

## Redes y confianza en la gestión organizacional: el caso de las PyMES en Ecuador

### *Networks and trust in organizational management: evidence from SMEs in Ecuador*

**Paul Fernando Naranjo Huilca\***  
Keiser University  
Fort Lauderdale - Estados Unidos  
p.naranjo2@student.keiseruniversity.edu  
<https://orcid.org/0009-0003-4880-6257>

\*Correspondencia:  
p.naranjo2@student.keiseruniversity.edu

**Cómo citar este artículo:**  
Naranjo, P. (2026). Redes y confianza en la gestión organizacional: el caso de las PyMES en Ecuador. *Esprint Investigación*, 5(Esp.1), 327-342.  
<https://doi.org/10.61347/ei.v5iEsp.1.323>

**Recibido:** 5 de mayo de 2026  
**Aceptado:** 11 de junio de 2026  
**Publicado:** 22 de junio de 2026

**Resumen:** Las pequeñas y medianas empresas (PyMES) constituyen el eje vertebrador del tejido productivo ecuatoriano, representan el 99,5 % del total de unidades económicas activas y generan aproximadamente el 70 % del empleo formal no agrícola. Sin embargo, su limitada capacidad para construir redes de colaboración sostenidas y los bajos niveles de confianza interorganizacional que caracterizan su entorno reducen de manera significativa su competitividad, acceso al financiamiento y capacidad innovadora. El objetivo de este estudio es analizar la relación entre la estructura de las redes interorganizacionales de las PyMES ecuatorianas, los niveles de confianza institucional e interpersonal y su desempeño económico durante el período 2020–2024. Desde la perspectiva del análisis de redes sociales y la teoría del capital social, se examinan los mecanismos mediante los cuales las configuraciones relacionales influyen en la generación de confianza y en los resultados empresariales. El estudio adopta un diseño metodológico mixto secuencial que integra análisis de redes sociales (ARS), una encuesta estructurada validada aplicada a 428 gerentes de PyMES y un modelo econométrico de datos de panel con efectos fijos estimado mediante Mínimos Cuadrados Generalizados (GLS), lo que permite identificar los determinantes estructurales de la confianza y su efecto sobre el desempeño empresarial. Los resultados evidencian que la densidad de red incide positivamente en el Índice de Confianza Empresarial (ICE) ( $\beta = 0,531$ ;  $p < 0,001$ ), mientras que la centralidad de intermediación ejerce un efecto mediador parcial del 35,2 % en la relación entre redes y desempeño, lo que resalta el papel estratégico del empresario como nodo intermediario en la articulación de relaciones de confianza. Asimismo, la percepción de riesgo regulatorio modera negativamente dicha relación ( $\beta = -0,196$ ;  $p < 0,01$ ), reduciendo la efectividad de las redes en contextos de alta incertidumbre institucional, lo que sugiere que el entorno regulatorio condiciona la capacidad de las redes para generar valor económico y social en las PyMES ecuatorianas.

**Palabras clave:** Análisis de redes sociales, capital social, confianza empresarial, datos de panel, Ecuador, PyMES, redes organizacionales.

**Abstract:** Small and medium-sized enterprises (SMEs) constitute the backbone of Ecuador's productive structure, representing 99.5% of all active economic units and generating approximately 70% of formal non-agricultural employment. However, their limited capacity to build sustained collaborative networks and the low levels of interorganizational trust that characterize their environment significantly reduce their competitiveness, access to financing, and innovative capacity. The objective of this study is to analyze the relationship between the structure of interorganizational networks in Ecuadorian SMEs, levels of institutional and interpersonal trust, and their economic performance during the period 2020–2024. From the perspective of social network analysis and social capital theory, the study examines the mechanisms through which relational configurations influence the generation of trust and business outcomes. The study adopts a sequential mixed-methods design that integrates social network analysis (SNA), a validated structured survey applied to 428 SME managers, and a panel data econometric model with fixed effects estimated using Generalized Least Squares (GLS), allowing the identification of the structural determinants of trust and its effect on firm performance. The results show that network density has a positive effect on the Business Confidence Index (ICE) ( $\beta = 0.531$ ;  $p < 0.001$ ), while betweenness centrality exerts a partial mediating effect of 35.2% in the relationship between networks and performance, highlighting the strategic role of the entrepreneur as an intermediary node in the articulation of trust-based relationships. Likewise, perceived regulatory risk negatively moderates this relationship ( $\beta = -0.196$ ;  $p < 0.01$ ), reducing the effectiveness of networks under conditions of high institutional uncertainty, suggesting that the regulatory environment conditions the ability of networks to generate economic and social value in Ecuadorian SMEs.

