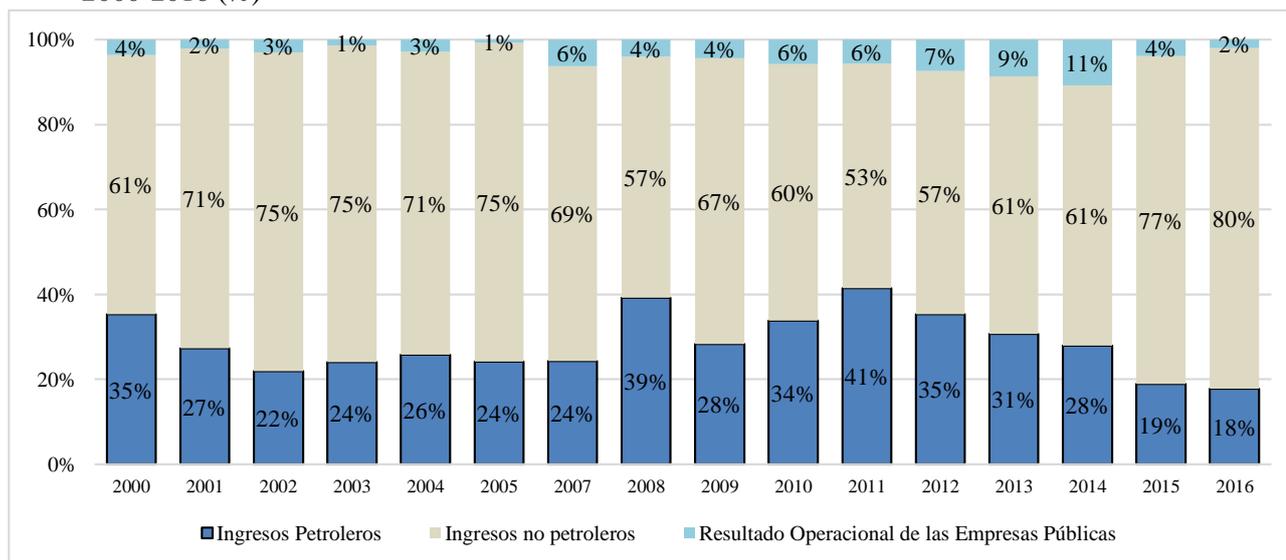
La ligera mejoraría de la redistribución como efecto de la tributación en 2015 se relaciona con la aplicación de lo establecido en el art. 300 de la Constitución del Ecuador, redactada en 2008, en el que se establece que: “El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución” (Constitución de la República del Ecuador 2008). En este sentido, la operacionalización de este principio implicó que:

(...) se elevó la tarifa de impuesto a la renta de personas naturales hasta el 35% para quienes más ingresos tienen y se implementó la deducción de gastos personales, beneficiando a los que menos ingresos tienen. Por primera vez se comenzó a cobrar impuestos a los dividendos, que son ganancias de capital que antes estaban exentos. Se cambió la Ley de Herencias para

combatir la evasión de los ricos. Todos los ecuatorianos se beneficiaron al tener un sistema más justo y estamos venciendo al histórico cáncer social de la desigualdad (Servicio de Rentas Internas 2016).

En conclusión, han existido importantes avances en materia fiscal pero que aún son limitados, dada la estructura fiscal que se observa en el país. Si se considera que los ingresos fiscales se encuentran compuestos de tres rubros: i) Ingresos petroleros; ii) Ingresos no petroleros (tributarios) y; iii) Resultados financieros de empresas públicas. Se observa que los ingresos petroleros en el periodo 2000-2016 son inferiores a los ingresos no petroleros. Sin embargo, hay ciertos años en los que este tipo de ingresos posee una participación superior. En los años 2000 y 2008 representa el 35% y 39% respectivamente. Mientras que en 2011 tienen un peso del 41%. A partir de ese año disminuye tendencialmente hasta representar solo el 18% del total de ingresos fiscales, resultado del agotamiento del ciclo de altos precios de los bienes primarios. A su vez, los ingresos no petroleros aumentan su peso para compensar dicha disminución.

Gráfico 4. Composición de ingresos de las Operaciones del Sector Público no Financiero de Ecuador 2000-2016 (%)



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, Entidades del Sector Público no Financiero y Banco Central del Ecuador

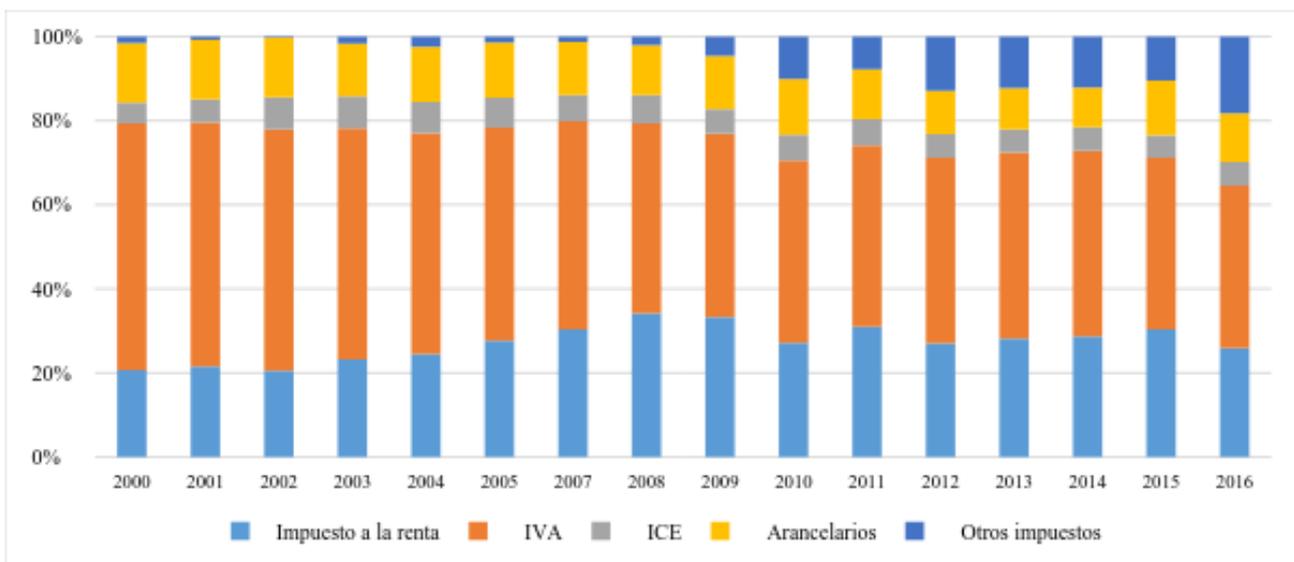
Nota: Incluye recursos de los Fondos CEREPS, FEISEH hasta abril 2008 y se incluye desde enero 2008 fondos del CFDD.

No obstante, dichos ingresos se componen en su mayor parte de impuestos indirectos (Impuesto al Valor Agregado) y no de directos (Impuesto a la Renta). La composición de los ingresos no petroleros. Si bien se muestra que los impuestos indirectos disminuyen su

participación en el periodo 2000-2016, estos todavía son predominantes. Por otra parte, los impuestos directos se mantienen relativamente constantes en un 30%. Excepto en el año 2016 en que disminuye al 26%. De esa manera se demuestra que en la actualidad todavía existe una estructura regresiva de los impuestos.

En ese sentido se observa que bajo ciertos mecanismos, las elites económicas empresariales se han mantenido constantes en su proceso de no permitir que las medidas fiscales afecten sus ingresos. Por lo tanto, existe una relación entre elites y estructura de impuestos, en el que las primeras históricamente han evitado el pago de los mismos. Por consiguiente, para entender los procesos de desigualdad es necesario analizar los atributos diferenciadores de las elites económicas con mayores niveles de ingresos. En el presente caso se trata de la multiposicionalidad y, además, su articulación con la temática fiscal.

Gráfico 5. Composición de ingresos no petroleros en las Operaciones del Sector Público no Financiero de Ecuador 2000-2016 (%)



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, Entidades del Sector Público no Financiero y Banco Central del Ecuador

Nota: Incluye recursos de los Fondos CEREPS, FEISEH hasta abril 2008 y se incluye desde enero 2008 fondos del CFDD.

Capítulo 2

Marco Teórico

2.1. Desigualdad de ingresos

El estudio de la desigualdad de ingresos como eje de análisis tiene una trayectoria de corte histórico amplio. De esta manera, en el caso de los países centrales, en particular los de habla inglesa (En Estados Unidos o Gran Bretaña), este es un tema central en el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX. Después, el tema perdió relevancia durante los años de crecimiento y bienestar que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, desde que se hizo evidente que algo significativo había cambiado a finales de los años setenta, cuando la distribución del ingreso empezó a empeorar, la desigualdad ha vuelto a ser considerada un problema relevante. Desde entonces, la desigualdad en la distribución del ingreso vuelve a ocupar un espacio en el debate de distintas disciplinas, entre ellas y, sobre todo, en el económico.

A fines de los años noventa, Atkinson y Bourguignon (2000) señalaron que luego de un largo período en que la desigualdad constituía un problema de investigación más bien periférico, se dieron signos de un renovado interés. De esa manera, es posible observar las tendencias que la desigualdad de ingresos ha asumido a lo largo del tiempo, sus determinantes y sus consecuencias para el desarrollo económico y político. Esto ha permitido, no sólo conocer mejor situaciones y casos específicos, sino refutar teorías generales ampliamente aceptadas hasta entonces. El ejemplo más claro de esto es el debate alrededor de la hipótesis de la teoría de Kuznets, según la cual:

La desigualdad del ingreso se ve destinada a disminuir en las fases avanzadas del desarrollo capitalista, sin importar las políticas seguidas o las características del país, y luego tiende a estabilizarse en un nivel aceptable. Propuesta en 1955, se trata realmente de una teoría para el mundo encantado del periodo conocido como los «Treinta Gloriosos»: para Kuznets basta con ser paciente y esperar un poco para que el desarrollo beneficie a todos (Piketty 2014, 69).

Es decir, el proceso de desarrollo conduce primero a un incremento y luego a una reducción de la desigualdad. Por lo que también se le conoce como la hipótesis de la U invertida. En ese sentido, se plantea que en la relación entre crecimiento y desigualdad, la primera dimensión debe ser privilegiada sobre la segunda. Dado que la desigualdad en algún momento tiende a

matizarse, lo que interesa es aumentar el crecimiento lo antes posible hasta que se alcance ese punto de inflexión y, así, automáticamente la desigualdad tiende a disminuir. Sin embargo:

(...) la fuerte reducción de las desigualdades en los ingresos que se produce en casi todos los países ricos entre 1914 y 1945 es ante todo producto de las guerras mundiales y de los violentos choques económicos y políticos que éstas provocaron (sobre todo para los poseedores de fortunas importantes), y poco tiene que ver con el proceso apacible de movilidad intersectorial descrito por Kuznets (Piketty 2014, 83).

De esa forma, la hipótesis de Kuznets es desvirtuada por el amplio estudio realizado por Piketty. En ese sentido, lo que ocurre en los años 70's hasta tiempos contemporáneos es un aumento -nunca antes observado- de la desigualdad de ingresos. A partir de esos años los indicadores de la distribución del ingreso comenzaron a empeorar en todo el mundo desarrollado. Por consiguiente, autores como Baran y Sweezy (1966) señalan que la prosperidad posterior a la segunda guerra mundial, que duró hasta principios de los años 70's como resultado del agotamiento del capitalismo regulado,⁹ se debió a intentos por mejorar la distribución del ingreso, lo que ayudó a aumentar el consumo de sectores no ricos de la población. En contraste, la globalización neoliberal redistribuyó los ingresos hacia la población más rica.

Los análisis realizados que acompañan a la dinámica de la desigualdad de ingresos e intentan explicarla pueden resumirse en tres enfoques: i) neoliberal; ii) pikettyano y iii) radical crítico. La literatura sobre la desigualdad de ingresos tiende a centrarse en la esfera redistributiva, es decir, en el resultado de las condiciones que dan lugar a las diferencias de ingreso. Este es el caso de los enfoques neoliberal y pikettyano que estudian esta temática. Sin embargo, el enfoque radical crítico (Pérez Sáinz 2015) tiene como objetivo analizar esas condiciones, lo que implica develar las relaciones de poder que permiten se reproduzca la desigualdad (Pérez Sáinz 2014).

⁹ La conformación de un capitalismo regulado se gestó a través de la aplicación de políticas keynesianas orientadas a: i) la reducción de las fluctuaciones del ciclo económico; ii) alcanzar el pleno empleo; iii) la creación de un Estado del Bienestar que garantizara la protección y equidad social; iv) la regulación y control de mercados de capital privado y; v) la generación de un relativo equilibrio entre las fuerzas del capital (sectores empresariales) y de los trabajadores (sindicatos) (Solimano 2015, 20).

El enfoque neoliberal se inscribe en una reflexión de corte económico ortodoxo sobre las desigualdades de ingresos. Su línea de investigación implica hallar el nivel de la distribución de alguna variable, como los ingresos (también tierra, capital, etc.), entre hogares a partir de la construcción de índices como el coeficiente de Gini y reduce la explicación de la diferencia de ingresos a carencias de capital humano. En ese sentido, no considera a las élites como parte de su eje de análisis y, por tanto, no observa los mecanismos de poder que ejercen. Esto puede ser observado en el plano metodológico, ya que la forma de operacionalizar la desigualdad se la realiza a través de encuestas a hogares, lo que plantea:

(...) limitaciones para representar las desigualdades: no captan a los miembros de las élites, los que detentan el poder ya que su pequeño peso hace que la probabilidad de ser incorporados en la muestra sea ínfima. (...) Es decir, las élites y su poder no entran en el análisis (Pérez Sáinz 2015, 13).

De esa manera, reducir las diferencias de ingresos a carencias de capital humano de las personas ubicadas en los hogares de menores ingresos oculta las formas en que ese nivel educativo es obtenido por ciertos hogares de mayores ingresos, en los cuáles se encuentran élites. En efecto, se oculta los factores que provocan dicha desigualdad. A eso es necesario es necesario agregar que al utilizar encuestas los ingresos son auto declarados, por lo que existe un serio riesgo de sesgar el auténtico nivel de desigualdad al no considerar a las élites. Ante esa limitación, existe la propuesta metodológica de utilizar informes fiscales que, de cierta manera, permite captar a las élites y al mismo tiempo un acercamiento más real de los niveles de ingresos, como lo propone Piketty (2014).

El enfoque pikettiano se enmarca en una línea de corte más heterodoxo y trata de hallar el nivel de desigualdad en la distribución del ingreso a través de tablas sociales que permiten ver de cuánto se apropia la clase dominante o el 1% de la población, utilizando una amplia información histórica de corte fiscal (impuestos). Su propuesta analítica radica en entender las fuerzas que fomentan y que limitan las desigualdades. Y encuentra que el principal factor explicativo de la desigualdad es la concentración de la riqueza, del capital. De tal forma que si la tasa de crecimiento del capital aumenta a ritmos más altos que la tasa de crecimiento de la economía la desigualdad aumenta. Por consiguiente:

Basta, pues, que los herederos ahorren una parte limitada de los ingresos de su capital para que este último aumente más rápido que la economía en su conjunto. En estas condiciones, es casi inevitable que los patrimonios heredados dominen por mucho a los patrimonios constituidos a lo largo de una vida de trabajo, y que la concentración del capital alcance niveles muy elevados y potencialmente incompatibles con los valores meritocráticos y los principios de justicia social que son el cimiento de nuestras sociedades democráticas (Piketty 2014, 140).

En ese sentido, también trata de establecer soluciones a esta problemática. Demuestra que un impuesto progresivo a los ingresos extraordinarios permitió una disminución de la desigualdad a través de la aplicación de medidas redistributivas canalizadas vía gasto social desde el Estado (social). Por consiguiente, la resistencia de las élites al pago de impuestos progresivos se relaciona con un mayor nivel de desigualdad y lo convierte en un factor que explique la desigualdad. El tema de las elites económicas se encuentra inmerso pero no abordado de manera explícita en este enfoque y adolece de tener cierto determinismo económico respecto a las condiciones que producen la desigualdad.

En tercer lugar, se encuentra el enfoque radical/crítico, de corte más sociológico, que tiene como su eje de análisis encontrar los factores diferenciadores que provocan la desigualdad de ingresos. Es decir, que trata de comprender la generación de condiciones que reproducen la desigualdad y a los actores que los realizan más que el nivel de la desigualdad. De esa manera, postula a la explotación de la fuerza de trabajo y el acaparamiento de oportunidades de acumulación como los mecanismos que explican la desigualdad de ingresos y consideran a las élites como los actores que ejercen dichos mecanismos. Específicamente, analiza la desigualdad a partir de las dinámicas del mercado de trabajo y trata de explicarla a partir de mostrar la existencia de precariedad salarial (explotación) y concentración de ciertos activos productivos como tierra, capital, crédito, etc. (acaparamiento de oportunidades de acumulación).

Este enfoque es sumamente importante porque cuestiona que no se aborden las desigualdades que generan dicha diferencia de ingresos y postula que no se analizan los factores ocultos a primera vista que actúan como diferenciadores. Por lo tanto, se deja sin explicación los atributos que permiten la reproducción de ciertos grupos con más altos ingresos que otros. En consecuencia, dicho enfoque sostiene que en las desigualdades “se expresan relaciones asimétricas signadas por el poder (...) [configurando] una estructura (...) en la que posesión

de ciertos atributos da ventajas a algunos grupos de individuos en relación con otros” (Giddens 1989, 115 citado en Pérez Sáinz and Mora 2008, 11).

De esa manera, para comprender la desigualdad de ingresos es necesario analizar los factores diferenciadores de la élite económica empresarial. Lo que no implica buscar atributos individuales inherentes, sino entenderlos como construcciones socio-históricas. “En consecuencia, las variables explicativas de nivel individual deben ser re-conceptualizadas como rasgos grupales” (Pérez Sáinz and Mora 2008, 33). Por consiguiente, se buscan patrones de factores diferenciadores en este grupo social.

En ese sentido, el enfoque radical crítico es parecido a la propuesta analítica de Bourdieu sobre el campo. Es un espacio social que se lo construye empíricamente “descubriendo los principales factores de diferenciación que dan razón de las diferencias observadas en un determinado universo social o, en otras palabras, descubriendo los poderes o formas de capital que son o pueden llegar a ser eficientes” (Bourdieu 1990, 105).

2.2. Estructura del campo de las élites económicas empresariales

El campo de las élites económicas empresariales va a permitir analizar a profundidad las variables para observar cuáles tienen más peso, así como qué combinación de estas variables permite obtener los más altos ingresos. En ese sentido es necesario construir el espacio social de las élites económicas empresariales, es decir, este campo; mismo que será entendido como “un espacio social relativamente autónomo, es decir capaz de retraducir, según su propia lógica todas las fuerzas externas, económicas y políticas” (Bourdieu 1999, 229-230).

La noción de campo se refiere a “un espacio de juego que propone ciertos objetivos a conseguir” (Bourdieu 2008, 36).¹⁰ Desde esa perspectiva, se trata de construir un espacio social empíricamente en el que se identificarán ciertos factores diferenciadores o capitales que permitan conseguir los objetivos del campo en cuestión, mismos que serán considerados como legítimos. Los capitales fundamentales para Bourdieu serán: i) el capital económico; ii) capital cultural; iii) capital social y; finalmente el capital simbólico “que es la forma que adoptan los diferentes tipos de capital una vez que son percibidos y reconocidos como legítimos.” (Bourdieu 1990, 106). De esa manera los agentes se distribuirán en el espacio

¹⁰ En la búsqueda de profundizar sobre la noción de campo se recomienda ver (Bourdieu 1990), (Bourdieu 2001) y (Bourdieu 2002).

social según el volumen global de capital que posean, la composición de su capital y las trayectorias en el tiempo de estos capitales. En el caso del estudio del campo editorial se plantea que:

En efecto, cada editorial ocupa, en un momento dado, una posición en el campo editorial, que depende de su posición en la distribución de los recursos raros (económicos, simbólicos, técnicos, etc.) y de los poderes que ellos confieren sobre el campo; es esta posición estructural la que orienta las *tomas de posición de sus “responsables”*, sus estrategias en materia de publicación de obras francesas o extranjeras, definiendo el sistema de las coacciones y de los fines que se imponen a ellos y los “márgenes de maniobra”, frecuentemente muy estrechos, abandonados a las confrontaciones y a las luchas entre los protagonistas del juego editorial (Bourdieu 1999, 224).

