

DINÁMICA TERRITORIAL Y SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL EN EL ECUADOR:
UNA EXPLORACIÓN DESDE LA TEORÍA DE REDES.



PROBLEMA

Entre 2016 y 2026, más de 112.000 empresas en Ecuador cerraron sus puertas. Tradicionalmente, se han evaluado estos fracasos estudiando a cada compañía como si operara en una burbuja aislada, ignorando que, en la realidad, muchas firmas están conectadas al compartir a los mismos tomadores de decisiones. Ante esta alta mortalidad empresarial, surge una gran incógnita: ¿existe un "efecto dominó" en el mercado?



OBJETIVO GENERAL

Analizar la estructura de las redes empresariales intercantonales en Ecuador, a partir de los vínculos de representación legal, identificando cómo los patrones de concentración y fragilidad empresarial inciden en el desempeño económico-financiero y la salida del mercado, mediante la teoría de grafos y un modelo econométrico de redes.



PROPUESTA

Gestión de Datos

Consolidación transversal de 147.422 empresas activas y disueltas (2016-2026) con registros administrativos de la SCVS.

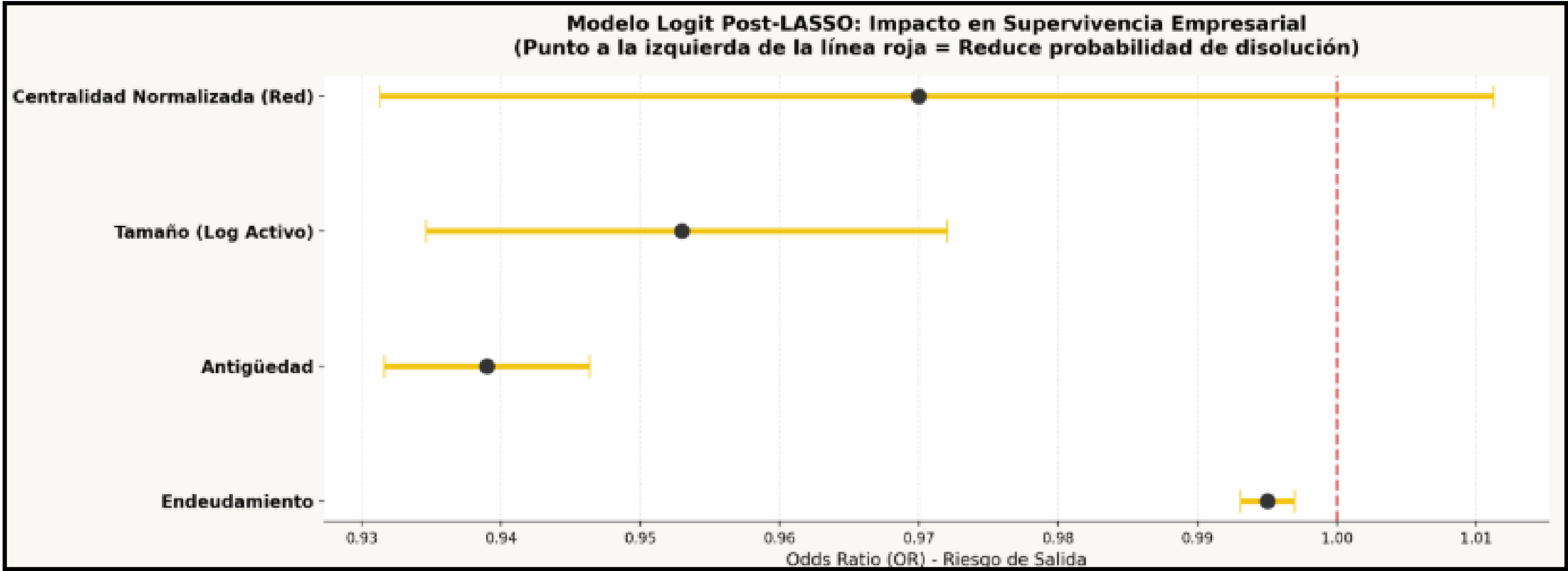
Análisis Topológico

Proyección monopartita de la red y cálculo de centralidad de grado normalizada a nivel cantonal para evitar distorsiones por densidad territorial.