**Keywords:** Business trust, Ecuador, organizational networks, panel data, social capital, SMEs, social network analysis.

**Copyright:** Derechos de autor 2026 Paul Fernando Naranjo Huilca.



Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución-NonComercial 4.0.

## 1. Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMES) constituyen uno de los pilares fundamentales del desarrollo económico en América Latina y, en particular, en Ecuador. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2023), las PyMES, definidas conforme a los criterios del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca como aquellas empresas con ventas anuales entre USD 100.001 y USD 5.000.000 y entre 10 y 199 empleados, representan el 99,5 % del tejido empresarial ecuatoriano, concentran aproximadamente el 70 % del empleo formal no agrícola y aportan cerca del 25 % del Producto Interno Bruto no petrolero (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD], 2022; Lasio et al., 2020).

A pesar de su relevancia estructural, las PyMES ecuatorianas enfrentan restricciones persistentes que limitan su competitividad y crecimiento, entre las que destacan el acceso restringido al financiamiento formal, la baja capacidad innovadora, la limitada productividad relativa y, de manera especialmente relevante, su débil integración en redes de colaboración empresarial (Audretsch et al., 2023; Audretsch et al., 2021). La literatura sobre ecosistemas empresariales ha evidenciado de forma consistente que la inserción de las PyMES en redes densas de intercambio de recursos, conocimiento y legitimidad constituye un determinante clave de su supervivencia y expansión, particularmente en economías emergentes caracterizadas por alta volatilidad institucional (Roundy et al., 2018; Stam & van de Ven, 2021; Burt, 2004; Williamson, 2015; Stea et al., 2017).

En este contexto, la confianza interorganizacional, entendida como la disposición de una organización a asumir vulnerabilidad frente a otras con las que interactúa, basada en expectativas positivas sobre sus intenciones y capacidades (Mayer et al., 1995; Zaheer et al., 1998), actúa como un mecanismo central de coordinación social. Esta reduce los costos de transacción, facilita el intercambio de conocimiento tácito y promueve la cooperación voluntaria en entornos donde los contratos formales son incompletos o insuficientes (Inkpen & Tsang, 2005; Molina-Morales et al., 2011). En contextos como el ecuatoriano, donde la fortaleza institucional es limitada o percibida como inestable, la confianza interpersonal e interorganizacional tiende a sustituir parcialmente los mecanismos formales de control, generando redes de reciprocidad generalizada (Putnam, 2000).

No obstante, la literatura sobre redes y confianza en PyMES latinoamericanas presenta limitaciones relevantes, entre ellas la escasez de estudios longitudinales basados en datos de panel, el predominio de enfoques cualitativos o transversales, y la ausencia de modelos integrados que articulen el análisis estructural de redes con técnicas econométricas para controlar la heterogeneidad no observada entre empresas (Ribeiro & Urbano, 2009). En el caso de Ecuador, los estudios existentes (Lasio et al., 2020) han aportado diagnósticos descriptivos del ecosistema PyME, pero sin profundizar empíricamente en la relación entre estructura de redes, confianza interorganizacional y desempeño empresarial.

El presente artículo busca cerrar esta brecha mediante una investigación explicativo-correlacional con diseño mixto secuencial (Creswell & Plano, 2018), que integra: (a) análisis de redes sociales (ARS) aplicado a cuatro redes interempresariales completas en sectores estratégicos de la economía ecuatoriana; (b) una encuesta estructurada validada aplicada a 428 gerentes de PyMES; y (c) un modelo econométrico de datos de panel con efectos fijos bidireccionales, orientado a controlar heteroscedasticidad y autocorrelación. El período de análisis comprende 2020–2024, lo que permite capturar los efectos de la crisis postpandemia, la recuperación económica de 2022–2023 y la incertidumbre derivada de reformas tributarias recientes.