En el campo de las élites económicas empresariales el objetivo a conseguir serán altos niveles de ingresos y se observarán los distintos factores, así como su articulación para lograrlo. Entre ellos se encuentran algunos factores que serán observados en las siguientes secciones. No obstante, el principal objetivo de este trabajo es analizar la forma en que la multiposicionalidad funciona, cómo se relaciona con los otros factores y en qué contextos funciona para lograr altos niveles de ingresos. Específicamente, se trata de la multiposicionalidad.

2.3. Multiposicionalidad

Uno de los principales factores diferenciadores –y su relación con los otros- a ser analizados es la multiposicionalidad. Este término indica analíticamente cómo entender que “los sectores dominantes ocupan más posiciones en la sociedad” (Boltanski (1973) citado en Vommaro 2015, 120). De esa forma, se entiende a la multiposicionalidad como la “aptitud socialmente condicionada para ocupar simultáneamente varias posiciones sociales situadas en el mismo campo o campos diferentes.” (Boltanski 1973, 3). En el presente caso se refiere a la posibilidad de ocupar varias posiciones en el campo empresarial. Un tema de especial relevancia considerando que “la ocupación de una determinada posición implica la posesión de un determinado capital de relaciones sociales, prestigio, crédito simbólico, legitimidad y poder” (Boltanski 1973, 10).

En ese sentido es de especial relevancia estudiar este atributo pocas veces considerados relevante al momento de estudiar élites y, en especial, las empresariales. Se suele realizar énfasis en las múltiples posiciones que ocupan las élites empresariales en otras élites (multiposición interélite) pero la multiposición intra élite es importante para entender la estructura de poder que se teje en un mismo campo (Castellani 2016). Por lo que, en términos descriptivos y, el caso específico del campo empresarial, la multiposicionalidad:

(...) designa a los empresarios que en la actualidad trabajan como consejeros no ejecutivos o miembros del consejo de administración en el sector empresarial, pero que también puede tener -y de hecho suele tener- varios cargos en consejos de administración fuera de la empresa, en los comités políticos, en los comités estatales y en los comités de dirección, instituciones u organizaciones benéficas (Larsen 2015, 233).

En conclusión, para entender lo representa a la multiposicionalidad como un atributo diferenciador en el campo de las élites empresariales, es necesario hacer un esbozo del marco analítico de las élites empresariales utilizado en este trabajo. En un primer momento se analiza el marco analítico de las élites para después analizar el marco analítico de las élites económicas empresariales.

2.4. Élites

En el caso del estudio de las elites el debate se remonta a lo que se conoce como la teoría de las elites basadas en el mérito, impulsado por la escuela sociológica italiana. La principal preocupación de esta escuela era entender el cambio social a partir del cambio de las élites. El marco analítico que se desprende de esa perspectiva es la búsqueda de identificar a un grupo que ejerce la dirección de la sociedad -por lo cual acuñan el término élite- en función del monopolio de algún factor que sea fuente de poder en una determinada esfera (Rovira 2011). De esa manera se configura la contingencia de las élites, pues existirán tantas como el número de esferas. Es decir, existirán élites políticas, económicas, educativas, etc. Al mismo tiempo, eso plantea dejar a un lado los determinismos de cierto factor como el único en la sociedad. Como ocurre con el marxismo, que considera a lo económico como el determinante de una clase dominante en todas las esferas. En ese sentido, se menciona que:

Clase dominante es un término económico; gobernar es un término político. La frase "clase dominante" contiene la teoría de que una clase económica gobierna políticamente.

Específicamente, la frase clase dominante en sus connotaciones políticas comunes no permite suficiente autonomía al orden político y a sus agentes, y no dice nada sobre los militares como tales. [...] Sostenemos que una visión tan simple del determinismo económico debe ser elaborada por el determinismo político y el determinismo militar; que los agentes superiores de cada uno de los tres dominios ahora a menudo tienen un grado notable de autonomía; y que sólo en las formas a menudo intrincadas de coalición forman y llevan a cabo las decisiones más importantes. Esas son las principales razones por las que preferimos 'elite de poder' a 'clase dominante' como frase caracterizadora de los círculos superiores cuando los consideramos en términos de poder (Mills 2005, 277).

Entre los representantes de la escuela sociológica están Vilfredo Pareto que concibió a las elites como “personas con cualidades excepcionales” (Pareto 1991). De esa forma, la palabra “elite” se incorporó oficialmente a la academia cuando Wilfredo Pareto, en su libro Tratado general de sociología, la empleó de al menos dos maneras diferentes. En primer lugar, elite fue asociada grupo de individuos que sobresalen dentro de cualquier actividad humana, es decir que sean considerados como una elite intelectual, o los que tengan mayor desempeño físico, una elite deportiva. No obstante, fue su segunda aplicación la que anidó significó una línea de debate en las ciencias sociales. Esta hace referencia a una “elite gobernante”, refiriéndose con ella al grupo de individuos que están directa o indirectamente involucrados en la dirigencia de los gobiernos y los Estados modernos.

Una idea semejante se encuentra en el trabajo pionero de Gaetano Mosca (1939), quien distinguió entre la clase dirigente y la masa, señalando que la primera siempre es menos numerosa pero más compacta y organizada. Así, Mosca atribuye la posición que tienen las elites en la sociedad como el efecto de su mayor conocimiento y una superior organización interna. En definitiva, tanto Pareto como Mosca se preocuparon de acuñar un concepto para designar al grupo de altos funcionarios, siempre minoritario, que disponen de los medios para ejercer influencia a través del sistema político, del gobierno y los estados. Desde entonces, la importancia de conocer a las elites se introdujo en las ciencias sociales, ya que estudiarlas es relevante porque: “el tamaño de las elites, el número de diferentes elites, sus relaciones entre sí y con los grupos que tienen poder político, están entre los hechos relevantes que deben ser considerados para distinguir entre diferentes tipos de sociedad” (Bottomore 1993, 7).

Desde esa perspectiva Wright Mills (2005) al analizar la estructura de poder en Estados Unidos identifica a tres tipos de elites: económica, política y militar.¹¹ Por lo tanto, en su análisis de la sociedad estadounidense, Mills le concedió un grado de autonomía relativa a los campos militares, políticos y económicos y por ello habla de la elite del poder para referirse a la amalgama producida de la confluencia de estos ámbitos de la sociedad. No obstante, Mills agrega una visión más compleja de la elite. Sin embargo, su conceptualización ha recibido importantes críticas. Una de ellas proviene de Bottomore, quien indicó que Mills no especifica si las tres elites (militar, política y económica) forman parte de una misma elite que responde, en última instancia, a los intereses de una clase dominante: “¿por qué hay una elite del poder y no tres?” (Bottomore 1993, 27).

Más allá de estas críticas, a Mills se le ha reconocido que observó las relaciones entre distintas áreas de la elite. Así, identificó correctamente la existencia de un capitalismo gerencial. Es decir, de un modelo económico en que grandes propietarios y altos ejecutivos son estamentos diferentes dentro de la elite económica. Pese a esto, el autor reconoció que:

La diseminación de la propiedad entre los ricos y los altos directivos de las grandes empresas actúa a favor de la unidad de la clase propietaria, ya que el control de muchas empresas por medio de diversos recursos jurídicos ha excluido los intereses de la pequeña propiedad, pero no los de la grande. La “diseminación” de la gran propiedad tiene lugar dentro de un círculo muy pequeño; los directivos y propietarios que forman parte de ese círculo propietarios no pueden simplemente impulsar los limitados intereses de una sola empresa: sus intereses llegan a vincularse con los de la clase corporativa en general (Mills 2005, 119-120).

El factor que Mills atribuía a la fuente de poder de las elites era su cohesión interna que se construye a partir de su presencia en ciertos espacios (escuelas, clubes y otras instituciones) y que no permiten la entrada de miembros de otros grupos sociales. Es decir, una de las condiciones de la integridad de los intereses de la elite del poder radica en la cercanía y confluencia de los círculos sociales, así como la circulación restringida de miembros a lo largo de una constelación de jerarquías corporativas:

¹¹ Entre las primeras indica que se encuentra compuesta por “gerentes generales de las corporaciones industriales y bancos, inversionistas y por propietarios de estas empresas” (Solimano 2015, 43).

Esa unificación del mundo corporativo la subraya el hecho de que haya en su seno una complicada red de direcciones que se entrecruzan. “Directorio entrecruzado” no es una simple frase, sino que señala una sólida característica de los hechos de la vida de los negocios y un anclaje sociológico de la comunidad de intereses; la unificación de puntos de vista y de política que prevalece en la clase propietaria (Mills 2005, 121).

2.5. Élités económicas empresariales

Las nociones planteadas por Mills permiten realizar un primer acercamiento a la noción de elite económica empresarial desde una perspectiva de redes de poder. En ese sentido, uno de sus principales autores: Scott (2008) señala que para estudiar las elites uno de los elementos que se hace necesario distinguir son las elites económicas de las clases dominantes (Scott 2008, 33). Por consiguiente, la noción de elite sociológicamente se emplea para identificar las posiciones de autoridad sobre una determinada estructura de dominación. En ese sentido, Scott en concordancia con Mills¹² se refiere a que hay una diferencia analítica entre hablar de clase dominante y hablar de elite económica. De esta manera postula que: “Las elites son aquellos grupos que sostienen o ejercen dominación sobre una sociedad o dentro de un área particular de la vida social” (Scott 2008, 32).

Las elites, por cierto, pueden existir en diferentes niveles: pueden haber elites en una burocracia militar o elites dentro del aparato judicial. De igual forma, es relativamente sencillo identificar a una elite dentro de una empresa o una organización económica particular, dado que son fácilmente identificables señalando a las personas que ocupan las máximas jerarquías dentro de la organización. Sin embargo, para observar a la elite económica existen mayores complicaciones.

(...). Esta variedad de elites económicas, no obstante, frecuentemente mantendrán vínculos inter organizacionales entre ellos y es importante observar como la estructura general del poder puede ser analizada (Scott 2008, 36).

¹² Es importante señalar que la noción que plantea Mills fue impugnada por la escuela pluralista representada por Dahl (1967) y menciona que la cohesión interna no es la principal fuente de poder de las elites a partir de un estudio de las elites políticas en Estados Unidos. Por otra parte, desde una perspectiva neomarxista Sweezy (1960) indica que si bien Mills identifica tres tipos de elites, las “militares y políticas dependían de las elites económicas, en particular de la clase capitalista, la cual es propietaria de la riqueza productiva de la sociedad” (Solimano 2015, 44).

Por lo tanto “una elite económica es un grupo inter-organizacional de personas que ejercen posiciones de dominación sobre los negocios y que, bajo determinadas circunstancias, disponen de cierto poder adicional disponible para ellos” (Scott 2008, 37). En otras palabras, las elites económicas se desarrollan en “un contexto dominado por un número limitado de accionistas minoritarios que se relacionan logrando tener un control indirecto sobre un vasto grupo de organizaciones.” (Huneus 2013, 2). Esta es la perspectiva que el análisis de redes posee para comprender a la élite económica como un conjunto de actores dentro de una red de posiciones de poder en el campo empresarial. En conclusión:

Las elites empresariales (o corporativas) están compuestas por las personas y organizaciones que están en posición de gobernar las grandes empresas. Las dos posiciones que proveen oportunidades directas de gobernar las empresas son los consejos de administración (también denominados en algunos países juntas directivas o directorios) y la propiedad de un paquete significativo de acciones. Por tanto, las elites empresariales son los directores y propietarios de las grandes empresas. Cuando un director (o consejero) se sienta simultáneamente en varios consejos de administración crea enlaces entre las empresas de pertenencia. (...) Por otro lado, hay accionistas que poseen acciones en varias empresas, por lo cual comparten intereses, acuden a asambleas de accionistas y forman enlaces entre ellos y entre las empresas que controlan, son las denominadas redes de propiedad. Ambos tipos de enlaces se caracterizan por formar redes empresariales o corporativas en las que están implicadas las elites (Cárdenas 2016, 16-17).

Eso da lugar a un espacio autónomo de las élites económicas empresariales, mismo que es necesario reconstruir como un espacio social, como un campo en el los individuos “actúan en función de la posición que tienen al interior de la sociedad, es decir, [a partir de] las relaciones que se constituyen [por] las posiciones que ellos detentan en los campos de poder” (Rovira 2011, 8). En el caso empresarial en las varias posiciones que ocupa al mismo tiempo en tanto dirigencia empresarial, es decir, la multiposicionalidad que ejerce en este campo y le permite acumular una serie de relaciones. Es en este sentido que la multiposicionalidad toma relevancia para comprender el nivel de ingresos que la élite alcanza y lo que representa: una serie de relaciones asimétricas de poder desde la perspectiva radical crítica de las desigualdades. Finalmente se presenta el marco analítico de las élites y política fiscal para comprender cómo la multiposicionalidad se articula a la temática impositiva.

2.6. Elites y política fiscal

El eje transversal para estudiar a las elites económicas es la búsqueda de mitigar su impacto en la desigual distribución del ingreso. En este sentido, los autores de los estudios antes mencionados articulan la presencia de las elites económicas con la temática fiscal, específicamente con los impuestos. De esta manera, mencionan que un adecuado impuesto progresivo a los ingresos más altos permite generar recursos que sean redistribuidos a la sociedad a través del Estado. Así, Piketty (2014) indica cómo la construcción de un “Estado social” en los países ricos (en el periodo comprendido entre la década del 50 y hasta inicios de la década del 70) se apalancó en una obligación tributaria a las personas con ingresos extraordinarios con tasas cercanas al 80%. Esto permitió generar recursos que permitan a los Estados generar gastos sociales que permitan matizar las desigualdades sociales estructurales con un nivel sin precedentes a través del gasto social como medida redistributiva.

En momentos de extrema desigualdad y colapso económico, la aplicación de impuestos a los ingresos más altos se convirtió en una medida que permitía matizar dicho proceso. Este proceso fue posible durante la formación de un periodo histórico conocido como la fase de capitalismo regulado. El capitalismo regulado se gestó a través de la aplicación de políticas keynesianas. No obstante, este periodo no tardó en ser cuestionado por “los circuitos conservadores, tanto [económicos], académicos como políticos (...) [que] decidieron revisar nuevamente las premisas conceptuales y prácticas del liberalismo clásico e intentaron adaptarlas a los nuevos desafíos económicos y políticos de aquellos tiempos” (Solimano 2015, 21). Ese cuestionamiento se tradujo, por tanto, en la aplicación de lo que se conoce como neoliberalismo, que tenía por premisas la privatización, desregularización de mercados y el debilitamiento sistemático de los sindicatos, así como la reducción del papel del Estado en la economía, es decir, se quería fortalecer el poder del capital.

En otras palabras, la respuesta de las élites ante las políticas de relativo bienestar social propiciado por la aplicación de políticas keynesianas fue la implantación del neoliberalismo, entendido como una serie de ajustes económicos y políticos que básicamente tenían como fin desarrollar un proceso de liberalización de la economía, que incluyó la privatización de los principales activos del estado, la liberalización de los precios, del comercio y de las inversiones, generándose así mejores condiciones para elevar los niveles de rentabilidad del capital y una mayor acumulación por parte de las elites. Sin embargo, entre los principales ajustes se encuentran la disminución exponencial de los niveles de impuestos. Este proceso se

experimentó durante el gobierno de Ronald Reagan (1981-1989) en Estados Unidos y Margaret Thatcher (1979-1990) en Reino Unido, así como otros países, lo que profundizó la desigualdad (Jiménez and Solimano 2012).

En ese sentido, los impuestos progresivos a los ingresos más altos se plantearon como una forma de afectar el poder de las elites y fortalecer el Estado. En ese sentido, ante el aumento en la desigualdad en el mundo (Piketty 2014) se plantea a la política fiscal como una de las medidas para matizar las desigualdades (Piketty, Saez and Stantcheva 2011; Tanzi 2011). Sin embargo, en América Latina existe un proceso a través del cuál existen tasas impositivas relativamente bajas y que no gravan de una manera progresiva. Por lo tanto es necesario analizar cómo ocurre este proceso en la región y, específicamente en el país. De esa manera se observa que el sistema tributario en América Latina desempeña un papel muy insuficiente en la búsqueda de disminuir desigualdades estructurales. Por consiguiente se establecen tres características que explican la dificultad que el Estado posee para un rol redistribuidor: “i) una carga tributaria relativamente baja, ii) una estructura desequilibrada entre los impuestos directos e indirectos con una contribución modesta de los impuestos directos a la recaudación total y, iii) un bajo nivel de pago (evasión y elusión)” (Solimano 2015, 65).

Los mecanismos utilizados por las elites para evitar el pago de impuestos son varios, uno de los más analizados son los paraísos fiscales. El uso de los paraísos fiscales utilizado por los grupos de poder ha sido abordado durante los últimos años (Zucman, 2015; O'Donovan, Wagner, & Zeume, 2016). De esa manera, se estima que “por lo menos USD 21 billones de la riqueza financiera privada se refugia en este tipo de jurisdicciones” (Henry, 2012 citado en Ordóñez, 2017, 5). En otro estudio se indica que “cada año los países en desarrollo pierden al menos USD 100.000 millones por abusos fiscales de grandes transnacionales, tanto por la evasión y elusión fiscal que se efectiviza a través de los paraísos fiscales” (OXFAM, 2015 citado en Ordóñez, 2017, 6). No obstante, las características observadas en la región requieren observar otros tipos de mecanismos. Considerando que el proceso de un impuesto progresivo a los ingresos extraordinarios fue históricamente posible en países ricos. No obstante, en países de América Latina y en Ecuador no se observan antecedentes de que esto ocurriera. Así lo señala el estudio histórico económico sobre los impuestos en Ecuador realizado por Paz y Miño (2015). Por lo tanto, en el presente estudio se presenta que la multiposicionalidad actúa como uno de esos mecanismos para el no pago de impuestos en el país.

Capítulo 3

Diseño metodológico

En efecto, para analizar el contexto en que la multiposicionalidad funciona es necesario construir empíricamente el espacio social de las élites económicas empresariales. De esa manera es posible hallar los principales diferenciadores que en el campo de disputa por obtener ingresos, permitan a las elites económicas empresariales obtener altos niveles de ingresos. En ese sentido se plantea realizar un Análisis de Correspondencias Múltiples (ACM), mismo que “es una técnica relacional de análisis de datos cuya filosofía se corresponde exactamente (...) con aquello que es la realidad del mundo social. Se trata de una técnica que piensa en términos de relación” (Bourdieu and Waqquant 2005, 150). En ese sentido, esa es una herramienta que permite presentar “representaciones visuales de los espacios teóricos que son los campos o el espacio social (...) [representado] objetivamente estructuras de relaciones y, por lo tanto, "afinidades" con una ciencia social relacional (o estructural)” (Duval 2013, 110).¹³ Desde esa perspectiva un ACM.

(...) identifica factores o ejes sintéticos que expresan los principios de estructuración de datos más poderosos. En los análisis de campo, estos factores a menudo se refieren al volumen, estructura o edad del capital. Individuos y propiedades se distribuyen en el espacio estructurado por estos ejes, formando polos que se oponen bajo ciertos factores, y se acercan bajo otros y que, según los casos, pueden estar claramente separados unos de otros, o unidos por continuos de posiciones. Estas distribuciones en el espacio estadístico nos llevan a reflexionar sobre los diferentes principios jerárquicos que organizan el campo, el grado en que son antagónicos o en que se repiten (Duval 2013, 118).

En consecuencia, se pretende observar las dinámicas de las posiciones que las élites ocupan en el campo de estas élites. Esto permite articular relaciones empresariales enmarcadas en una estructura específica como la ecuatoriana. Se trata entonces de estudiar “la estructura de relaciones y de las posiciones que los actores ocupan (...) así como la vinculación entre propiedades estructurales y atributos individuales” (Bolíbar, Martí and Lozares 2013, 92) a

¹³ (...) una variante del análisis de factores desarrollado por la escuela de "análisis de datos francesa" (J. P. Benzécri, Rouanet, Tabard, Lebart, Cibois), que ha desarrollado herramientas para el uso relacional de estadísticas empleadas de manera creciente por los científicos sociales de Francia, los Países Bajos, y en particular Japón (...) El análisis de correspondencia es una técnica relacional de análisis de datos cuya filosofía se corresponde exactamente (...) con aquello que es la realidad del mundo social. Se trata de una técnica que "piensa" en términos de relación (Bourdieu and Waqquant 2005, 150).

partir del ACM. Por otro lado, la elección de este método cuantitativo (Ragin 2007) responde a los límites de obtener información de élites económicas a partir de entrevistas, como se realiza generalmente en este tipo de análisis en América Latina (Heredia 2003; Gené 2014).