Modelo econométrico

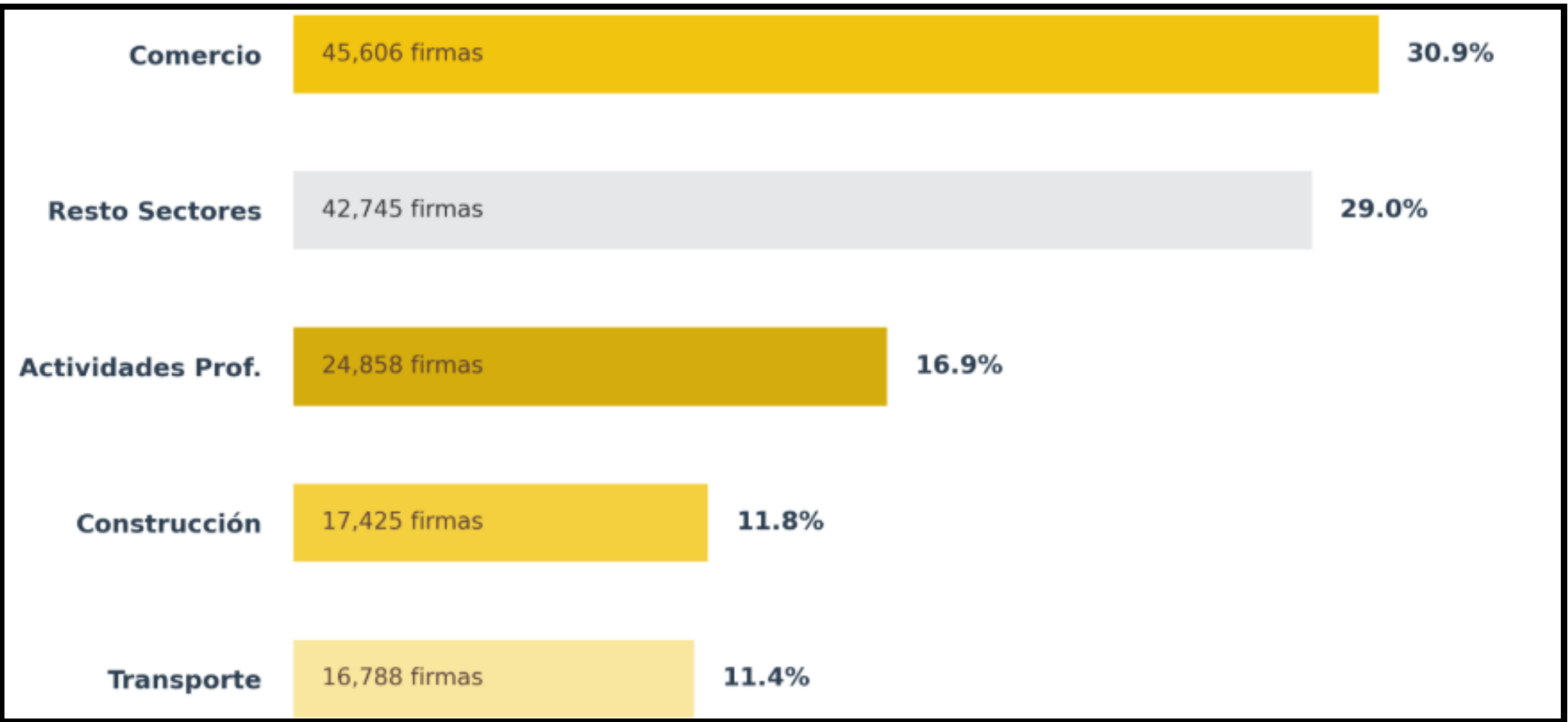
Estimación mediante Regresión Logística Binaria (Post-LASSO) para aislar el riesgo de disolución, controlando determinantes contables y sectoriales.

RESULTADOS



La Centralidad Normalizada cruza el punto neutral (1.00), evidenciando que la conexión corporativa no tiene significancia estadística (p=0.156) sobre la quiebra. En cambio, el Tamaño y la Antigüedad están antes del punto, mostrando que actúan como "escudos" reales que protegen a la firma.

El tejido corporativo ecuatoriano exhibe una profunda aglomeración estructural en el sector terciario, donde el Comercio y las Actividades Profesionales dominan casi la mitad de la red interempresarial. Esta marcada polarización refleja una baja diversificación productiva, centralizando los flujos del mercado en servicios y comercio minorista frente a los sectores industriales.



CONCLUSIONES

La supervivencia empresarial depende de la salud intrínseca y financiera de cada firma; factores como un mayor tamaño, nivel de endeudamiento y los años de antigüedad son los verdaderos determinantes para mantenerse.

Compartir un representante legal refleja únicamente un vínculo administrativo, pero no facilita la transmisión de problemas financieros o externalidades negativas entre las compañías.

Se rechaza la hipótesis del "efecto dominó": la alta centralidad de una empresa en la red corporativa no está asociada con un mayor riesgo sistémico ni con una mayor probabilidad de salir del mercado.