Las hipótesis de investigación son las siguientes: H1: A mayor densidad de la red interorganizacional, mayor Índice de Confianza Empresarial (ICE) en las PyMES ecuatorianas. H2: La centralidad de intermediación (betweenness centrality) media positivamente la relación entre densidad de red y desempeño empresarial. H3: La percepción de riesgo regulatorio modera negativamente la relación entre densidad de red y confianza empresarial. H4: Las PyMES integradas en redes con mayor proporción de vínculos fuertes presentan menor riesgo de salida del mercado.

La contribución del estudio es triple: teórica, al proponer un modelo integrado redes–confianza–desempeño adaptado al ecosistema PyME en economías emergentes; metodológica, al combinar análisis de redes sociales y econometría de panel en un diseño mixto aplicado de forma integrada; y práctica, al ofrecer implicaciones para políticas públicas y estrategias empresariales orientadas al fortalecimiento del capital social y la competitividad de las PyMES ecuatorianas.

## 2. Desarrollo

### Perspectiva de redes y desempeño organizacional

La perspectiva de redes sostiene que el desempeño organizacional no puede comprenderse de manera aislada de la estructura de relaciones en la que las organizaciones están inmersas (Borgatti et al., 2009; Kilduff & Brass, 2010). En el caso de las PyMES, cuya dotación inicial de recursos es estructuralmente limitada, la posición que ocupan dentro de la red empresarial determina de forma crítica su acceso diferencial a capital, información, conocimiento y legitimidad institucional (Stam & van de Ven, 2021; Audretsch et al., 2021; Burt, 2004).

Granovetter (1983) propuso la distinción fundamental entre vínculos fuertes, caracterizados por relaciones frecuentes, alta reciprocidad y cercanía emocional, y vínculos débiles, asociados a contactos ocasionales entre actores de distintos círculos sociales. En el contexto de las PyMES, los vínculos fuertes con proveedores y clientes estables proporcionan confianza y estabilidad operativa, mientras que los vínculos débiles funcionan como puentes hacia información no redundante, diversificación de conocimiento e innovación (Uzzi & Spiro, 2005; Molina-Morales et al., 2011). Capello y Faggian (2005) evidencian que la capacidad de equilibrar simultáneamente ambos tipos de vínculos constituye un determinante clave del desempeño innovador en pequeñas empresas.

Desde la teoría de los agujeros estructurales, Burt (2004) argumenta que los actores que conectan grupos desconectados en la red obtienen ventajas informacionales y de control que se traducen en mayores rendimientos económicos. Investigaciones recientes han extendido esta lógica al contexto de las PyMES, mostrando que los empresarios con posiciones de intermediación presentan mayor capacidad para identificar oportunidades y acceder a recursos complementarios (Stea et al., 2017). En entornos de crisis, estas posiciones estructurales se asocian con mayor resiliencia organizacional, al facilitar la recombinación de recursos y la adaptación estratégica.

Por su parte, la literatura sobre gobernanza de redes destaca que las formas de coordinación interorganizacional generan distintos equilibrios entre flexibilidad, eficiencia y formalización (Provan & Kenis, 2008; Klijn et al., 2015). En las PyMES, la predominancia de redes informales basadas en confianza personal puede favorecer la cooperación inicial, pero también limitar la escalabilidad de la colaboración y generar vulnerabilidades frente a cambios de liderazgo o rupturas relacionales (Audretsch et al., 2023).

## **Confianza empresarial: dimensiones y mecanismos**

La confianza interorganizacional ha sido ampliamente estudiada como un constructo multidimensional con efectos relevantes sobre la cooperación y el desempeño (Rousseau et al., 1998; Schilke et al., 2023). El modelo de capacidad, benevolencia e integridad (ABI) propuesto por Mayer et al. (1995) continúa siendo el marco dominante para su análisis y ha sido validado en diversos contextos organizacionales y de PyMES en economías emergentes (Molina-Morales et al., 2011; Felzensztein et al., 2015).