3.2. Identificando a la élite económica empresarial

De esa forma, para construir empíricamente el campo de las élites empresariales se consideró como unidad de análisis a los accionistas de los GE. El problema de operacionalizar a las élites económicas empresariales va más allá de definir las y se sitúa en identificarlas (Rovira 2011). En ese sentido, como ya se mencionó, la literatura indica que las élites económicas empresariales se han agrupado alrededor de GE (Cárdenas 2016). Por consiguiente, para analizar a estas élites se seleccionó a los socio-accionistas de los GE. Una apuesta interesante que no tiene precedentes en el país, dada la trayectoria de estudios de este tipo.

A partir de los años 70's los grupos de poder se analizan a partir de la noción de GE. La temática de los GE ha sido abordada en el Ecuador desde una perspectiva que se relaciona con los altos niveles de concentración económica que estos actores realizan. En los años 70's el estudio realizado por Navarro (1976) inaugura este tipo de estudios en el que reconoce a los GE como núcleos familiares que “controlan un número importante de empresas, las que se localizan en varias provincias y en varias ramas de actividad.” (Navarro, 1976, 57).¹⁴ No obstante, este estudio focaliza la concentración que los grupos familiares tienen sobre las empresas y no la que estas tienen sobre el conjunto de la economía.

En esa misma línea la investigación del Centro de Estudios y de Difusión Social -CEDIS- (1986) muestra a los GE más importantes del país. Sin embargo, también indica los niveles de concentración y centralización de capital¹⁵ de estos grupos en distintas ramas de la economía ecuatoriana, mostrando la tendencia monopólica de estos grupos en activos productivos (tierra, capital, mano de obra, etc.) y en mercados específicos. Finalmente, el estudio de Fierro (1991), en forma paralela pero distinta al del CEDIS, se centra en identificar específicamente los sectores de la economía en que los GE se han consolidado y generan tendencias

¹⁴ En ese sentido se indica que “una sola familia controla hasta 13 empresas” (Navarro, 1976, 59).

¹⁵ La concentración de capital es el proceso a través del cual ciertas empresas logran acumular la mayor parte de la producción en un periodo determinado debido a una articulación entre sus economías de escala y funcionamiento del sistema en conjunto (monopólico u oligopólico). Por otra parte, la centralización de capital se refiere al proceso en que los capitales autónomos en constante competencia logran absorber o destruir a otros fortaleciéndose, tendencia lógica del sistema de mercado capitalista. Para ver más sobre la diferencia entre estos dos procesos se recomienda ver: (Aglietta, 1979).

oligopólicas o monopólicas en las ventas. En este sentido se muestra que un reducido número de empresas concentran un nivel importante del nivel de ventas y que dichas empresas, en la mayoría de los casos, pertenece a algún grupo económico. Por consiguiente, se menciona que “apenas el 3 por ciento de las empresas controló el 53 por ciento de las ventas, en 21 ramas seleccionadas, las compañías monopólicas constituyen el 16 por ciento del total de las empresas y concentran el 62% de las ventas” (Fierro 1991, 141).

Los estudios que se realizan en los años siguientes continúan la misma línea planteada por Fierro. En otras palabras, se comparan los niveles de ventas de las empresas que pertenecen a los GE en distintas ramas y se demuestra que existe concentración en los mencionados sectores. Así, se pueden indicar los estudios realizados a nivel general (la totalidad de sectores) por Unda and Bethania (2010), Delgado (2010), EKOS (2012), Cañas (2014), Cañas (2015) y Pástor (2015). Por otra parte, el estudio de los GE en sectores específicos han sido los predominantes en la actualidad ecuatoriana en los que destacan los trabajos de Iturralde (2014) en el sector salud, Montalvo (2014) en el sector automotriz y Báez (2017) en el sector agropecuario.

Estos estudios se centran en la concentración que los GE poseen en el conjunto de la economía ecuatoriana, tanto de tierra como de capitales e ingresos. Desde una perspectiva de corte histórico que diferencia a las oligarquías de los empresarios se destaca el trabajo de Paz y Miño (2016). No obstante, estos estudios muestran la concentración que los GE tienen en los mencionados sectores a través de las empresas, pero ninguno de ellos se refiere específicamente a los propietarios de estos grupos. Ni tampoco al nivel de ingresos que estas personas, caracterizadas como elites económicas empresariales, poseen. En esta misma línea, tampoco se cuestiona cómo los obtienen y si la forma de obtenerlos también tiene otras funciones. Más allá de estas posibles descripciones está el dilema de si esto puede ser abordado en términos sociológicos, a partir del estudio de una estructura social específica. En conclusión, es necesario por lo tanto avanzar en el estudio de las personas que conforman los GE para generar un marco analítico que permita comprender a las elites económicas empresariales y su relación con las desigualdades de ingresos. Por consiguiente, se utilizó la base de Conformación de los GE y Comportamiento Tributario con corte al 10-jul-2017 con información del año 2016. Y se articuló la base de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Última base disponible a la que se tuvo acceso y que, de hecho, la institución proporcionó. Con un total de 215 GE. A continuación se presentan ciertas

características descriptivas de los GE y cómo fueron construidas las variables que después serán utilizadas para la construcción del ACM.

3.3. Análisis descriptivo Grupos Económicos

En un primer momento es importante situarse en algunos rasgos del conjunto de los GE. De esa manera se observa que los ingresos totales ascienden a más de USD 57 mil millones en 2016 y con un activo superior a USD 101 miles de millones. Por otro lado, el total recaudado por tema de impuestos asciende a USD 5.4 mil millones. Eso implica que la carga tributaria alcanza un nivel del 0.94%. Es decir que por cada dólar que ganan pagan por concepto de impuestos menos de un centavo.

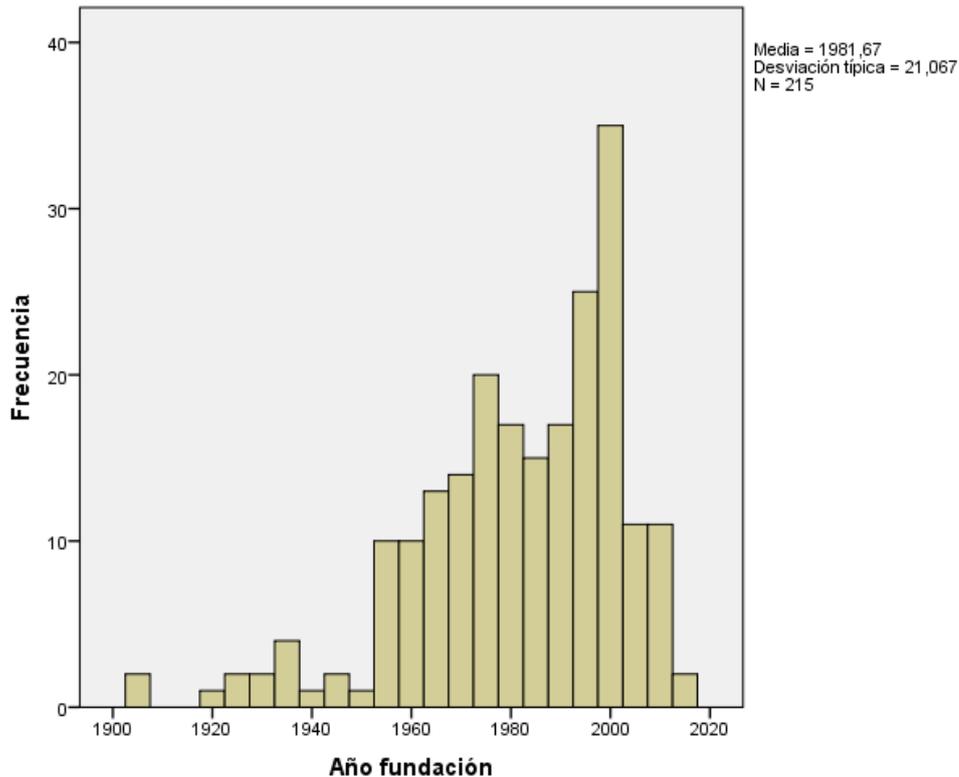
Tabla 3. Composición monetaria GE (2016)

Millones de USD			
Total Ingresos	Total activo	Total patrimonio neto	Total Recaudado
57409.8476	101710.97	36279.815	5412.98907

Fuente: SRI-Supercías

El año de fundación del GE es sumamente importante, pues da cuenta del periodo en que se construye y la antigüedad que posee en el campo empresarial. Esta variable se construyó a través de identificar la fecha de fundación de la empresa que le dota del nombre al GE. En ese sentido se observa que existen GE desde el año 1906. No obstante, la mayoría de GE se crea en la década del 90. Esta variable es importante porque demuestra la larga permanencia del GE en la economía ecuatoriana. Es decir, no posee una historia reciente. De igual manera, permanecer en el “mercado” durante tantos años muestra que las élites que manejan los GE tienen una amplia experiencia en lo que a los códigos empresariales se refiere. En ese sentido se observa que el promedio de los GE en Ecuador es de 36 años aproximadamente.

Gráfico 6. Fundación Grupos Económicos en Ecuador (2016)



Fuente: SRI-Supercías

En lo que respecta a la nacionalidad, se logró detectar información para un total de 6201 empresas, de la base Conformación de los Grupos Económicos y Comportamiento Tributario con corte al 10 de julio-2017. De esa manera se observa que las empresas nacionales todavía son preeminentes con un 76% y las extranjeras corresponden a tan solo un 24%. No obstante, se desconocen los ingresos que estas tienen en Ecuador.

Tabla 4. Nacionalidad empresas Grupos Económicos (2016)

Nacionalidad	Frecuencia	Porcentaje
Sociedad Nacional	4713	76.0%
Sociedad Extranjera	1488	24.0%
Total	6201	100.0%

Fuente: SRI-Supercías

De esa manera, se consideró nacional a los grupos económicos por el número de sociedades que las conformaban, puesto que no existe información de ingresos de las extranjeras. En ese sentido, se construyeron los siguientes rangos (Gaggero, 2008): Se considerará como un GE de carácter nacional a aquel que sus sociedades sean superiores al 51%, extranjeras 51% y mixta a aquellas que no se puedan diferenciar. Por consiguiente, esta es la caracterización de la nacionalidad de los GE:

Tabla 5. Nacionalidad Grupos Económicos (2016)

Nacionalidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Extranjero	53	24,7	24,7
Mixta	4	1,9	1,9
Nacional	158	73,5	73,5
Total	215	100,0	100,0

Fuente: SRI-Supercías

En este cuadro se observa que los grupos económicos son fundamentalmente nacionales, representando el 73.5% del total. Por otra parte, los extranjeros apenas alcanzan el 24.7%. Eso implica que en la economía ecuatoriana los grupos de origen nacional todavía son predominantes.

En algunas variables se pudo identificar un número limitado de empresas que se encontraban en la superintendencia. En total se identificaron 2464 de 4713. Es decir, existe información para el 52%. A partir de esto se obtuvo la información de: Composición por tamaño, rama de actividad, número de directivos, empleados administrativos, producción y otros. En ese sentido se observa que la composición total de los grupos económicos por tamaño de empresa es la siguiente:

Tabla 6. Tamaño de las empresas en los Grupos Económicos (2016)

Categoría	Número	Porcentaje
GRANDE	629	26%
MEDIANA	407	17%
PEQUEÑA	555	23%
MICROEMPRESA	873	35%
Total	2464	100%

Fuente: SRI-Supercías

Es interesante que la composición “natural” de una economía es una pirámide compuesta por una base amplia de microempresas. Por otra parte, en los grupos las empresas grandes (más de 1 millón de dólares y 1000 empleados) poseen el segundo lugar de importancia con el 26%. De igual forma, es interesante observar que los GE también se encuentran compuestos por otros tamaños de empresas, lo que implica un cambio en cuanto a pensar que solo son grandes. Sin embargo, más importante es entender que en una medida que beneficie a las

micro y pequeñas empresas, también se beneficia a los grupos económicos, como ocurre con las exenciones fiscales recientemente aplicadas o las exoneraciones de impuestos.

El 32% de los Grupos económicos se componen principalmente de empresas grandes, por lo que se pueden catalogar como grupos económicos de empresas grandes, lo que muestra el poder económico que poseen estos grupos. Por otro lado, existen grupos que se caracterizan por componerse principalmente de microempresas. Le sigue un importante 24% de grupos que se componen de todos los tipos de tamaño de empresas, sin preeminencia de ninguna. Finalmente, se encuentran las pequeñas y medianas con un número relativamente marginal. Mientras que se desconocen la composición de empresas de 12 GE lo que representa el 5.6%.

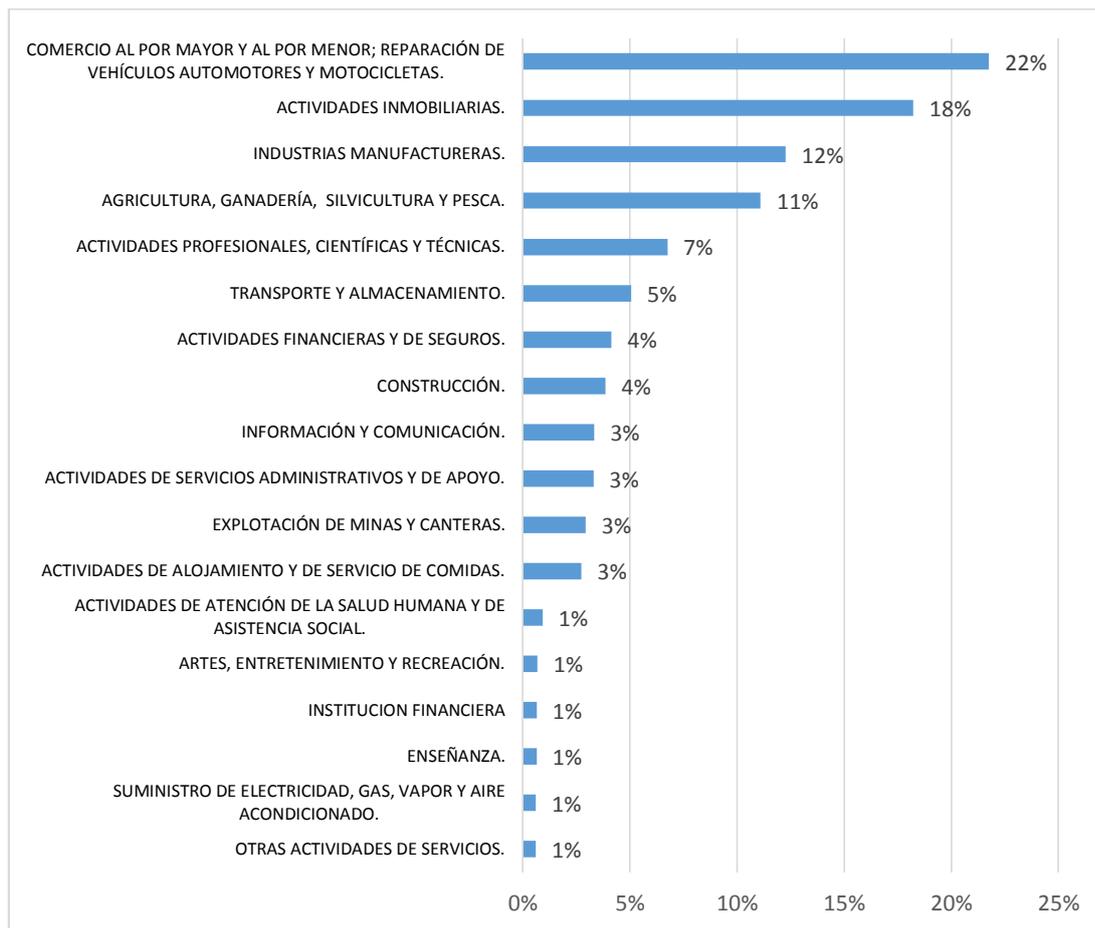
Tabla 7. Caracterización de Grupos Económicos por tamaño (2016)

Tamaño	Frecuencia	Porcentaje
Grande	68	31.6
Mediana	8	3.7
Microempresa	58	27.0
Mixta	52	24.2
No se sabe	12	5.6
Pequeña	17	7.9
Total	215	100.0

Fuente: SRI-Supercías

La composición del GE por rama de actividad, según el número de empresas (2476) se observa que el Comercio, las actividades inmobiliarias y la industria manufacturera y agricultura. A continuación se muestra dicha estructura:

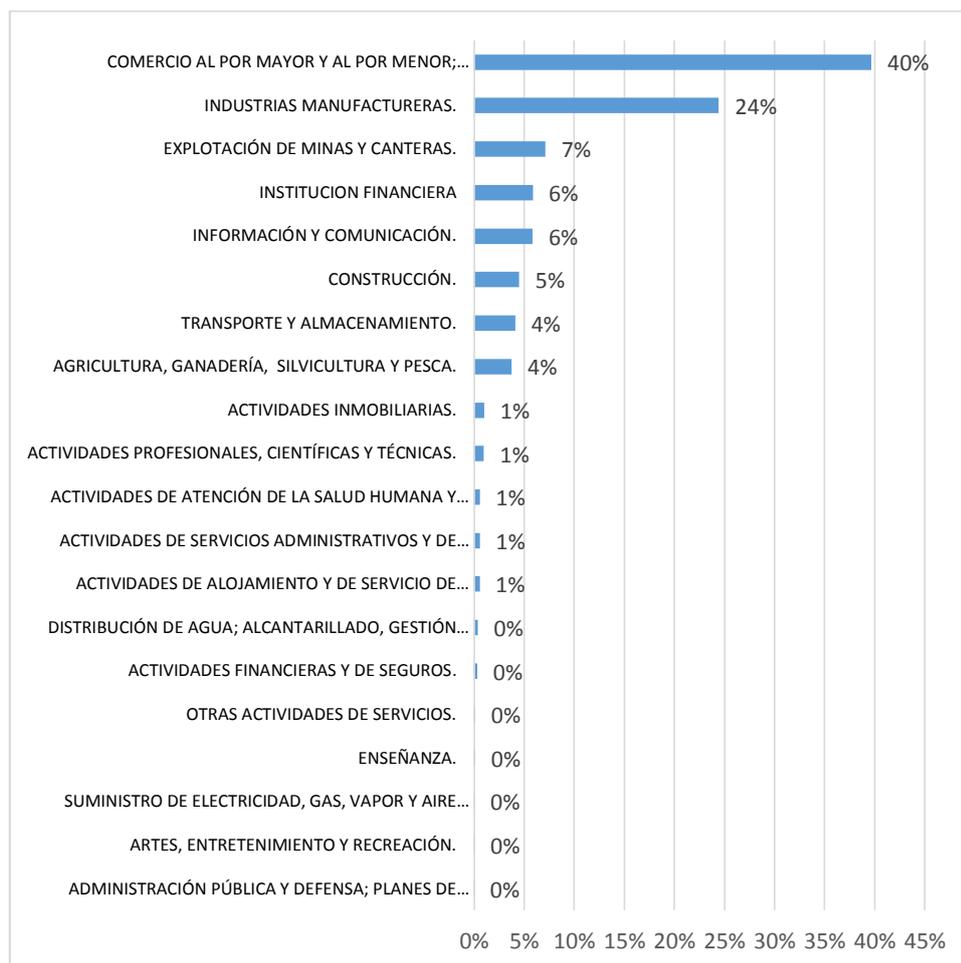
Tabla 8. Grupos Económicos por rama de actividad, según el número de empresas (2016)



Fuente: SRI-Supercías

La situación se transforma al considerar los ingresos, en este caso el comercio se mantiene y se apuntala como una de las principales ramas en las que se concentran las ramas de los grupos económicos. Es decir, son principalmente importadores. Por otro lado, la industria manufacturera aparece en el mapa con un 24%. Mientras que la explotación de minas y canteras aumenta a un 7%, le siguen las instituciones financieras, así como los medios de comunicación. Después se observa a la construcción, transporte y agricultura.

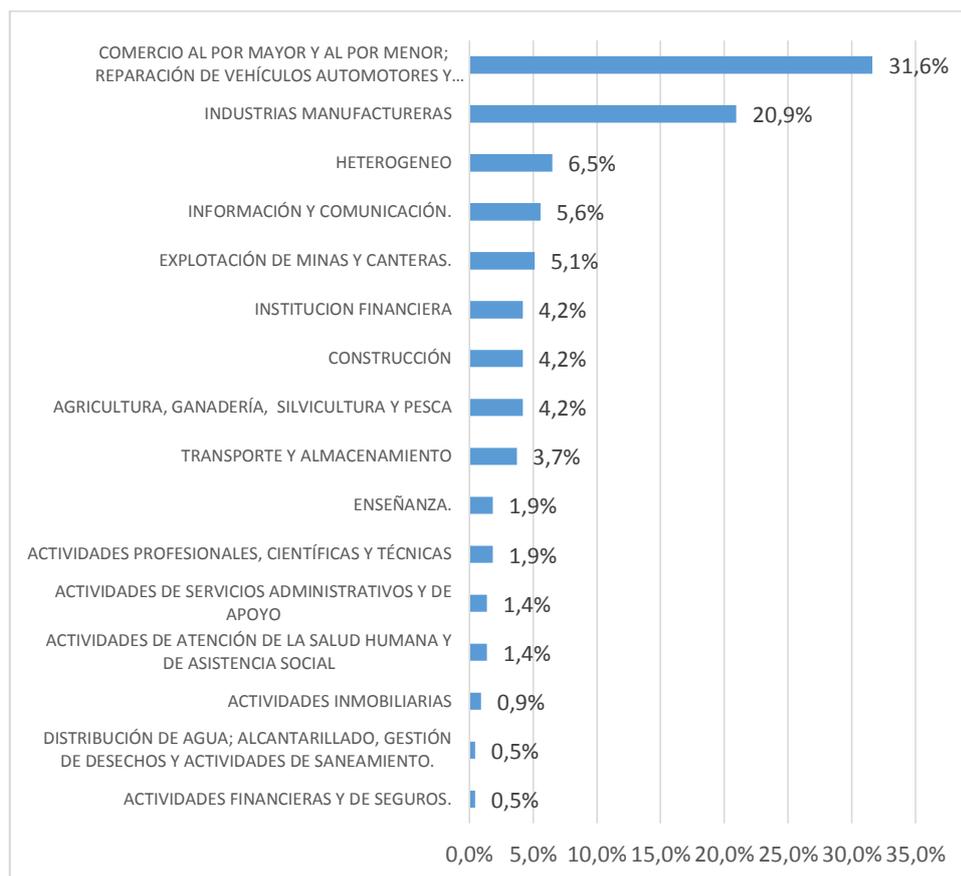
Tabla 9. Grupos Económicos por rama de actividad, según el nivel de ingresos (2016)



Fuente: SRI-Supercías

En lo que respecta a las ramas por grupo se identificó la rama de actividad dominante y su peso en el total de ingresos. De esa forma se encontró que existen grupos en el que una rama es predominante, así como otros cuya estructura de ingresos es heterogénea. Eso no implica que los otros no lo sean, pues el criterio fue que en cada rama su peso sea superior al 51%. Se observa que el comercio es la rama más influyente en los grupos económicos, es la que más peso posee con el 32%, seguido de las industrias manufactureras con el 21%. Después se encuentran los grupos económicos de carácter heterogéneo. Eso implica que de cada 10 GE 3 se dedican casi exclusivamente al comercio. Al parecer las élites son importadores, existe otro gran segmento que se dedica a la industria y otro gran segmento que se dedica a varias actividades al mismo tiempo. Después se observa que las elites se dedican a la información y comunicación, así como a la explotación de minas y canteras. Seguido por las instituciones financieras, construcción, agricultura, transporte y enseñanza.

Tabla 10. Grupos Económicos por rama de actividad dominante, según ingresos (2016)



Fuente: SRI-Supercías

Si bien existen ramas de actividad dominante, es necesario observar en el campo empresarial que será construido cuál de ellas es la que impera. La estrategia de ser heterogéneo funciona o la especialización, en qué momento o circunstancia esto ocurre de tal manera. Por consiguiente, es preciso observar tales dinámicas a través del ACM.

3.4. Élites económicas ecuatorianas

En un primer momento es importante identificar a la élite que será analizada, en función de la información existente. En ese sentido, serán analizadas las élites económicas empresariales ecuatorianas, lo cual implica un total de 605 personas de nacionalidad ecuatoriana que son socios-accionistas de los GE. Eso implica que el estudio se limita a élites nacionales, lo cual también limita el número de GE. A pesar de ello, se analizarán cerca del 66% del total de GE. En la clasificación de GE se puede apreciar que 42 de ellos no poseen personas registradas como parte constituyente (representan el 20% del total de GE). En su mayoría (74%) estos GE son extranjeros, es decir, poseen más empresas domiciliadas en el exterior. Probablemente se trata de transnacionales e implica que las dirigencias de las empresas pertenecientes a estos

grupos se encuentran conformadas por una capa de directores y gerentes que no necesariamente poseen acciones en esas empresas. En otras palabras, estos GE no son de propiedad familiar (por lo menos registrada) nacional. Por lo tanto, no lo dirigen y tampoco muestran una élite empresarial que pueda ser identificada. Existen GE que registran solo a socios nacionales (representan el 45% del total), en su gran mayoría son GE de carácter nacional (97%). Además existen GE que registran tener socios accionistas solo extranjeros (representan un 14% del total), es decir, su grupo raíz o accionistas principales son del exterior y estos GE son en un 52% extranjeros y un 42% nacionales. Finalmente, existen GE que registran tener tanto personas nacionales como extranjeras (representan el 21% del total) y son en su mayoría de carácter nacional con un 91% aproximadamente.

Tabla 11. Personas y nacionalidad de los GE (2016)

Tipo de socios o accionistas	Nacionalidad Grupo Económicos			
	Extranjeros	Nacionales	Mixto	Total
Socios accionistas no definidos	74%	24%	2%	100%
Socios accionistas nacionales	3%	97%	0%	100%
Socios accionistas extranjeros	52%	42%	6%	100%
Socios accionistas nacionales y extranjeros	7%	91%	2%	100%

Fuente: SRI-Supercías

La evidencia presentada muestra que los GE que no poseen socios accionistas identificados son en su mayoría extranjeros. Por lo tanto, los dirigentes de estos GE son una capa de presidentes/gerentes profesionales que no poseen acciones. Desde esa perspectiva, no se tiene información al respecto para analizarlos. Una situación similar ocurre con los socios accionistas extranjeros que si bien se conocen, no se posee información sobre si han ejercido la dirigencia de una empresa, su nivel de ingresos, etc. Por lo que tampoco serán considerados en el análisis y solo se considerarán las élites económicas empresariales ecuatorianas.

En resumen, de un total de 215 GE se recopiló información para 134 GE que presentan socios accionistas ecuatorianos, que registran un ingreso igual a cero o superior. Eso implica que se analizan a 605 personas que corresponden a las élites económicas empresariales. En ese sentido se observa que del total de élites económicas, el 67% son hombres y el 33% son mujeres, casi el doble. Por otro lado, también se observa que se encuentran ubicados principalmente en Pichincha (38%), Guayas (23%), Azuay (8%), Tungurahua (7%), Manabí (5%) y El Oro (4%). En el resto de provincias corresponden a menos del 1%.

Tabla 12. Élités económicas empresariales por sexo (2016)

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	404	66.8
Mujer	201	33.2
Total	605	100.0

Fuente: SRI-Supercías

Tabla 13. Élités económicas empresariales por provincia (2016)

Provincia	Frecuencia	Porcentaje
AZUAY	49	8.1
BOLIVAR	1	.2
CHIMBORAZO	3	.5
COTOPAXI	4	.7
EL ORO	23	3.8
ESMERALDAS	1	.2
GUAYAS	140	23.1
IMBABURA	7	1.2
LOJA	3	.5
MANABI	30	5.0
NAPO	1	.2
NO INSCRITO	69	11.4
PICHINCHA	229	37.9
TUNGURAHUA	45	7.4
Total	605	100.0

Fuente: SRI-Supercías

Eso implica que los GE nacionales ocupan los cargos altos con personas nativas, específicamente ellos. A su vez, esto se explica por diversos motivos entre ellos el conocimiento del mercado ecuatoriano, sus prácticas, las redes. Por otra parte, existe una concentración provincial de las élites económicas empresariales en las tres principales provincias del país, lo cual tiene concordancia con la jerarquía económica que existe en el país. No obstante, resalta el hecho de que Tungurahua sea una provincia importante en lo que a élites se refiere sin ser una provincia que aporte económicamente a Ecuador.¹⁶ Es probable que dicho acontecimiento muestre que los negocios de las élites se encuentren en sitios distintos a los de su residencia y que esta disgregación genere cierto tipo de ventaja a esa élite. No obstante, es necesario profundizar en este hallazgo, pero la presente investigación no es el espacio para realizarlo.

¹⁶ Según el VAB provincial del año 2016 (provisional) indica que las provincias que más aportan económicamente al país son: Pichincha (28%), Guayas (27%), Manabí (6%) y Azuay (5%). La provincia de Tungurahua aporta solo el 2.9%.

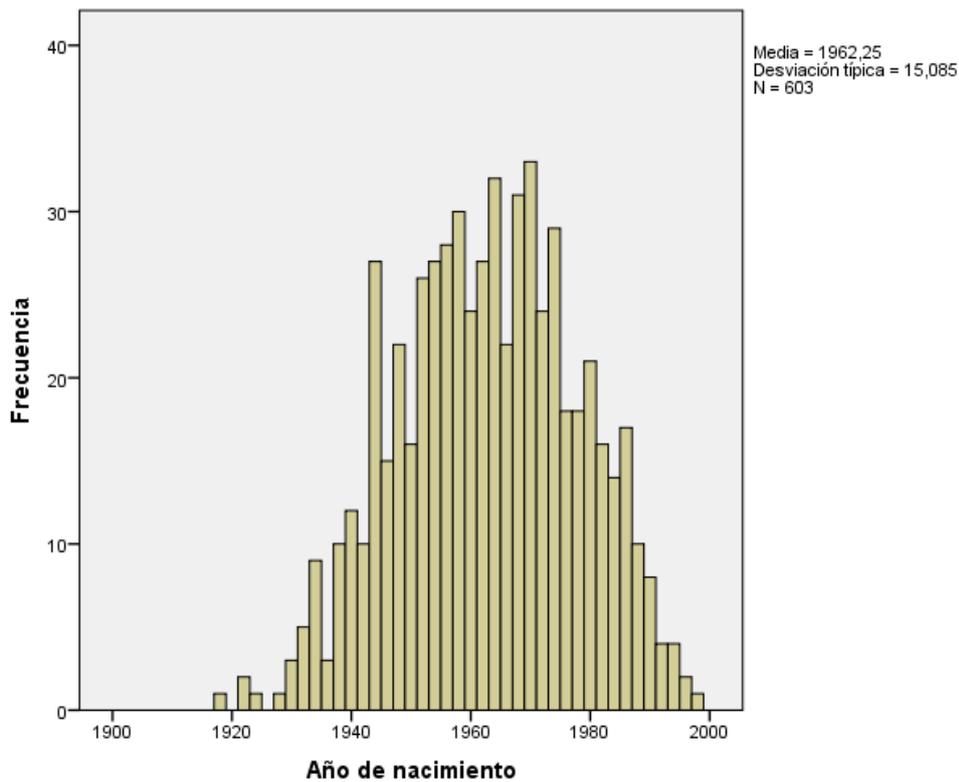
Respecto a la edad se observa que el promedio de las élites es de 56 años. No existe diferencia entre hombres y mujeres, con 57 años para los primeros y 54 para los segundos. Lo más interesante es la edad inicio de la actividad empresarial, que se estimó como la fecha en que asumen su primera actividad empresarial dirigenal menos la fecha de nacimiento. En ese sentido, se observa que la edad promedio en que se dirige una empresa es a los 20 años. En el caso de las mujeres el promedio es de 17 años mientras que en el caso de los hombres es más tarde a los 21 años. Si se considera el año de nacimiento de las élites económicas, estas se concentran entre 1940 y 1970. Por lo cual se observa su promedio de edad.

Tabla 14. Élite económica empresarial por sexo, edad y edad de inicio actividad empresarial (2016)

Sexo	Edad		Edad Inicio Actividad Empresarial	
	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica
Hombre	57	15	21	8
Mujer	54	15	17	8
Total	56	15	20	8

Fuente: SRI-Supercías

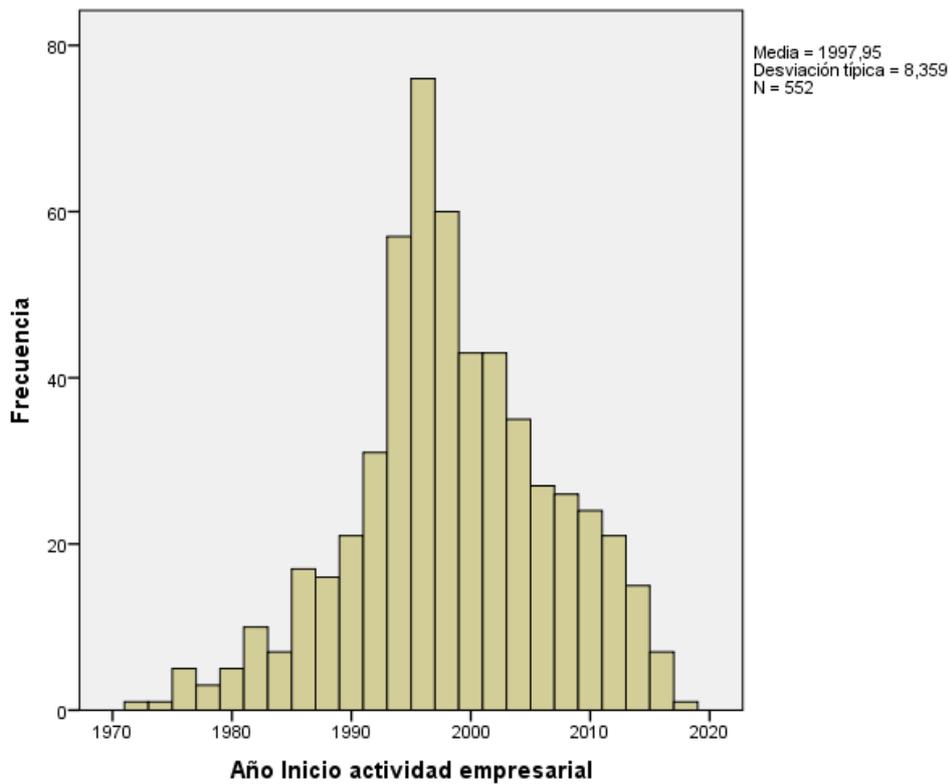
Gráfico 7. Élités económicas empresariales y año de nacimiento (2016)



Fuente: SRI-Supercías

Por otra parte, el año en que inician sus actividades empresariales con alguna posición dirigenal se observa que se concentra en la década del 90. Un periodo complicado para el Ecuador, debido a que las secuelas del neoliberalismo se hacen presentes y estalla la crisis financiera. Es curioso que sea esta década en que se forjan los primeros pasos de las élites económicas empresariales que asumen por primera vez la dirigenal de alguna empresa de su propiedad. Esto marca los códigos y la experiencia que van a adquirir para manejar la actividad empresarial.

Gráfico 8. Élités económicas empresariales y año de inicio actividad empresarial (2016)



Fuente: SRI-Supercías

3.4.1. Cargo Directivo

En lo que respecta a la clasificación de las posiciones que ocupan, se determinó la ocupación dominante.¹⁷ El cargo más recurrente es el de Presidente con un 47% seguido de Gerente General con un 32%. Por otra parte, las élites que no ocupan ninguna posición es de aproximadamente el 16% y las vicepresidencias ocupan un 4.5%. En total, el 84% de propietarios ocupa una posición en alguna empresa de su GE. Eso implica que las élites propietarias son los que toman las posiciones dirigenciales sobre sus empresas, por lo menos formalmente. A través de dos posiciones fundamentales: Presidente y Gerente General.

Tabla 15. Cargo directivo élites económicas empresariales (2016)

Cargo directivo	Frecuencia	Porcentaje
GERENTE GENERAL	196	32.4
NINGUNA	96	15.9
PRESIDENTE	286	47.3
VICEPRESIDENTE	27	4.5

¹⁷ Corresponde al cargo que más frecuencia registra. Se consideró un rango superior al 50%.

Total	605	100.0
-------	-----	-------

Fuente: SRI-Supercías

Los cargos de mayor relevancia, como presidente, se alcanzan a una edad más avanzada, lo que indica un “entrenamiento de las élites” para formar sus conocimientos en el campo empresarial y alcanzar dichos cargos. A los 53 años es la edad promedio que las élites tienen cuando ocupan como cargo principal la gerencia general. Una situación similar ocurre con los que no ocupan ningún cargo. Los vicepresidentes tienen 56 años en promedio y los presidentes 59 años en promedio.

Tabla 16. Edad, edad empresarial y cargos directivos de las élites económicas empresariales (2016)

Cargo Directivo	Edad		Edad Empresarial	
	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica
GERENTE GENERAL	53	13	19	7
NINGUNA	53	19	18	9
PRESIDENTE	59	15	21	9
VICEPRESIDENTE	56	11	21	8

Fuente: SRI-Supercías

En efecto, se empiezan las actividades empresariales en cargos importantes a una edad más avanzada, Por ejemplo, no ocupar ningún cargo pero estar presente como propietario de un GE es en promedio 18 años, gerente general a los 19 años y tanto presidentes como vicepresidentes a los 21 años. Por lo tanto, se demuestra que la edad promedio en una posición jerárquicamente más importante (y dominante) aumenta en esa medida. Por tanto, la antigüedad que una élite tenga en el campo empresarial será fundamental para comprender su posición en el espacio social.

Los principales cargos que ocupan las mujeres en posición de élite económica es la de presidente (37%) y le sigue ninguna posición (34%), finalmente se encuentra la gerencia general (23%) y la vicepresidencia (5%). Por otro lado, los hombres tienen más marcado el cargo de presidente con un 52%, seguido por gerente general (37%) y de manera marginal ninguna posición (7%) y vicepresidencia (4%). Es decir, las mujeres propietarias son las que

no ocupan ninguna posición directiva y los hombres tienen una posición dominante en sus GE.

Tabla 17. Cargo directivo por sexo de las élites económicas empresariales (2016)

Cargo Directivo		Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
GERENTE GENERAL	Frecuencia	149	47	196
	Porcentaje	36.9%	23.4%	32.4%
NINGUNA	Frecuencia	27	69	96
	Porcentaje	6.7%	34.3%	15.9%
PRESIDENTE	Frecuencia	211	75	286
	Porcentaje	52.2%	37.3%	47.3%
VICEPRESIDENTE	Frecuencia	17	10	27
	Porcentaje	4.2%	5.0%	4.5%
Total	Frecuencia	404	201	605
	Porcentaje	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: SRI-Supercías

En lo que respecta a la relación laboral que poseen las élites económicas se observa que solo un 21% no se encuentra afiliado. Por otro lado, un 59% se encuentra afiliado y activo en IESS. Esa situación implica que se encuentran percibiendo un salario por su trabajo y se encuentran registrados en el IESS. No obstante, también son propietarios de las empresas. Al mismo tiempo se observa que un 13% incluso se encuentra jubilado porque cumplió los requisitos de aportes al emplearse, probablemente como parte de las actividades directivas. Este es el patrón.

Tabla 18. Élites económicas empresariales por relación laboral (2016)

Estado	Frecuencia	Porcentaje
No afiliado	130	21.5
Activo IESS	359	59.3
Beneficiario IESS	4	.7
Jubilado IESS	81	13.4
No puede continuar con el trámite: Mora u obligaciones pendientes	31	5.1
Total	605	100.0

Fuente: SRI-Supercías

3.4.2. Élités y multiposicionalidad

La multiposicionalidad se refiere a posiciones ocupadas simultáneamente en el año 2016. Es decir, se consideró que los puestos directivos en las empresas sean durante el mismo periodo y, que por lo menos duren un mes. Un tiempo mínimo para el cobro de un salario mínimo. Esta variable fue la de principal creación. Por lo que se consideró las fechas de la forma más exhaustiva. El resultado fue el número de posiciones ocupadas simultáneamente durante el año 2016, en otras palabras, que se ocupaban al mismo tiempo. De las 605 personas consideradas como élite, tan solo 96 no presentan ninguna posición directiva en el año 2016. En otras palabras, el 16% de las élites no ocupan ninguna posición directiva en sus empresas. Eso implica que el patrón general de las élites económicas empresariales nacionales en Ecuador es ocupar alguna posición directiva en las empresas que conforman sus GE, como indica Castellani (2016) en el caso argentino:

(...) en las empresas privadas nacionales que forman parte de grupos económicos y en los mismos grupos hay mucha más estabilidad en los cargos que en las empresas transnacionales. En el caso de los grupos económicos, como son de propiedad familiar, el presidente suele ser el fundador o alguno de sus descendientes (Castellani 2016, 99).