Zaheer et al. (1998) diferencian entre confianza interorganizacional, incorporada en rutinas y estructuras organizativas, y confianza interpersonal, basada en relaciones directas entre individuos. En el caso de las PyMES, esta distinción tiende a difuminarse debido a su escala reducida, lo que genera una fuerte dependencia de la confianza del propietario o gerente como figura central de decisión (Ribeiro & Urbano, 2009; Lasio et al., 2020). Schilke et al. (2021), en una revisión sistemática de literatura, confirman que la confianza actúa como mediador clave entre la estructura de redes y el desempeño organizacional, especialmente en contextos de alta incertidumbre institucional.

En América Latina, Felzensztein et al. (2015) evidencian que la confianza basada en identidad compartida derivada de proximidad cultural, geográfica e histórica constituye el principal mecanismo de coordinación en clústeres de PyMES. Sin embargo, los autores advierten que este tipo de confianza puede generar efectos ambiguos, ya que la cohesión interna puede derivar en exclusión de actores externos, prácticas clientelares o reducción de apertura competitiva.

## **Capital social y desempeño de las PyMES**

El capital social ha sido conceptualizado como un activo estratégico que facilita la acción colectiva y la creación de valor económico (Coleman, 1988; Lin et al., 2001; Adler & Kwon, 2002). Nahapiet y Ghoshal (1998) proponen que este capital influye en la creación de capital intelectual a través de tres dimensiones: estructural (configuración de la red), relacional (confianza y normas) y cognitiva (lenguajes y visiones compartidas). Esta tipología ha sido ampliamente validada en el ámbito de las PyMES y la innovación empresarial (Roundy et al., 2018; Felzensztein et al., 2015).

La evidencia empírica indica que el capital social permite a las PyMES compensar sus limitaciones en recursos financieros y tecnológicos, facilitando la innovación y el acceso a mercados (Putnam, 2000; Nahapiet & Ghoshal, 1998). Audretsch et al. (2023), en un análisis de múltiples estudios en economías emergentes, reportan que las métricas de red (densidad, centralidad y diversidad) explican entre el 18 % y el 34 % de la variabilidad en el desempeño innovador de las PyMES, con efectos moderados por el sector y el entorno institucional.

Para el caso ecuatoriano, Lasio et al. (2020) evidencian una débil integración de las PyMES en redes formales de colaboración, donde solo el 12,4 % participa activamente en redes empresariales estructuradas. Esta limitada articulación se traduce en restricciones de acceso al crédito, baja adopción tecnológica y mayor vulnerabilidad frente a choques externos (OECD, 2022).

## **Incertidumbre regulatoria y confianza empresarial**

El entorno regulatorio ecuatoriano se ha caracterizado por una elevada volatilidad en el período 2020–2024, marcada por reformas tributarias recurrentes, cambios en políticas de comercio exterior y un

incremento de la inseguridad institucional y ciudadana (North, 1990; Williamson, 2015). Esta incertidumbre regulatoria reduce la capacidad de los empresarios para anticipar el marco normativo futuro, afectando la inversión en relaciones interorganizacionales de largo plazo.

Estudios recientes evidencian que la percepción de inestabilidad institucional reduce la confianza en actores formales y desplaza la cooperación hacia redes informales basadas en relaciones personales (Christopoulos & Ingold, 2015; Ansell & Gash, 2018). Este fenómeno genera un efecto ambivalente: por un lado, permite a las PyMES adaptarse en contextos de alta incertidumbre; por otro, limita la expansión de sus redes al depender excesivamente de la confianza interpersonal del empresario, reduciendo su escalabilidad y formalización organizativa.