En promedio cada individuo de ocupa simultáneamente 6.86 posiciones de élite empresarial en el año 2016. Dado que las 509 élites económicas representan 3500 posiciones directivas en ese año. En Argentina “en el caso de la élite empresarial, cada individuo ocupó solo 1,1 posición” (Castellani 2016, 99). Eso implica que en aquel país la élite empresarial tiene una circulación casi nula. En Ecuador, se observa que la élite empresarial está compuesta por un grupo reducido de directivos que circulan por diversas posiciones dentro de las empresas que integran el GE. Sucede algo parecido a lo que ocurre en las élites directivas argentinas. A su vez implica que la multiposicionalidad ocupada por cada individuo es alta.

Se estima que, en promedio, cada firma tiene por lo menos 1.31 directivos. Eso implica que las élites dirigen solo un porcentaje de las sociedades, lo que da lugar a pensar en que existe una amplia capa de gerentes profesionales que no necesariamente son accionistas de las empresas en los GE. De esa forma, se estima 3499 posiciones de élite empresarial, ocupadas por 509 individuos. Por otro lado, el número de sociedades nacionales detectadas es de 25020 y el número de directivos es de 32798. Del total de directivos, las posiciones ocupadas por las élites representan el 11%. El número de individuos representa el 1.6% del total de directivos.

No obstante, en posiciones representa el 11%. Es decir, 10 veces más. Nuevamente se observa que la multiposicionalidad es un mecanismo fundamental para las élites empresarias ecuatorianas.

Tabla 19. Posiciones élites empresariales (2016)

Categorías	Número	Relaciones	Frecuencia
Individuos	509	Posiciones/Individuo	6.86
Posiciones totales	3500	Directivos/Sociedad Nacional	1.31
Sociedades Nacionales	25020	Posiciones/Directivo	11%
Número de directivos	32798	Individuos/Directivos	1.6%

Fuente: SRI-Supercías

3.4.3. Ingresos y multiposicionalidad

En esta sección se establecieron rangos que tomen en cuenta la multiposicionalidad. De esa forma se observa que el promedio de ingresos aumenta a medida que el número de multiposiciones aumenta. Las élites económicas que no muestran multiposicionalidad representan el 28% del total y el ingreso promedio anual de este grupo es de USD 531 mil. En el caso de aquellas que ocupan de 2 a 5 multiposiciones tienen un ingreso promedio anual de USD 596 mil y su peso asciende al 34%. Por otro lado, las élites económicas de 6 a 12 multiposiciones alcanzan ingresos promedios mensuales por USD 731 mil y, finalmente, las élites con más de 12 multiposiciones tienen ingresos superiores a los USD 1.12 millones, sin embargo, representan solo el 12% del total de élites económicas. Esa evidencia muestra la existencia de una brecha de ingresos promedios entre las élites con más multiposiciones (>12) y las que no tienen esta característica (<2) de un 53% aproximadamente. En conclusión, existen indicios que entre una mayor multiposicionalidad se obtienen ingresos altos.

Tabla 20. Multiposicionalidad e ingresos promedios anual de las élites económicas (2016)

Posiciones	Ingresos USD miles		
	Frecuencia	Porcentaje	Media
0 a 1	171	28%	531.53
2 a 5	207	34%	596.00
6 a 12	156	26%	731.59
>12	71	12%	1128.45
Total	605	100%	675230.21

Fuente: SRI-Supercías

Si bien el propósito de este trabajo es abordar la multiposicionalidad, también lo es analizar los distintos atributos que permiten su funcionamiento. En ese sentido, es necesario identificar en las élites económicas empresariales ecuatorianas ciertos rasgos que les caracterizan. Por consiguiente, en la siguiente sección se abordan algunas variables sociodemográficas como el sexo, su edad, lugar geográfico de procedencia, etc. Esto permitirá analizar las variables relevantes que diferencian a dichas élites y su relación con el nivel de ingresos y, en los casos necesarios, su relación con la multiposicionalidad.

Desde esa perspectiva, si se observó que de los 605 individuos que conforman los GE el 67% se encuentra conformado por hombres y el 33% por mujeres. La diferencia se amplía más si se considera las posiciones dirigenciales ocupadas. De los 509 individuos que ocuparon 3500 posiciones, el 74% son hombres y tan solo el 26% son mujeres. De esa forma, se muestra que si bien las mujeres figuran como accionistas son los hombres los ocupantes de las posiciones dirigenciales de élite económica. En ese mismo sentido, se observa que los hombres ocupan en promedio 8 posiciones simultáneas, mientras que las mujeres ocupan tan solo 5. De esa forma, el resultado al diferenciar por género fue que el promedio de posiciones o multiposición es de 6. En el caso de los hombres asciende a 7 y en las mujeres a 3. Por otra parte, los ingresos anuales promedio asciende a USD 675 mil y el pago de impuestos asciende a USD 119 mil.

Tabla 21. Élites económicas empresariales, multiposicionalidad, ingresos e impuestos (2016)

Sexo	Promedio		
	Posiciones 2016	Ingresos (Miles USD)	Impuestos (Miles USD)
Hombre	7	788	135
Mujer	3	448	87
Total	6	675	119

Fuente: SRI-Supercías

Respecto a la edad se observa que el promedio de las élites es de 56 años. No existe una marcada diferencia entre hombres y mujeres, con 57 años para los primeros y 54 para las segundas. Si se considera las edades de las élites económicas que ocupan una posición dirigencial la situación no se transforma demasiado, en el caso de los hombres la edad se mantiene y en las mujeres aumenta a 55 años en promedio.

Lo más interesante es la edad inicio de la actividad empresarial, que se puede identificar como “la edad promedio de ingreso a la posición de élite” (Castellani 2016). Esta se calculó como la fecha en que asumen su primera actividad empresarial dirigenal menos su fecha de nacimiento. En ese sentido, se observa que la edad promedio en que se ocupa una posición dirigenal en una empresa es a los 20 años. En el caso de las mujeres el promedio es de 17 años mientras que en el caso de los hombres es más tarde a los 21 años. Esta es una de las “ventajas” que poseen los propietarios de los GE que a una edad muy joven ya se insertan en una posición dirigenal. De esa forma se configura un “habitus” (Bourdieu 2002) Construido en función de su propiedad, más allá de si es en una empresa sumamente importante para el GE.

En la comparación entre cargo, multiposicionalidad e ingresos se observa que las élites económicas que tienen como cargo dominante el ser presidente tienen un promedio de 7 posiciones simultáneas y, además, registra el mayor nivel de ingresos anuales promedio de USD 755 mil. Por otra parte, las élites económicas que no ocupan ninguna posición –no muestran posiciones dirigenales- tienen el ingreso más bajo con USD 485 mil. Finalmente, las élites con cargos de gerente general y vicepresidente tienen en promedio seis multiposiciones, para ambos casos. No obstante, los gerentes generales indican un ingreso promedio anual de USD 669 mil y los vicepresidentes de USD 541 mil. A pesar de que el peso de los últimos es relativamente bajo, es posible que no solo la multiposicionalidad incida en el nivel de ingresos, también el tipo de cargo directivo.

Tabla 22. Multiposicionalidad, cargo directivo e ingreso promedio de las élites económicas (2016) *

Cargo Directivo	Frecuencia	Porcentaje	Multiposicionalidad	Ingresos USD miles
			Media	Media
GERENTE GENERAL	196	32%	6	669.14
NINGUNA	96	16%	0	485.67
PRESIDENTE	286	47%	7	755.70
VICEPRESIDENTE	27	4%	6	541.04
Total	605	100%	6	675.23

Fuente: SRI-Supercías

3.4.4. Trayectoria Educativa

Este punto es de vital importancia para ilustrar cómo se configura el proceso de mérito en tanto ocultamiento de los privilegios. Así lo señalan Khan y Jerolmack (2013) al estudiar a los

alumnos de una escuela de élite en Estados Unidos en la que los adolescentes de élite perciben “que los resultados no equitativos sean entendidos no como el resultado de las probabilidades que se apilan en el favor de algunos sino como algo que simplemente sucede” (Khan and Jerolmack 2013, 16). De esa manera, no solo en la élite percibe que esto ocurra sino en la sociedad en general. El mejor ejemplo es la educación, observada como catalizador de movilidad social, cuando en realidad es necesario observar primero si existe tal educación en las élites y de existir, cómo esta legitima una serie de relaciones asimétricas en la que se desea alcanzar este atributo como el más visible pero se ocultan otros en los que la educación toma sentido.

En esta sección se abordará ambos, evidencia de la existencia de educación en las élites económicas empresariales y sus distintas características. Entre ellas qué es lo que más estudia la élite empresarial y cómo eso se relaciona con la legitimación del mérito. De igual manera se analiza dónde estudia la élite.

El nivel educativo de las élites económicas empresariales es una variable que permite observar la acumulación de este tipo de capital. Es necesario observar la correspondencia que existe entre el tipo de élites que tienen este tipo de capital. De esa manera se observará el vínculo entre capital económico y capital educativo. Es decir, permitirá observar si las élites de mayores ingresos se relacionan con altos niveles educativos y, también, los lugares en los que se forma las élites.

En ese sentido, se observa que este no es un capital predominante en ellas; solo un pequeño número de miembros de esta élite posee capital educativo. Sin embargo, de la élite que lo posee, este es principalmente obtenido en universidades particulares nacionales (Universidad San Francisco de Quito y Universidad Católica del Ecuador) y en el caso de las extranjeras las que se ubican en EEUU. Finalmente, se observa que las carreras en las que se desarrolló el capital educativo se relacionan con la temática administrativa –marketing, negocios- con el derecho e ingenierías industriales. En lo que respecta a posgrado, casi no poseen este nivel educativo y, si lo poseen de igual forma se liga con la administración y es la Universidad Tecnológica Equinoccial la más concurrida en este aspecto.

Dado el acceso limitado a esta información, una forma de acceder a ella es a través del registro de los títulos de pregrado y posgrado en el sistema nacional de educación superior del

país.¹⁸ Si bien esto solo permite analizar el nivel universitario, es una forma de reconocimiento institucionalizado de poseer este tipo de capital (Bourdieu 1990). De esa manera, es posible determinar si este es un tipo de capital que intervenga en la obtención de ingresos o, por el contrario, no es un factor que diferencie a estas élites en el país.

Sin embargo, también presenta limitantes. Considerando que la necesidad de registrar un título de educación superior se relaciona con conseguir un empleo. Una situación que no es de la principal preocupación de las élites económicas empresariales por su capacidad de “auto emplearse”. Desde esa perspectiva, se observan casos como el de Álvaro Noboa¹⁹ que menciona en su biografía:

Estudió la primaria en el colegio San José La Salle, en Guayaquil, y la secundaria en el Instituto Le Rosey, en Suiza. Entró luego a la Universidad Estatal de Guayaquil donde se graduó de Abogado, realizó luego estudios superiores de Administración de Negocios en el American Management Association de New York (Noboa 2018, 1).

No obstante, no registra estos títulos en el sistema porque no es necesario para sus actividades. De igual forma muestra que adquirir o construir un capital educativo aparece como uno de los factores necesarios cuando no se poseen otros capitales. Aunque es sumamente conocido en la literatura sobre estudios educativos, que las escuelas y colegios de élite son espacios de sociabilidad para construir relaciones (Bourdieu 1990). Considerando este limitante, los resultados muestran que el 69% de las élites económicas empresariales no poseen título universitario o de pregrado, solo el 31% indica tenerlo. Eso implica que de cada 10 personas que pertenecen a una élite económica empresarial, solo 3 poseen título universitario. Dicha información permite indicar que este tipo de capital no es una generalidad en este tipo de élites. A su vez puede indicar que, ante la acumulación de otro tipo de capitales, el educativo es no tan recurrente ya que la mayoría de las élites aquí analizadas no lo posee.²⁰ Eso implica que la habilidad de dirigir una empresa está más en otro tipo de *habitus* generado a partir de otro tipo de capitales (Bourdieu and Waqquant 2005; Bourdieu

¹⁸ La Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación –SENESCYT- posee un registro de los grados académicos alcanzados por una persona.

¹⁹ Es uno de los representantes más conocidos de la élite económico empresarial ecuatoriana, con intereses en la esfera política con varias candidaturas a la presidencia del Ecuador.

²⁰ Es posible indicar también lo contrario: cuando no se tienen otro tipo de capitales, el capital educativo es el único que puede aspirarse a obtenerse para matizar de alguna manera la asimetría o desigualdad en la sociedad.

2008). A pesar de ello es interesante realizar un análisis más amplio de las élites que muestran poseer un título universitario.

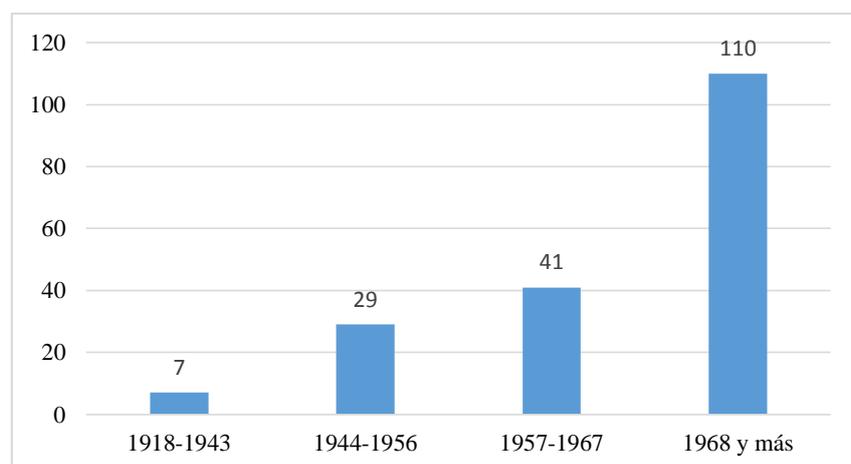
Tabla 23. Título universitario de las élites económicas empresariales (2016)

Título	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	418	69.1
Pregrado	187	30.9
Total	605	100.0

Fuente: SRI-Senescyt

En términos de ingresos se observa que las élites sin título tienen más ingresos que las otras. De esa forma, el promedio de ingresos de las élites sin estudios universitarios registrados es de USD 754 mil y las que tienen título alcanzan un ingreso de USD 498 mil. Es posible que la sobrerrepresentación de las élites sin título provoque esta diferencia. Sin embargo, es posible que el capital educativo se relacione con una estrategia relativamente reciente de las élites económicas empresariales, de las más jóvenes. Por lo tanto, al ser jóvenes sus ingresos son menores a los de las élites con más edad -y por consiguiente tiempo en el campo empresarial-. En ese sentido, se observa que al diferenciar a las élites que tienen título por el año en que nacieron, es a partir de las élites de 1968 que empieza a existir una preocupación por adquirir este tipo de capital. Del total de 187 élites con título, las que nacieron en 1968 corresponden al 59%. En conclusión, los ingresos se relacionan más con la edad que con el capital educativo. No obstante, es necesario observar cómo se distribuyen los tipos de élite en el espacio social, con la tenencia de un título y los tipos de universidad.

Gráfico 9. Década de nacimiento de élites económico empresariales con título universitario (2016)



Fuente: SRI-Senescyt

La clasificación del tipo de universidad se realizó a partir del financiamiento que esta posee, según los criterios del Consejo de Educación Superior –CES-. De esa manera se identificó tres tipos de universidades: i) privada; ii) privada-cofinanciada y; iii) pública.²¹ Es necesario mencionar que el presupuesto del Estado a las universidades privadas cofinanciadas se “destina a becas a estudiantes de escasos recursos desde el inicio de la carrera.” (Santos 2015). Por lo tanto, es posible indicar que el cofinanciamiento es marginal y las universidades son privadas. En ese sentido se observa que, del total de élites económicas con título universitario, el 73% lo obtuvo en una universidad privada (45% en una privada y 28% en una cofinanciada) y solo el 27% en una universidad pública. Eso demuestra que el sitio de reproducción de las élites económicas empresariales, en el campo educativo, se encuentra en universidades privadas.

Tabla 24. Tipo de Universidad élites económicas empresariales con título (2016)

Tipo Universidad	Frecuencia	Porcentaje
U. privada	84	45%
U. privada-cofinanciada	52	28%
U. pública	51	27%
Total	187	100%

Fuente: SRI- Senescyt

En otras palabras, la diferencia entre la capacidad de pago respecto al tipo de universidad matiza las relaciones que una persona va a tener. Por consiguiente, entrar a una universidad privada permite construir lazos que la universidad pública no. Por otro lado, es interesante observar que las universidades son del país, eso implica que por lo menos en el pregrado las élites nacionales estudian en Ecuador. Así, del total de élites con título el 80% es de universidades nacionales, mientras que el 20% son extranjeras. De estas últimas, las que se encuentran en EEUU aportan con 13 puntos porcentuales. Es decir, el sitio extranjero de élites económicas empresariales para adquirir capital educativo es en EEUU.

Existe una preeminencia de las universidades nacionales y que existe un grupo minoritario que estudia en el exterior. Es probable que este grupo corresponda a la élite que más ingresos tiene, por los costos de dicha educación, lo que daría cuenta de una íntima relación entre

²¹ Para observar el listado de universidades públicas: (CES 2018a); universidades privadas: (CES 2018b); universidad privada cofinanciada: (CES 2018c).

capital económico y educativo, este último en formación desde finales de la década del 60. Por consiguiente, es necesario observar si en el espacio social esta hipótesis se comprueba. En ese sentido, la principal universidad en que las élites obtienen su título es en la Universidad San Francisco de Quito (16%) seguido de la Universidad Católica del Ecuador (13%), Universidad del Azuay (6%), Universidad Central del Ecuador (5%) y la Escuela Politécnica del Ecuador, Escuela Superior Politécnica del Litoral, Universidad Católica De Santiago De Guayaquil y Universidad de Guayaquil (todas con el 4%).

Eso demuestra que existe una tendencia o un patrón en el que las élites estudian en ciertas universidades. En estos sitios se configuran redes que van a funcionar a nivel nacional. No obstante, las élites que tienen su formación en el exterior construyen redes con la élite internacional, lo que generaría procesos en que se refuerza la diferencia de las élites económicas empresariales. Es también interesante observar que las de mayor nivel de concurrencia se encuentran ubicadas en Quito, seguidas por las ubicadas en Cuenca y finalmente en Guayaquil.

A eso se debe agregar que la Universidad San Francisco es parte de un Grupo Económico, mismo que toma este nombre por la importancia de esta en el grupo. Es posible que dicha universidad funcione como un centro especializado para que las élites económicas empresariales adquieran el capital educativo del que parecen carecer, dado la insuficiencia de este observado antes; y al mismo tiempo funcione como un espacio de enclasmiento (Weber 2002) para este tipo de élites, es necesario observar además de las empresariales qué otro tipo de élites se educan aquí para cerrar aún más el campo. No obstante, ese no es el objetivo de este trabajo.

Tabla 25 Universidades en la que las élites económicas empresariales obtienen su título (2016)

Universidades	Frecuencia	Porcentaje
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO	30	16%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	24	13%
UNIVERSIDAD DEL AZUAY	11	6%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	10	5%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	7	4%
ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL	7	4%
UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL	7	4%
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	7	4%
UNIVERSIDAD PARTICULAR DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO	6	3%

UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO	4	2%
ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO	3	2%
UNIVERSIDAD DE CUENCA	3	2%
UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA	3	2%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	3	2%
UNIVERSITY OF MIAMI	3	2%
UNIVERSITY OF NOTRE DAME	3	2%
INSTITUTO TECNOLOGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY	2	1%
UNIVERSIDAD DEL PACIFICO ESCUELA DE NEGOCIOS	2	1%
UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI	2	1%
UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	2	1%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	2	1%
OTRAS	46	25%
TOTAL	187	100%

Fuente: SRI- Senescyt

Una vez observado este proceso es interesante examinar las carreras de las élites económicas empresariales que poseen título. De esa forma se muestra que casi el 40% se dedica a actividades relacionadas con lo empresarial, administrativo (21% son carreras administrativas o relacionadas con el marketing y un 20% con ingeniería comercial que es una variante de administración y negocios). Le siguen el derecho con el 16%, la ingeniería mecánica con el 14% y de manera distante la economía, finanzas con un 7% aproximadamente. Existen otras carreras que tienen una tendencia baja como la arquitectura, medicina, las artes, agrarias, así como las de menor peso como son el software y biotecnología con solo el 1.6%.

Tabla 26. Carreras de las élites económicas empresariales (2016)

Carrera	Frecuencia	Porcentaje
Administración de empresas/marketing	39	20.9
Ingeniería Comercial	38	20.3
Derecho	29	15.5
Ingeniería Mecánica/Electrónica/Industrial	26	13.9
Economistas/Financieros	13	7.0
Arquitecto	8	4.3
Medicina/Química	8	4.3
Artes	6	3.2
Agrarias/Minera/Alimentos	5	2.7
Otros	5	2.7
Otras ciencias sociales	4	2.1

Comunicación	3	1.6
Software/Biotecnología	3	1.6
Total	187	100.0

Fuente: SRI- Senescyt

El tipo de carreras es una aproximación a la dedicación de las élites económicas empresariales en el país. De esa manera, se observa que lo administrativo es lo que posee mayor peso, se sitúa en segundo lugar el derecho como uno de los saberes importantes en el campo empresarial, por encima de las ingenierías más ligadas a las industrias y a los economistas.²² En temática de posgrado la frecuencia es aún menor, solo el 10% del total de élites muestra tener un posgrado (59 individuos), que se obtiene en universidades privadas nacionales en su gran mayoría, con una mayor incidencia en la Universidad Tecnológica Equinoccial con el 16%. Esa información confirma que el capital educativo no es de gran incidencia en las élites económicas empresariales y, por lo tanto, probablemente no tenga relación con los altos ingresos de estas. Desde esa perspectiva, el esfuerzo por tener una carrera educativa de las personas que no pertenecen a esta élite quizá es una búsqueda de acumular algún capital. Por otra parte, como los miembros de esta élite sí tienen otros capitales, el educativo no es uno de principal preocupación, por lo menos en la gran mayoría de las élites económicas empresariales.

Entre las élites que si tienen educación el hecho de que sea la administración la principal profesión entre las élites empresariales ecuatorianas más jóvenes tiene sentido. Dada la tradición empresarial que se forma en estas personas –la aparición de los GE tiene varias décadas, como se mostró antes- es lógico que se busque especializar en esto saberes. Sin embargo, esto es posible dado que estas personas poseen otros atributos o capitales que permiten la realización de que este saber sea necesario; uno de ellos, por ejemplo, es por lo menos una empresa ya en formación.

En ese sentido, permanece invisibilizado que las élites poseen otros atributos que condicionan la eficacia de la educación. Del otro lado, las personas desprovistas de otros atributos o capitales consideran que solo seguir esta carrera tiene una retribución importante en tanto ingresos, prestigio, etc. De esa manera, se configura las relaciones asimétricas y las personas

²² Esto último es una interesante información para reflexionar sobre qué predomina en el campo empresarial en tanto lucha en el poder a partir de distintas profesiones (Dezalay and Garth 2002).

que llegan a fracasar no observan la estructura diferenciada e internalizan la culpa. Por otra parte, como mencionaba Khan y Jerolmack, ocurre algo parecido en la élite que considera legítima su posición porque no percibe la suma de atributos que posee. En el país, este proceso es importante, considerando que la administración de empresas es una de las carreras más demandadas a nivel nacional.²³ Eso mostraría que las aspiraciones de varios emprendedores se verán truncadas efecto de la estructura asimétrica existente, probablemente, sin consecuencias para que esa estructura se modifique.

En conclusión al esbozar una mirada sintética sobre las élites económicas empresariales y la educación, es posible observar cómo se ocultan atributos que deben ser develados para comprender cómo se construye el campo de las élites empresariales y los atributos que funcionan eficientemente para mantener y reproducir las posiciones de élite empresarial. De esa manera, la siguiente sección contiene las variables utilizadas para la construcción del campo de las élites empresariales a partir del ACM.

3.5. Construcción del ACM

Para la construcción del campo de las élites económicas empresariales se han utilizado 12 variables que contienen características tanto personales como del Grupo Económico al que pertenecen.

1. Capital Económico

- **Ingresos:** Se trata de los ingresos registrados en el Servicio de Rentas Internas en el año 2016. Eso permitirá observar a las élites con mayor nivel de ingresos. Por otra parte, el registro fiscal del ingreso permite anular el efecto del sesgo respecto al ingreso cuando se realiza una encuesta, pues las personas tienden a no declarar sus ingresos reales (Piketty 2014). De esa manera se obtiene una medida más real.
- **Impuestos:** Esta variable permite identificar si las élites económicas que más ingresos registran son los que pagan más impuestos o, por el contrario, esto no ocurre.

²³ Según la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, con información de 2018 “Entre las carreras más demandadas estuvieron Medicina, Enfermería, Administración de Empresas, Derecho, Psicología y Educación Inicial” (Senescyt 2018).

2. Capital Posicional

- **Multiposicionalidad:** Este concepto fue desarrollado por (Boltanski 1973) para entender cómo “los sectores dominantes ocupan más posiciones” en la sociedad (Boltanski (1973) citado en Vommaro 2015, 120). De esa forma, se entiende a esta como la “aptitud socialmente condicionada para ocupar simultáneamente varias posiciones sociales situadas en el mismo campo.” (Boltanski 1973, 3). La forma de operacionalizar esta variable en el campo de las élites económicas empresariales fue el número de cargos directivos ocupados simultáneamente en el año 2016 a partir de información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- **Cargo directivo:** Se refiere al cargo directivo dominante ocupado en las posiciones.
- **Relación de ingresos:** La variable aquí indica permite observar la forma de acceder a los ingresos. Se refiere a si las élites económicas empresariales están activas en el sistema de seguridad social (IESS) lo que implicaría estar registrados en las nóminas de las empresas percibiendo un ingreso bajo la forma de salario. Por otro lado, también se encuentra la modalidad jubilado, lo que implica haber cumplido un periodo específico para serlo y que la forma de acceder a los ingresos es distinto. Finalmente se encuentra una tercera forma que es la no afiliación, lo que muestra otra forma de acceder a los ingresos.

3. Capital Simbólico

- **Antigüedad:** Para observar el capital simbólico de las élites en el campo empresarial se consideró la antigüedad en las dirigencias empresariales, es decir, una variable que condensa de cierta forma un capital simbólico acumulado en forma de prestigio de dirección empresarial (Bourdieu 1999, 234). Considerada como la diferencia entre el año 2016 y el año en que empezó la actividad de dirigencia empresarial.
- **Edad:** La edad en las élites indica la experiencia que estas personas poseen, lo cual lo convierte en una forma de prestigio (Denord, Lagneau-Ymonet and Thine 2011).

Estructura Grupos Económicos

- **Activos:** Se refiere a la riqueza total que posee cada Grupo Económico en el 2016 registrado en el Servicio de Rentas Internas, esto es pertinente dado que existe una

diferencia fundamental entre riqueza e ingresos. La primera variable observada como un stock y la segunda como una de flujo (Esquivel 2015).

- **Ingresos:** Los ingresos registrados de cada Grupo Económico en el Servicio de Rentas Internas al año 2016.
- **Directivos:** El número de directivos indica el tamaño del Grupo Económico, lo que configura el tamaño que posee el Grupo Económico en tanto dirección y número de empresas.
- **Composición:** Indica el tamaño dominante de las empresas que conforman el Grupo Económico.
- **Capital Simbólico:** En este caso se consideró la antigüedad que el Grupo Económico tienen en el mercado. Se construyó a partir de la fundación de la empresa que otorga el nombre al Grupo Económico.

Capítulo 4

Resultados campo de la élite empresarial

4.1. Interpretación de los ejes

La construcción del ACM se realizó con las 12 variables propuestas con información para un total de 605 personas. En ciertas variables no se disponían de todos los datos por lo que en el caso de cargo directivo se tienen datos para 482 personas y en antigüedad para 552. Eso dio como resultado un total de 46 modalidades (de las cuales 3 son consideradas modalidades pasivas). El análisis realizado es un análisis de correspondencias múltiple, conocido como específico (Le Roux and Rouanet 2010, 61-64). La varianza total de la nube de puntos es de 2.60758. La mayor contribución se da en los dos primeros ejes por lo que estos van a interpretarse (Bustamante 2014); sus auto valores son $\lambda_1=0.235$; $\lambda_2=0.185$. Se interpretará los dos primeros ejes, que corresponden al 16.1% de la varianza total. Sin embargo, la tasa modificada es de 27.7% para el primer eje, que sumada al segundo, 12.8, totalizan un 40.54% (Le Roux y Rouanet 2010). Es decir, se observa una acumulación de información relativamente fuerte en los dos primeros ejes.

Tabla 27. Contribución a la varianza total con 12 variables y su contribución a los dos ejes en el campo de las élites (2016)

VARIABLES	Contribución a la varianza (%)	Contribución al eje 1 (%)	Contribución al eje 2 (%)
Cargo de élite	3.8	2.0	0.6
Multiposicionalidad	9.6	6.5	4.2
Ingresos élites	9.6	3.9	10.0
Impuestos élites	9.6	8.1	10.0
Ingresos GE	9.6	17.1	9.6
Activos GE	9.6	20.9	11.1
Directivos GE	9.6	14.5	10.2
Año fundación GE	12.8	8.7	3.0
Edad	6.4	6.8	16.5
Relación laboral élites	6.4	1.6	8.0
Antigüedad en el campo	6.7	8.0	14.5
Tamaño GE	6.4	1.9	2.2
Total	100	100	100

Fuente: Análisis ACM

La mayor parte de la varianza del eje 1 se explica por el peso de las variables que representan los “Activos del GE” (21%), “Ingresos GE” (17%), “Directivos GE” (14%) que suman en total el 52%. Por consiguiente, se puede considerar que el primer eje está constituido por la estructura económica-administrativa del GE, su riqueza (activos), ingresos y el número de directivos que tiene; eso a su vez está relacionada con el número de empresas que posee el GE. El segundo eje se encuentra la edad como una variable fundamental (17%), la antigüedad en el campo dirigenal (14%) y el nivel de ingresos de la élite (10%). Es decir, en este eje se encuentran las categorías personales de las élites, que se diferencian por sus características al interior del GE. A continuación se encuentra un resumen de la composición de las modalidades con mayor participación en la estructura del primer eje:

Tabla 28. Análisis de Correspondencias múltiples: interpretación eje 1 (2016)

Variable	Contribución	Modalidades		Contribución	
		Superior	Inferior	Superior	Inferior
Activo_GE	20.95	Act.>544	Act.0-86.9	7.68	8.67
Ingresos_GE	17.06	G.ingr.>389	G.ingr.0-85.9	4.81	8.04
Directivos_GE	14.47	Direct.>70	Direct.0-17	5.70	5.65
Año_fundación_GE	8.66		Fund.>=2000		3.42
Impuestos_elites	8.12	Imp.>121	Imp.0-2.08	3.71	3.48
Antig.Elite	7.96	Antig.campo>=26	Antig.campo<=15	2.87	4.45
Edad	6.81		Edad.20 a 40		4.56
Multiposicionalidad	6.55	Multip.>=12		2.61	
Total	90.55			27.39	38.26

Fuente: Análisis ACM

En la interpretación del eje 1 se seleccionó aquellas modalidades con una contribución superior a la media ($100/43=2.32$). Se seleccionaron 13 modalidades (sobre 43 activas) que cumplen con este criterio, estos aportan al 65.7% de la varianza del eje 1 y resume claramente las posiciones y permite interpretar este eje; es decir, que un poco menos de un tercio del total de modalidades participa con dos tercios de la información que permite la construcción del eje 1 (eje vertical). En este se oponen modalidades como las de multiposicionalidad, igual o superior a 12 (en la parte superior) y las otras en la parte inferior. De igual manera, se encuentran el nivel de impuestos, en este se oponen los extremos de las modalidades, entre los que más pagan contra los menos pagan. En la parte superior se encuentran los primeros.

La siguiente modalidad es los referentes a los ingresos obtenidos por el GE, en la parte superior se encuentra los que más ingresos tienen y en la parte inferior los que menos ingresos

poseen -además, se encuentra relevante los ingresos medios altos como una modalidad intermedia-; algo similar ocurre con la distribución en el espacio de los activos de los GE. En el caso de los directivos, existe una clara oposición entre las élites en GE con menos directivos y los que más poseen (sector inferior y superior respectivamente).

En el mismo eje, la fundación del GE después del 2000 se opone al resto de modalidades. Eso implica que existe una marcada diferencia entre los nuevos GE y aquellos que fueron creados antes de este año. Entre los más antiguos se encuentran los GE creados a partir de 1905. Esta variable devela el prestigio del GE, lo que podríamos considerar el “capital simbólico acumulado” (Bourdieu 1999, 234), que opone a los GE ya constituidos y los que apenas entran al campo de las élites (a pesar de que han transcurrido 16 años desde 2000). En efecto, el eje 1 se puede hallar la intensidad de los capitales, en otras palabras, su volumen (Duval 2013); tanto del GE como de las características personales de las élites económicas empresariales. Es decir, las estructuras diferenciadoras del GE y sus características.

Tabla 29. Análisis de Correspondencias múltiples: interpretación eje 2 (2016)

Variable	Contribución	Modalidades		Contribución	
		Izquierda	Derecha	Izquierda	Derecha
Edad	16.537	Edad.>=51	Edad.20 a 40	5.91	8.58
Antig.Elite	14.481	Antig.campo>=26	Antig.campo<=15	3.26	9.01
Activo_GE	11.100	Act.187-543.9	Act.0-86.9	3.11	4.12
Directivos_GE	10.227	Direct.>70	Direct.0-17	3.05	3.39
Ingresos_elites	10.029	Ingr.>658.9	Ingr.0-118.9	4.53	4.94
Impuestos_elites	10.027	Imp.>121	Imp.0-2.08	5.30	3.50
Ingresos_GE	9.574	G.ingr.186-388.9	G.ingr.0-85.9	2.46	5.88
IESS_GE	7.967	Iess.jubilad		6.73	
Total	89.94			25.33	26.72

Fuente: Análisis ACM

En la interpretación del eje 2 se seleccionó aquellas variables con una contribución superior a la media ($100/43=2.32$). 15 modalidades (sobre 43) cumplen con este criterio, estos aportan el 52.1% de la varianza del eje 2 y resume claramente las posiciones y permite interpretar este eje. De esa forma, el eje 2 (eje horizontal) se encuentra representado por la edad, diferenciando a las élites entre personas más adultas –en la parte izquierda ($>=51$ años)– y a los jóvenes –en la derecha (entre 20 y 40 años).

Existe también una marcada oposición entre la antigüedad de las élites en el campo empresarial, que también puede ser entendida como un capital simbólico acumulado en el campo empresarial, en tanto dirigencias empresariales y su conocimiento. Distribuido entre los extremos, los que llevan más de 26 años en el espacio dirigenal (parte izquierda) y los que llevan menos de 15 años (parte derecha). Finalmente, el nivel de ingresos personales de las élites económicas empresariales, con una clara oposición entre los menores ingresos en la parte derecha y los de mayores ingresos a la izquierda. La otra modalidad importante es la relación que una persona tiene con sus ingresos. En ese sentido, la modalidad jubilado (ubicada en la parte izquierda), se opone a las otras modalidades, distribuidas en la derecha. De esa manera, en el gráfico 6 se estructura el espacio social del campo de las élites económicas empresariales.

La distribución en el espacio social muestra que en la parte superior se encuentra la élite económica empresarial ecuatoriana con la intensidad de capitales más altos. La composición de capitales indica que los ingresos más altos (>658.9) se relaciona con la más alta multiposicionalidad (≥ 12), con los ingresos de GE más altos (>389), la edad más alta (≥ 51) y con la antigüedad en la dirigenal (≥ 26), son los que más impuestos pagan (>121). Finalmente, se encuentra la forma en que se relacionan con sus ingresos, que responde a élites que ya están jubiladas y su fundación es anterior al año 2000. Estas son las élites que acumulan todas las especies del capital en juego en el campo. Del otro lado, se encuentran las élites con los ingresos más bajos, que se encuentran en los GE con los menores ingresos, de menores activos, jóvenes, que casi no tienen multiposicionalidad, ni antigüedad en dirigenal empresarial. Además, cuentan con el nivel más bajo de activos y su fundación es después del 2000; también resalta que la forma de obtener sus ingresos se relaciona con estar activos en el IESS, es decir, la manera de obtener ingresos responde a las élites que obtienen sus ingresos en nómina de las empresas que configuran GE. En otras palabras, las que están desprovistas de una intensidad alta de todas las formas de capital.

que no están obteniendo ingresos bajo la forma de empleados activos. Por lo tanto, se genera una dinámica distinta. Dicha diferenciación puede ser observada de manera clara en el gráfico 7 que permite ver elipses de concentración de clases establecidas en la nube de individuos. La multiposicionalidad funciona como estrategia cuando la forma de acceder a los ingresos se relaciona con estar jubilado. Eso diferencia a las élites que tienen a la multiposicionalidad como estrategia de los que tienen como estrategia que sus GE obtengan ingresos sumamente altos, porque su forma de obtener ingresos es distinta. Desde esta perspectiva diferenciadora, también se observa que la fecha de fundación de estos GE es la más antigua (1905-1964) en relación con las élites que utilizan a la multiposicionalidad, se trata de los GE fundados entre 1965 y 1979. Eso implica la existencia de la multiposicionalidad como un capital diferenciador que permite obtener altos ingresos de manera contingente, bajo las condiciones mencionadas. Existe otra estrategia que permite obtener ingresos altos y medio altos. Dada la fundación distinta de los GE, eso implica que la multiposicionalidad es una estrategia más reciente. En conclusión la multiposicionalidad sí actúa como un capital diferenciador que se relaciona con los altos ingresos pero de manera contingente, que funciona en combinación con otro tipo de capitales y de acuerdo a las estrategias construidos por las élites económicas empresariales.

En términos de ingresos eso explicaría porque en Ecuador la composición de los ingresos del 0,1% más altos de Ecuador en 2013, indica que los ingresos provenientes del capital equivalen a solo el 16,9% del total y los ingresos provenientes del trabajo corresponden al 79,3%. (Rossignolo, Oliva and Villacreses 2016, 70). Esta información se contrasta con los datos presentados en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de 2011 y 2012 en la que se constata que la composición de ingresos en el decil más alto de ingresos corresponde en un 84% a ingresos provenientes del trabajo, mientras que los ingresos por renta de la propiedad y del capital equivalen a solo al 6% del total. Por otro lado, en países como Estados Unidos y Francia los ingresos se obtienen derivados de la posesión de capital, así “los ingresos del capital eran predominantes dentro del 0,1% de los ingresos más elevados en Francia en 2005” (Piketty 2014, 1213). Además, “en el seno del 1% [de los ingresos más altos], los ingresos del trabajo se convierten poco a poco en complementarios, mientras que los del capital se transforman gradualmente en el ingreso principal” (Piketty 2014, 1230).

De esa manera se observa que en el caso de las élites económica ecuatorianas funciona otra forma de percibir ingresos. Esta es a través de los que se obtienen en los cargos directivos. Sin

embargo, también existen los ingresos que se obtienen de la posesión del GE como una especie de renta. Es en esa diferencia que la multiposicionalidad toma lugar y que en algunas élites económicas empresariales el interés principal está en que el GE obtenga los más altos niveles de ingresos, pues eso implica que ellos van a obtener ingresos en forma de renta, ya que no muestran filiación salarial o de ingresos con sus empresas, eso les permite alcanzar un nivel medio alto de ingresos. Y en ese sentido, la multiposicionalidad es relevante en tanto da cuenta de un prestigio alcanzado por las élites y es una forma más efectiva de tener los ingresos más altos.