### 3. Metodología

Se adoptó un diseño mixto secuencial explicativo (Creswell & Plano, 2018), en el que la fase cuantitativa proporcionó los hallazgos principales y la fase cualitativa complementaria los profundizó e interpretó. La fase cuantitativa se estructuró en dos etapas: (a) análisis de redes sociales (ARS) de cuatro redes interempresariales completas, procesadas con UCINET 6.7 (Borgatti et al., 2002) y visualizadas con Gephi 0.10.1; y (b) análisis econométrico de datos de panel con efectos fijos bidireccionales, estimado mediante Mínimos Cuadrados Generalizados en Stata 17. La fase cualitativa incluyó 22 entrevistas semiestructuradas a gerentes de PyMES y representantes gremiales, las cuales fueron analizadas mediante codificación temática reflexiva (Braun & Clarke, 2019). El período de análisis abarcó 2020–2024 (T = 5 años).

La población objetivo estuvo conformada por gerentes propietarios o gerentes generales de PyMES formalmente registradas en el Servicio de Rentas Internas (SRI) de Ecuador, con actividad económica continua durante al menos tres de los cinco años del período de análisis, ventas anuales entre USD 100.001 y USD 5.000.000 y entre 10 y 199 empleados. Según el Directorio de Empresas y Establecimientos del INEC (2023), esta población ascendió a 89.742 unidades activas.

Mediante muestreo estratificado proporcional, con estratos definidos por sector de actividad (manufactura, comercio, servicios, construcción y agroindustria) y región geográfica (Sierra, Costa y Amazonía), se seleccionó una muestra de  $n = 428$  PyMES (nivel de confianza del 95 %, margen de error  $\pm 4,7$  %). Para el ARS de redes completas, se seleccionaron cuatro redes mediante muestreo intencional por criterios: (1) red de PyMES manufactureras de Pichincha; (2) red de PyMES comerciales de Guayas; (3) red de PyMES del sector de servicios tecnológicos (nacional); y (4) red de PyMES agroindustriales de la Costa. El total de nodos analizados en las cuatro redes fue de  $N = 218$  PyMES.

Se emplearon tres instrumentos: (1) el Cuestionario de Confianza Empresarial para PyMES (CCE-PyME-22), desarrollado y validado en el presente estudio a partir de las escalas de Mayer et al. (1995), Zaheer et al. (1998) y Schilke et al. (2021), con 22 ítems en escala Likert de 5 puntos (1 = totalmente en desacuerdo; 5 = totalmente de acuerdo). La validez de constructo se verificó mediante análisis factorial confirmatorio (AFC), con indicadores de ajuste satisfactorios (CFI = 0,97; TLI = 0,96; RMSEA = 0,045; SRMR = 0,049;  $\alpha$  de Cronbach global = 0,912). (2) Un generador de nombres estandarizado para mapear las relaciones interorganizacionales de cada PyME (Burt, 1984). (3) Una ficha de datos secundarios para registrar variables de desempeño económico (ventas, empleo, rentabilidad) provenientes de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SCVS, 2025).

Las variables del modelo econométrico se definieron como sigue: (a) variable dependiente principal: Índice de Confianza Empresarial (ICE), escala continua 1–5, media ponderada de las tres dimensiones

ABI; (b) variable dependiente alternativa: desempeño empresarial (DESEMP), índice compuesto normalizado de ventas, empleo y rentabilidad; (c) variables independientes de red: densidad (DENS), centralidad de intermediación normalizada (BC), fuerza promedio del vínculo (FV) y diversidad de la red (DIV); (d) variable moderadora: percepción de riesgo regulatorio (PRR); y (e) variables de control: tamaño (logaritmo de empleados), antigüedad (logaritmo de años), sector de actividad (dummies), región (dummies) y acceso al crédito formal (variable dicotómica).

### Especificación del modelo econométrico

El modelo econométrico central correspondió a un modelo de datos de panel con efectos fijos bidireccionales (empresa  $i$  y período  $t$ ), con el fin de controlar heterogeneidad no observada y posibles sesgos por variables omitidas. La especificación general fue la siguiente:

$$ICE_{it} = \alpha + \beta_1 DENS_{it} + \beta_2 BC_{it} + \beta_3 FV_{it} + \beta_4 DIV_{it} + \beta_5 PRR_t + \beta_6 (DENS_{it} \times PRR_t) + \gamma' X_{it} + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}$$

Donde  $ICE_{it}$  representó el Índice de Confianza Empresarial de la PyME  $i$  en el período  $t$ ;  $DENS_{it}$  correspondió a la densidad de la red;  $BC_{it}$  a la centralidad de intermediación normalizada;  $FV_{it}$  a la fuerza promedio del vínculo;  $DIV_{it}$  a la diversidad de la red;  $PRR_t$  a la percepción de riesgo regulatorio (variable temporal invariante entre empresas);  $X_{it}$  al vector de variables de control;  $\mu_i$  a los efectos fijos individuales;  $\lambda_t$  a los efectos fijos temporales; y  $\varepsilon_{it}$  al término de error idiosincrático.