Como se mencionó ocupar una posición implica la posesión de determinados capitales. En el caso de la multiposicionalidad dirigenal esta parece tener el efecto de prestigio entre las elites económicas. Esto quiere decir que las personas que ya tienen una trayectoria reconocida van a acceder con más frecuencia a estos cargos (valoración de su experiencia o antigüedad en el campo, de sus contactos con otras empresas, su capital social, su capital político, entre otros). De esa manera se configura un reconocimiento social del campo empresarial. En ese sentido, son las élites jubiladas las que tienen esta especie de prestigio traducido en multiposicionalidad, pues son ellas las que han acumulado prestigio en el campo y el resultado son estas múltiples posiciones empresariales. Por lo tanto, a modo de hipótesis -aún falta elementos para realizar una afirmación enfática- es posible indicar que esta acumulación de prestigio en tanto multiposicionalidad funciona como un instrumento de reproducción social de las elites -en términos de familias, de redes, de valores, etc. Lo que plantea una profundización del presente análisis como una línea de investigación.

Finalmente, se muestran a los individuos que forman parte de las élites económicas y su distribución en el espacio estadístico, en el que se observan los nombres de estos actores que dominan en el campo empresarial. En el que se pueden encontrar nombres reconocidos y que tienen influencia tanto en el accionar empresarial, así como en el político. El cuál es necesario reflexionar en futuras investigaciones. Cada punto de la nube de individuos son los empresarios que forman parte de los GE; sin embargo, para mejorar la lectura del gráfico solo se seleccionaron algunos individuos que se encuentran en la parte más opuesta de los ejes.

Gráfico 11. Clases de élites económicas empresariales según el ACM (2016)

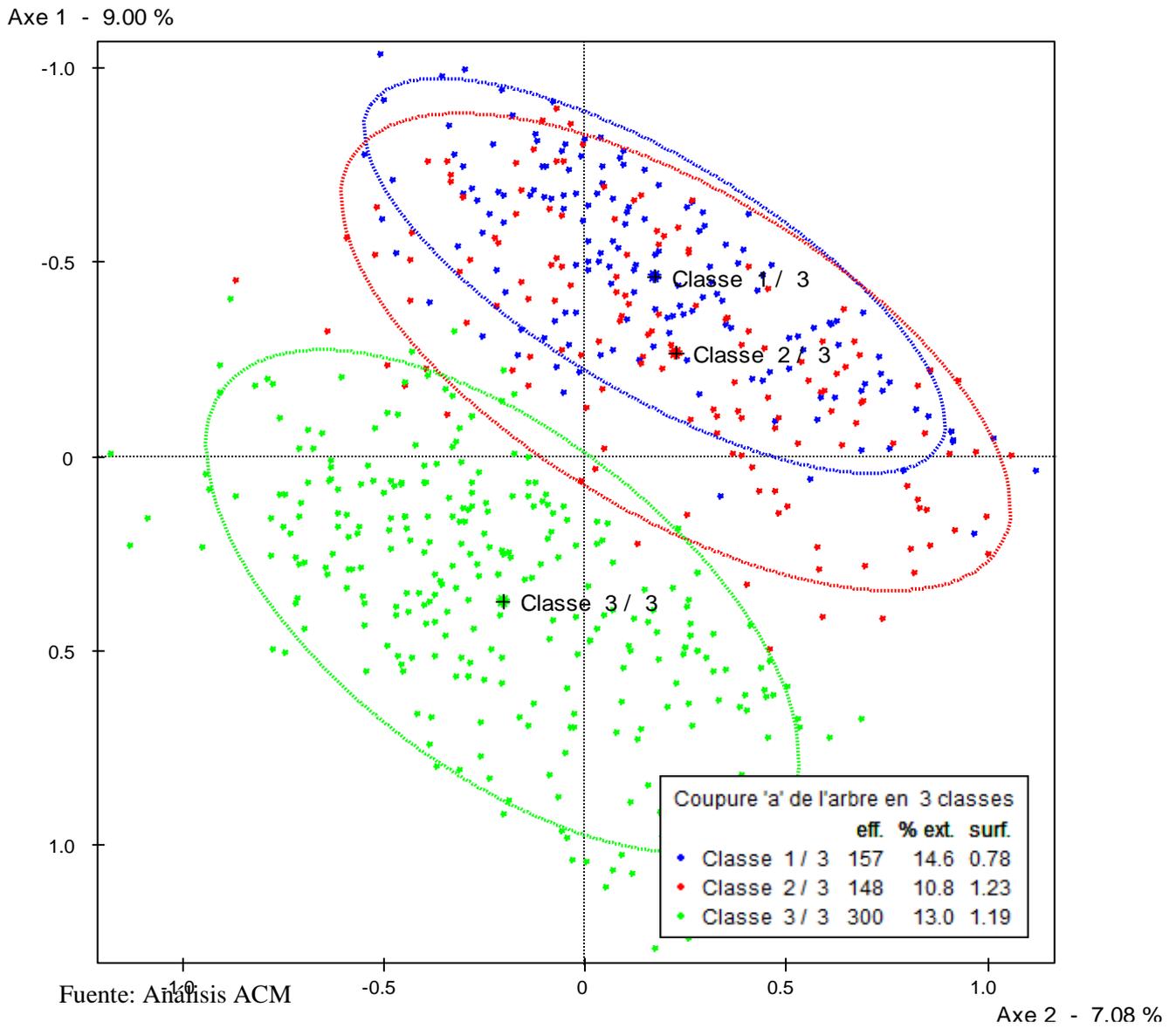
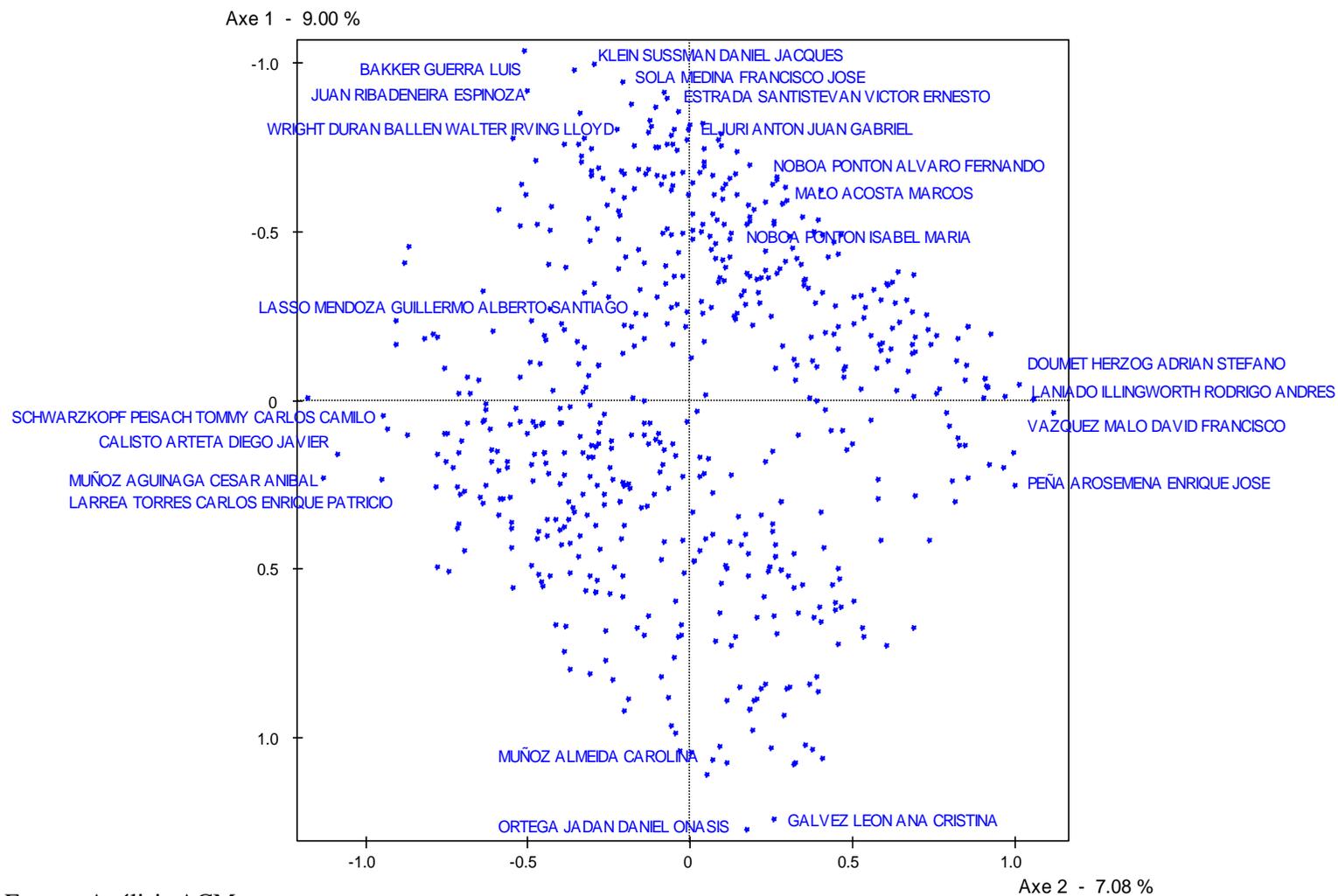


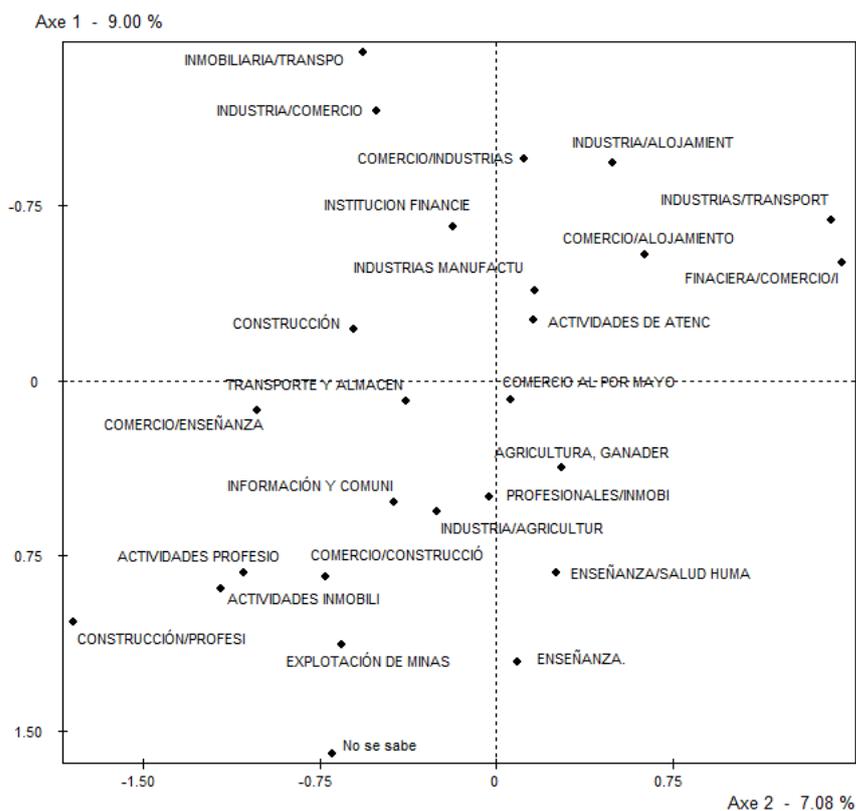
Gráfico 12. Élités económicas empresariales nacionales Ecuador (2016)



Fuente: Análisis ACM.

Las ramas de actividad en las que se centran estas élites son descritas a continuación. Se trata de una variable suplementaria; es decir, no participa en la construcción del espacio, se proyecta en él en función de las propiedades antes descritas. En el gráfico 9 se puede observar una tendencia de 11 tipos de ramas que dominan el campo empresarial. De estas, 7 son de tipo heterogéneo, es decir, no son GE que se dediquen a una sola actividad económica, sino por lo menos a dos. En ese sentido, se puede decir que las élites con más ingresos tienen una estructura productiva centrada en los sectores: i) inmobiliarios y transporte; ii) la industria en asociación con el comercio; iii) las instituciones financieras y; iv) la construcción. Es decir, aquellas ramas ubicadas en el cuadrante superior izquierdo. Por otro lado, en el cuadrante superior derecho se encuentran los sectores: i) industria y alojamiento; ii) industria y transporte; iii) comercio alojamiento; iv) financiera y comercio; v) industrias manufactureras, que son ramas donde si bien no existen ingresos altos de las élites, si de los GE. Por tanto, a las élites ubicadas en ese lugar no les va a interesar obtener altos ingresos personales sino que el GE los obtenga. Sin embargo, más allá de esta interpretación, es preciso indicar que los sectores antes indicados son los que dominan en el campo empresarial, según la estructura de las variables y su relación entre ellas.

Gráfico 13. Ramas de actividad de las élites económicas empresariales nacionales Ecuador (2016)



Fuente: Análisis ACM

4.3. Élites, multiposicionalidad y política fiscal

La multiposicionalidad funciona como un mecanismo para eludir el pago de impuestos a través de la facturación entre sus empresas, lo que funcionaría como una especie de precios de transferencia a nivel interno. Es decir, una persona con la posibilidad de tener varias posiciones, factura a varias de sus empresas con altos precios, con lo cual se queda con estos ingresos y eso haría que la empresa tenga unos costos elevados, los cuales le permiten reducir su base imponible para el impuesto a la renta y pagar muy por debajo de su real capacidad. Por otra parte, con estos elevados ingresos debería pagar impuestos más altos, pero dada las deducciones y exoneraciones a las que se acoge, esto posibilita que no pague impuestos.

En ese sentido, el estudio de Báez (2017) muestra como en términos relativos los GE del quintil más alto de ingresos paga menos impuestos que los GE del quintil más bajo. De esa forma, se indica que los GE del quintil más alto de ingresos tiene una carga tributaria (total impuestos pagados en relación con sus ingresos) de apenas el 10.54% y los del quintil más bajo de ingresos una del 26.97%, lo que demuestra la regresividad de los impuestos. Como se observó en estos grupos, las élites económicas empresariales poseen una alta multiposicionalidad. Entonces, es adecuado indicar que sí existe una relación entre este nivel bajo de estos impuestos –en términos relativos- y que no puede ser captado por el ACM. En ese sentido, se recurrió a una entrevista para tratar de comprender cómo esta relación tiene lugar a una trabajadora de contabilidad de una empresa que realizaba estos servicios a ciertos GE. Al indagar sobre cómo opera la relación entre propiedad e ingresos de los socios o accionistas, se observa la relación de los socios con su empresa en términos de contratos laborales. En este sentido se mencionó que:

(...) por lo general dos de ellos tienen nombramiento de gerente y presidente respectivamente, el nombramiento viene a ser un contrato civil, por lo tanto, no son considerados empleados de la empresa, sino mandatarios, que no están sujetos bajo el código de trabajo y no deben estar dentro de la nómina. Si la empresa paga honorarios al Presidente y Gerente deben facturar y afiliarse al IESS de forma voluntaria. Los socios o accionistas de la empresa que no tengan nombramiento de gerente o presidente pueden estar en nómina (Avila 2017, 2).

Algunos accionistas o socios tienen una relación no salarial en estricto sentido con la empresa, no perciben un sueldo concreto; es decir, no se encuentran dentro de la nómina de la empresa en relación de dependencia. No obstante, la relación con la empresa sí implica la

probabilidad de obtener un ingreso a través de la facturación. Por consiguiente, bajo distintos mecanismos, los ingresos de la empresa son apropiados de una u otra forma por los socios o accionistas en forma de ingresos personales, ya sea bajo la figura salarial o bajo prestación de servicios. Dado que las élites empresariales tienen varias posiciones porque tienen varias empresas, ellos obtienen así una múltiple recepción de ingresos. Así, al preguntar sobre si los socios o accionistas son al mismo tiempo gerentes o presidentes de varias empresas se señala que:

Por lo general es así, los socios o accionistas tienen nombramiento de Gerente o Presidente al mismo tiempo. (...) Si tiene varios empleadores, todos los sueldos que perciba con ellos, es decir si yo trabajo en tres empresas diferentes, tengo que estar afiliada tres veces y percibir tres sueldos. Puede estar en relación de dependencia (nómina) de varias empresas y además facturar. Sí, es muy común que tengan la representación legal de una de ellas o varias, y en el resto estar en nómina y recibir sueldos mensualmente (Avila 2017, 2-3).

Desde esa perspectiva, también resalta el hecho de que los deciles más altos de ingresos se beneficien de las deducciones tributarias o no pago del impuesto a la renta. En el año 2011 “se observa que el 80% de la población de menor renta acumula apenas el 0.45% del sacrificio total” (Centro de Estudios Fiscales 2011, 24). Por lo tanto, se demuestra que obtener ingresos a través de la facturación a varias empresas, a través de la multiposicionalidad, resulta sumamente útil; a nivel de empresa como a nivel personal.

Con esa evidencia no solo se refuerza la importancia de la multiposicionalidad para obtener ingresos, también se confirma lo hallado en el ACM en que los ingresos más altos los obtienen las personas jubiladas. Eso implica que esas personas se pueden acoger a remisiones tributarias y por ello resalta el hecho de que si la carga tributaria es menor en compañías, la situación entre élites es aún más complicada. De esa manera, se observa que existe una tendencia regresiva. Por un lado, el decil de menores ingresos paga un 74% de impuestos en relación a sus ingresos. Es posible indicar que por cada dólar percibido pagan 74 centavos. Del otro lado, las élites del decil de mayores ingresos pagan tan solo un 11%. Eso implica que por cada dólar percibido se paga a penas 11 centavos. Esa información permite observar que existe una estructura regresiva de los impuestos entre las élites ecuatorianas.

Tabla 30. Élités económicas empresariales y política fiscal (2016)

Deciles	Ingresos	Impuesto a la renta	Total recaudado	Nivel de multiposicionalidad	Relación Impuesto a la renta/ingresos	Relación total recaudado/ingresos
Decil 1	30710	578	22585	3.27	2%	74%
Decil 2	76113	6231	38562	4.44	8%	51%
Decil 3	117409	11794	68426	5.05	10%	58%
Decil 4	161216	20511	41517	6.23	13%	26%
Decil 5	231157	39452	47709	5.38	17%	21%
Decil 6	335675	62302	138421	7.26	19%	41%
Decil 7	466534	94219	136071	7.21	20%	29%
Decil 8	643943	128091	140384	5.07	20%	22%
Decil 9	1116519	243847	162850	6.31	22%	15%
Decil 10	3593362	889921	396981	7.58	25%	11%

Fuente: SRI.-Supercías

Las élites económicas empresariales que más pagan impuestos son los que dan la apariencia de que existe un Estado que recauda niveles exorbitantes de impuestos. Sin embargo, esto no ocurre de esa manera, existen élites que no tienen una carga tributaria tan alta y se trata de las élites con los ingresos del más alto nivel. Eso es lo que genera resistencia entre las élites para pagar impuestos, cuando en realidad son los de más altos ingresos los que dejan de hacerlo. Es posible indicar que eso le da el sentido a esta disputa por el no pago de impuestos.

En esa perspectiva, es pertinente indicar que el gobierno tiene una estructura progresiva que es eludida. Eso lo muestra la progresividad del impuesto a la renta generado, es decir, las élites de más altos ingresos son los que poseen una mayor carga tributaria. No obstante, el impuesto a la renta generada corresponde a lo que se debería pagar y no lo que se paga efectivamente. Eso demuestra que bajo distintos mecanismos las élites de mayores ingresos logran que el nivel de impuestos que deben pagar no sea efectivo.

En un primer momento, se manejó la hipótesis de que la multiposicionalidad no solo era un mecanismo que permitía obtener altos ingresos y el ACM mostró la contingencia de este factor diferenciador, que depende al mismo tiempo de otros factores. De esa manera, si bien en el decil de más ingresos existe la más alta multiposicionalidad y son los que menos impuestos pagan, entre los deciles de ingreso medio también existe un nivel de multiposicionalidad parecido y su carga tributaria es más alta (deciles 6 y 7). En ese sentido,

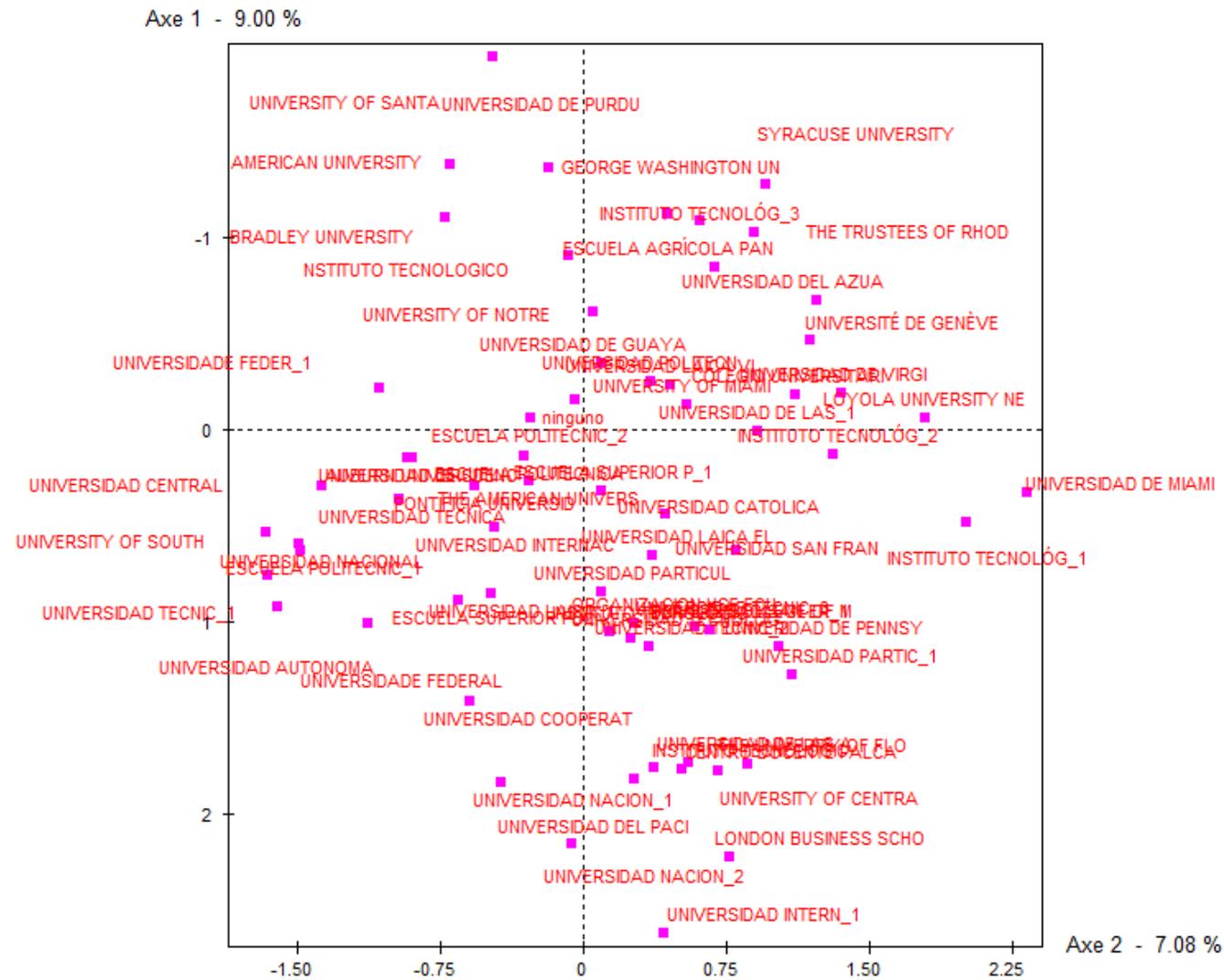
es posible indicar que la multiposicionalidad funciona, bajo cierta contingencia, como un mecanismo que posibilita el no pago de impuestos, como ya fue explicado. En conclusión, todavía debe explorarse más cómo funciona la multiposicionalidad y su relación con política fiscal, para evitar la elusión fiscal.

Finalmente, es importante señalar que en términos educativos se observó que las élites económicas empresariales no disponen de un capital cultural dominante. De esa forma, las que no muestran nivel de estudios universitarios se encuentran ubicados en la parte superior del campo. Eso indica que en este campo, lo educativo no es un factor fundamental. Sin embargo, se observa que entre las élites con los más altos niveles de otros capitales estudiaron en universidades privadas de Estados Unidos. Lo cual refuerza la idea planteada de que capital económico y capital educativo se está formando.

Si bien la Universidad San Francisco y Católica del Ecuador son las de mayor concurrencia, la élite de mayores ingresos se forma en el exterior. Esto les permite construir redes a nivel de la élite mundial. Es decir, se necesita tener enormes capitales económicos para estudiar en el extranjero y, por lo tanto, generar esos espacios de sociabilidad. Eso da lugar a considerar que existen lugares de encuentro con élites internacionales, lo que abre una serie de posibilidades para las élites que viajan al extranjero y que se cierran a las élites que no logran hacerlo, se trata de una especie de clausura social o un acaparamiento de oportunidades.

El hecho de que sean en las universidades estadounidenses los espacios en que se forman estas élites también da cuenta de otros lugares de socialización, incluso con otras élites. Por otra parte, los espacios de socialización nacionales pueden ser catalizadores sociales y, a su vez, formas de “reclutamiento” de las élites en otros grupos sociales (Solimano 2015). De igual manera, eso remite entender en qué momento adquirir capital educativo se convierte en una estrategia de la élite. Este tema debe ser profundizado en futuras investigaciones.

Gráfico 14. Universidades de élites económicas empresariales según el ACM (2016)



Fuente: Análisis ACM

Conclusiones

El enfoque radical crítico ofrece un marco analítico sobre cómo abordar el tema de la desigualdad desde una perspectiva que captura las relaciones de poder que se forman para configurar dicha desigualdad. De tal forma que también permite capturar metodológicamente a los actores que reproducen dicha desigualdad, en concreto las élites. En ese sentido, se trató de hallar los factores diferenciadores que se relacionan con los altos ingresos de las élites económicas empresariales y se logró identificar una serie de variables que se relacionan con la diferencia de ingresos a partir de la construcción del campo empresarial a través de un análisis de correspondencias múltiples, por lo cual se combinó el análisis con el marco analítico proporcionado por Bourdieu.

La principal variable que se deseaba explorar fue la multiposicionalidad y se determinó su contingencia como un factor que, en función de otros factores permite obtener altos ingresos. En ese sentido, la desigualdad de ingresos personales de las élites está ligado a la desigualdad de riqueza (activos) y desigualdad de ingresos de los Grupos Económicos –GE–. No obstante, la multiposicionalidad y la forma de acceder a los ingresos actúan como mediadores. La multiposicionalidad actúa como una suerte de capital simbólico diferenciador –por el prestigio que implica su posición–, que se relaciona con los altos ingresos pero de manera contingente, que funciona en combinación con otro tipo de capitales y de acuerdo con las estrategias construidas por las élites económicas empresariales. Entre estos otros capitales, la educación tiene influencia limitada en la estructura de los capitales de las elites económicas. Las élites económicas empresariales ecuatorianas con el mayor nivel de ingresos utilizan a la multiposicionalidad como una estrategia para obtener ingresos, aunque de manera contingente, acompañado de otros factores. Estos factores son en su mayoría la estructura del Grupo Económico. A su vez, eso demuestra la relación que existe entre desigualdad de riqueza e ingresos.

Las posiciones que ocupan actúan como mediadores entre el ingreso. Por otra parte, existe otra estrategia que no implica multiposicionalidad y se relaciona más con que el Grupo Económico sea el que obtenga el mayor nivel de ingresos. Eso implica que hay una acumulación de prestigio de las élites que funciona como una forma de reproducción de la misma en el campo empresarial.

En temática fiscal, las élites que más ingresos poseen son los que menor carga tributaria posee, pero no queda claro si la multiposicionalidad se relaciona con esto y es un tema que debe profundizarse. Entre los otros hallazgos que se encuentran es que las élites con Grupos Económicos que dominan el campo empresarial aparecen antes de la década del 2000. Esta información contiene el prestigio, medido a través de la antigüedad que poseen.

Finalmente, la multiposicionalidad puede funcionar como un mecanismo que permite no pagar impuestos como una suerte de precios de transferencia internos, pero debe profundizarse más en este tipo de estudios. Por lo tanto, las élites económicas empresariales de mayores ingresos son los que menos carga tributaria poseen. Este sería un punto de partida para analizar la posibilidad de restringir o regular la multiposicionalidad como una manera de evitar el no pago de impuestos tanto de empresas como a nivel de personas.

Las élites y la educación es un tema que debe profundizarse, aquí se observó como las élites que tiene educación de pregrado, especialmente en administración, dan la sensación de que este es el único ámbito necesario para triunfar empresarialmente, pero se ocultan los otros atributos o capitales que permiten este triunfo. Por otro lado, se observó que las élites de mayores ingresos se forman en el extranjero, lo que da cuenta de la unión entre estas variables. Si bien no es un rasgo característico de la élite, es posible indicar su vital importancia para abrir posibilidades en tanto sitios de encuentro con otras élites y es otra línea de investigación a ser analizada.

Lista de referencias

- Acosta, Alberto. 2001. *Breve Historia Económica del Ecuador*. Quito: Corporación Editora Nacional.
- Alvaredo, Facundo, and Leonardo Gasparini. 2013. *Recent Trends in Inequality and Poverty in Developing Countries*. Documento de Trabajo Nro. 151, Universidad Nacional de la Plata.
- Atkinson, A, and F Bourguignon. 2000. "Income distribution and economics." In *Handbook of income distribution*, by A Atkinson and F Bourguignon, 1-58. Amsterdam.
- Avila, Mónica, 2017. Interview by Jonathan Báez. *Relación propiedad-ingresos*.
- Báez, Jonathan. 2017. *Acumulación en la revolución ciudadana: Grupos Económicos y concentración de mercado en el sector agropecuario*. Quito.
- . 2017. *Cómo los impuestos progresivos pueden acabar con la desigualdad*. <http://www.latindadd.org/2017/04/05/como-los-impuestos-progresivos-pueden-acabar-con-la-desigualdad/>.
- Báez, Jonathan. 2017. "Hilando la desigualdad: Grupos Económicos y paraísos fiscales en Ecuador." *Revista Economía* 69, no. 110 13-24.
- Banco Mundial. 2002. "Database índice de gini de ingresos." World Bank Poverty Monitoring Database.
- Banco Mundial. 2016. "Índice de Gini, database." Database, Washington.
- Baran, A, and P Sweezy. 1966. *Monopoly Capital. An Essay on the American Economy*. New York: Monthly Review Press.
- Bolíbar, Mireia, Joel Martí, and Carlos Lozares. 2013. "Aplicaciones de los métodos mixtos al análisis de las redes personales de la población inmigrada." *EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*, no. 26 89-115.
- Boltanski, Luc. 1973. "L'espace positionnel. Multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe." *Revue Française de Sociologie* 14, no. 1 3-26.
- Bottomore, T. 1993. *Élites and society*: Routledge.
- Bourdieu, Pierre. 2002. *Campo de poder, campo intelectual. Itinerario de un concepto*. Montessor.
- . 2008. *Cuestiones de Sociología*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, Pierre. 1990. "Espacio social y génesis de las clases." In *Sociología y Cultura*. México: Editorial Grijalbo.

- . 1999. *Intelectuales, política y poder*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Bourdieu, Pierre, and Loïc Waqquant. 2005. *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bustamante, Mauricio. 2015. "Les politiques culturelles dans le monde: Comparaisons et circulations de modèles nationaux d'action culturelle dans les années 1980." *Actes de la recherche en sciences sociales* 206-207, no. 1 156-173.
- Bustamante, Mauricio. 2014. *L'UNESCO et la culture: construction d'une catégorie d'intervention internationale, du développement culturel à la diversité culturelle*. Tesis doctoral, École Des Hautes Études en Sciences Sociales : París.
- Cañas, Rubén. 2015. "Caracterización de los grupos económicos en el Ecuador." *Investigación económica. Realidad Económica Nacional y Condiciones del Entorno Global*, no. 8 76-114.
- Cárdenas, Julian. 2016. "Enredando a las elites empresariales en América Latina: análisis de redes de interlocking directorates y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil." *América Latina hoy* 2016, 1-20.
- Castellani, Ana. 2016. "Las marcas distintivas de la élite económica argentina de los años noventa." *Política* 54, no. 1 85-121.
- CEDIS. 1986. *Los grupos monopolicos en el Ecuador: un ensayo de difusión popular*. Quito: Centro de Estudios y Difusión Social.
- Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales-Banco Mundial. 2016. "Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean (SEDLAC)." .
- Centro de Estudios Fiscales. *Manual Gasto Tributario 2011*. 2011. Quito: Servicio de Rentas Internas.
- Constitución de la República del Ecuador. 2008.
- Cromwell, J. 1977. "The size distribution of income: an international comparison." *Review of Income and Wealth*, 291–308.
- Deininger, Klaus, and Lyn Squire. 2004. *Revisiting Inequality: New Data, New Results*. *Distinguished Lecture Series*. Cairo: The Egyptian Center for Economic Studies.
- Delgado, Alicia. 2010. *La concentración de capitales en Ecuador y sus efectos, período 2002-2008*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Denord, F, P. Lagneau-Ymonet, and S. Thine. 2011. "Le champ du pouvoir en France." *Actes de la recherche en sciences sociales* 190, no. 5 24-57.

- Dezalay, Y., and B. Garth. 2002. *La internacionalización de las luchas por el poder. La competencia entre abogados y economistas por transformar los Estados Latinoamericanos*. Santiago: ILSA/Universidad Bolivariana.
- Duval, Julien. 2013. "L'analyse des correspondances et la construction des champs." *Actes de la recherche en sciences sociales* 200, no. 5 110-123.
- EKOS. 2012. "Los colosos de la economía nacional." *EKOS Negocios*, 28-70.
- Esquivel, Gerardo. 2015. *Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político*. México: Oxfam.
- Fierro, Luis. 1991. *Los grupos financieros en el Ecuador*. Quito: Centro de Educación Popular.
- Gaggero, Alejandro. 2008. "Los Grupos Económicos Nacionales y el proceso de extranjerización del empresariado argentino durante la década de los noventa." *Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín*.
- Gasparini, Leonardo. 2003. "Different lives: inequality in Latin America and the Caribbean." In *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*, by World Bank. Washington: World Bank.
- Gené, Mariana. 2014. "Sociología política de las elites. Apuntes sobre su abordaje a través de entrevistas." *Revista de Sociología e Política* 22, no. 52 97-119.
- Heredia, Mariana. 2003. "Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital." *Revista Mexicana de Sociología* 65, no. 1 77-115.
- Huneus, Sebastián. 2013. "Estrategias de reproducción matrimonial de la élite económica en Chile." *Revista de Sociología*, 67-82.
- Iturralde, Pablo. 2014. *El negocio invisible de la salud: Análisis de la acumulación de capital en el sistema de salud del Ecuador*. Quito: Arcoiris producción Gráfica.
- Jain, S. 1975. *Size Distribution of Income. A comparison of data*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Khan, Shamus R, and Colin Jerolmack. 2013. "Saying Meritocracy and Doing Privilege." *Sociological Quarterly* 1, no. 54 9-19.
- Larsen, Anton Grau. 2015. *Elites in Denmark: Identifying the Elite*. Copenhagen: Department of Sociology, Faculty of Social Sciences, University of Copenhagen.
- Le Roux, Brigitte, and Henry Rouanet. 2010. *Multiple correspondence analysis*. Thousand Oaks, Calif: Sage Publications (coll. « QASS »).

- Lecaillon, Jacques, Felix Paukert, Christian Morrisson, and Dimitri Germidis. 1984. *Income Distribution and Economic Development. An Analytic Survey*. Switzerland: International Labour Office.
- Mills, C.M. 2005. *La elite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica, 2005.
- Montalvo, J. 2014. *Análisis sobre la concentración de poder de los grupos económicos del sector automotriz (ensamblaje y comercialización) en el Ecuador*. Quito: Pontifice Universidad Católica del Ecuador.
- Mosca, Gaetano. 1939. *The Ruling Class*. New York: Mc Graw-Hill Book Company.
- Navarro, Guillermo. 1976. *La concentración de capitales en Ecuador*. Quito: Ediciones Soliterra.
- Noboa, Alvaro. 2018. <http://www.alvaronoboa.com/biografia/>.
- O'Donovan, James, Hannes F. Wagner, and Stefan Zeume. 2016. *The Value of Offshore Secrets – Evidence from the Panama Papers*.
- Ordóñez, Michelle. 2017. *Lucha contra paraísos fiscales: una mirada crítica*. Notas de Reflexión N.44, Quito: Centro de Estudios Fiscales.
- Pareto, Vilfredo. 1991. *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Pástor, Carlos. 2015. *Los grupos económicos en el Ecuador*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar, 2015.
- Paukert, F. 1973. "Income distribution at different levels of development: a survey of evidence." *International Labour Office*, no. 108 97-125.
- Paz y Miño, Juan. 2016. *Empresarios u oligarquías modernas. Temas para el debate sobre las capacidades empresariales en la historia económica del Ecuador*.
- . 2015. *Historia de los impuestos en Ecuador. Visión sobre el régimen impositivo en la historia económica nacional*. Quito: SRI-PUCE.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo. 2014. *Mercados y Bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*. San José de Costa Rica: FLACSO.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo. 2015. "Miradas sobre las desigualdades en América Latina. La metáfora de los vasos." Ponencia presentada en el III Congreso Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO-Ecuador, Quito, 2015.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo, and Minor Mora. 2008. *Excedente económico y persistencia de las desigualdades en América Latina. Una propuesta analítica y metodológica*. San José de Costa Rica: FLACSO.

- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University.
- Piketty, Thomas, Emmanuel Saez, and Stefanie Stantcheva. 2011. "Taxing the 1%: Why the top tax rate could be over 80%." 2011. <http://voxeu.org/article/taxing-1-why-top-tax-rate-could-be-over-80>.
- Ponce, Juan. 2011. *Desigualdad del ingreso en Ecuador: un análisis de los años 1990s y 2000s*. Quito: FLACSO.
- Psacharopoulos, George, Samuel Morley, Ariel Fiszbein, Haeduck Lee, and Bill Wood. 1997. "La pobreza y la Distribución de los ingresos en América Latina. Historia del Decenio de 1980." Documento Técnico del Banco Mundial N°351s, Washington.
- Ragin, Charles. 2007. *La construcción de la investigación social. Introducción a los métodos y su diversidad*. Bogotá: Siglo del Hombre, Universidad de los Andes.
- Rossignolo, Darío, Nicolás Oliva, and Néstor Villacreses. 2016. *Cálculo de la concentración de los altos ingresos sobre la base de los datos impositivos. Un análisis para Ecuador*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Rovira, Cristóbal. 2011. "Hacia una sociología histórica sobre las elites en América Latina: un diálogo crítico con la teoría de Pierre Bourdieu." In *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)*, by Alfredo Joignant and Pedro Güell. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Santos, Enrique. 2015. Interview by El Telégrafo Redacción Sociedad. *Ocho universidades privadas reciben fondos del Estado* (26 Noviembre).
- Scott, J. 2008. "Modes of power and the re-conceptualization of elites." In *Remembering Elites*, by M Savage and K Williams, 27-43. Blackwell Publishing.
- Senescyt. 2018. *62 % de postulaciones se concentra en 10 carreras*. <https://www.educacionsuperior.gob.ec/62-de-postulaciones-se-concentra-en-10-carreras/>.
- Servicio de Rentas Internas. 2016. "Réplica a artículo "22 reformas tributarias en casi una década en Ecuador."." *Diario El Comercio*, 16 Noviembre.
- Solimano, Andrés. 2015. *Elites económicas, crisis y el capitalismo del siglo XXI. La alternativa de la democracia económica*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica Chile S.A.
- Stiglitz, Joseph. 2000. *La economía del sector público*. España: Antoni Bosch S.A.
- Tanzi, V. 2011. "Equity, Transparency, Cooperation and the Taxation of High Net Worth Individuals." Conferencia, New Dehli.

- Unda, Mario, and Ellis Bethania. 2010. "Burguesía ciudadana, nueva hegemonía, nueva alianza de clases." *Revista R*, 19-31.
- Vommaro, Gabriel. 2015. "Contribución a una sociología política de los partidos. Los mundos sociales de pertenencia y las generaciones políticas de PRO." In "*Hagamos equipo*". *PRO y la construcción de la nueva derecha en Argentina*, by Gabriel Vommaro and organizadores Morresi Sergio, 111-161. Buenos Aires: UNGS.
- Weber, Max. 2002. *Economía y Sociedad Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Zucman, Gabriel. 2015. *La riqueza escondida de las naciones: cómo funcionan los paraísos fiscales y qué hacer con ellos*. México: Siglo 21.