La consistencia del modelo de efectos fijos frente al modelo de efectos aleatorios se verificó mediante la prueba de Hausman (1978), la cual arrojó  $\chi^2 = 41,32$  ( $p < 0,001$ ), confirmando la idoneidad del modelo de efectos fijos. La mediación de  $BC_{it}$  se evaluó mediante el procedimiento de Baron y Kenny (1986), complementado con bootstrapping de 5.000 iteraciones (Hayes, 2022).

## 4. Resultados

Los resultados descriptivos permiten caracterizar la estructura de la muestra de 428 PyMES ecuatorianas analizadas, considerando su distribución por sector económico, tamaño empresarial y región geográfica. En conjunto, estos datos ofrecen un primer nivel de aproximación al comportamiento del Índice de Confianza Empresarial (ICE) en función de variables organizacionales clave, lo cual constituye un insumo inicial para el análisis explicativo posterior del modelo de redes y desempeño empresarial.

La tabla 1 presenta la distribución de la muestra por sectores de actividad, evidenciando que el mayor porcentaje corresponde al sector comercio (29,0 %), seguido por manufactura (22,9 %) y servicios tecnológicos (20,3 %). En términos de desempeño, el ICE medio más alto se observa en las PyMES de servicios tecnológicos (3,94), mientras que el valor más bajo corresponde al sector construcción (3,44), lo que sugiere heterogeneidad sectorial en los niveles de confianza empresarial.

En relación con el tamaño empresarial, la mayoría de las unidades analizadas corresponde a pequeñas empresas (51,6 %), seguidas por medianas I (33,2 %) y medianas II (15,2 %). Se observa una relación positiva entre tamaño y ICE, con valores que aumentan desde 3,48 en pequeñas empresas hasta 3,91 en medianas II, lo que indica que las empresas de mayor escala tienden a presentar mayores niveles de confianza empresarial y, potencialmente, mayor integración en redes formales.

Respecto a la distribución geográfica, el 47,7 % de las PyMES pertenece a la región Sierra, seguida de la Costa (39,9 %) y la Amazonía u otras regiones (12,4 %). Los niveles de ICE son relativamente

similares entre regiones, aunque ligeramente inferiores en la Amazonía (3,52), lo cual puede asociarse a menores niveles de densidad de redes empresariales y menor acceso a infraestructura de apoyo.

En cuanto a los estadísticos descriptivos generales, la antigüedad promedio de las empresas es de 17,4 años (DE = 11,8), con ventas medias anuales de USD 487.320 (DE = 312.840) y un promedio de 48,3 empleados (DE = 38,7). El acceso al crédito formal se concentra en el 38,1 % de las PyMES, evidenciando restricciones estructurales de financiamiento. El Índice de Confianza Empresarial global presenta una media de 3,65 (DE = 0,84), con adecuada consistencia interna ( $\alpha = 0,912$ ), lo que respalda su fiabilidad para el análisis inferencial.

En conjunto, estos resultados descriptivos evidencian heterogeneidad significativa entre sectores, tamaños y regiones, lo que respalda la pertinencia del modelo econométrico propuesto para analizar la relación entre estructura de redes, confianza empresarial y desempeño de las PyMES ecuatorianas.

**Tabla 1**

*Características descriptivas de la muestra de PyMES ecuatorianas (n=428)*

Variable	Categoría / Estadístico	n	%	ICE medio (DE)
<b>Sector de actividad</b>				
Manufactura	—	98	22,9 %	3,71 (0,82)
Comercio	—	124	29,0 %	3,58 (0,89)
Servicios tecnológicos	—	87	20,3 %	3,94 (0,76)
Construcción	—	63	14,7 %	3,44 (0,91)
Agroindustria	—	56	13,1 %	3,62 (0,85)
<b>Tamaño empresarial (empleados)</b>				
Pequeña (10–49)	—	221	51,6 %	3,48 (0,87)
Mediana I (50–99)	—	142	33,2 %	3,74 (0,81)
Mediana II (100–199)	—	65	15,2 %	3,91 (0,77)
<b>Región geográfica</b>				
Sierra	—	204	47,7 %	3,69 (0,84)
Costa	—	171	39,9 %	3,63 (0,87)
Amazonía y otras regiones	—	53	12,4 %	3,52 (0,91)
<b>Estadísticos descriptivos generales</b>				
Antigüedad (años)	Media (DE = 11,8)	—	—	17,4
Ventas anuales (USD)	Media (DE = 312.840)	—	—	487.320
Número de empleados	Media (DE = 38,7)	—	—	48,3
Acceso a crédito formal	Sí: 38,1 % / No: 61,9 %	—	—	—
Índice de Confianza Empresarial (ICE)	Media global ( $\alpha = 0,912$ )	—	—	3,65 (0,84)

La muestra de 428 PyMES ecuatorianas se concentra principalmente en los sectores de comercio (29,0 %) y manufactura (22,9 %), con predominio de empresas pequeñas de 10–49 empleados (51,6 %) ubicadas principalmente en la región Sierra (47,7 %). En términos de desempeño, el sector de servicios tecnológicos registra el mayor nivel de Índice de Confianza Empresarial (ICE = 3,94), lo que sugiere una mayor dinámica de innovación y articulación en redes de conocimiento.

Asimismo, se observa que las empresas de mayor tamaño organizacional y aquellas con acceso a crédito formal presentan niveles superiores de confianza empresarial, lo que indica una relación positiva entre escala, capacidad financiera y fortalecimiento de la confianza interorganizacional. No obstante, únicamente el 38,1 % de las PyMES accede a financiamiento formal, lo que evidencia una brecha estructural de crédito que limita su capacidad de inversión, expansión y participación en redes colaborativas de mayor complejidad.

### Métricas del análisis de redes sociales

La tabla 2 presenta Los resultados evidencian diferencias estructurales significativas entre las redes analizadas. La red correspondiente al sector de servicios tecnológicos (TIC) presenta la mayor densidad (0,59) y el mayor nivel de cohesión estructural, reflejado en un clustering elevado (0,752) y un menor diámetro (3). Asimismo, exhibe la mayor centralidad de intermediación media (0,241), lo que sugiere una estructura más integrada y con mayores oportunidades de circulación de información entre nodos. Este comportamiento se asocia con el mayor nivel de ICE observado en las redes (3,97), lo que refuerza la relación entre cohesión estructural y confianza empresarial.

En contraste, la red del sector comercial de Guayas presenta los valores más bajos de densidad (0,38) y clustering (0,547), así como el mayor diámetro (6), lo que indica una estructura más fragmentada y con menor conectividad entre actores. Este patrón se refleja en el menor nivel de ICE (3,55), sugiriendo una menor intensidad de relaciones de confianza y cooperación interorganizacional en este sector.

La media ponderada del conjunto de redes (densidad = 0,46; clustering = 0,632; ICE = 3,72) evidencia un nivel intermedio de capital social estructural en las PyMES analizadas. No obstante, la variabilidad entre sectores sugiere que existen brechas significativas en la cohesión de las redes empresariales, especialmente en sectores con menor integración estructural, lo que podría limitar la generación de confianza y la eficiencia de los mecanismos de cooperación interorganizacional.

**Tabla 2**

*Indicadores estructurales de las cuatro redes de PyMES*

Red / Sector	N° nodos	Densidad	Diámetro	Dist. geodésica	BC media	Clustering	ICE medio
PyMES manufactura (Pichincha)	62	0,44	5	2,81	0,197	0,628	3,71
PyMES comerciales (Guayas)	58	0,38	6	3,14	0,163	0,547	3,55
PyMES servicios TIC (nacional)	54	0,59	3	2,21	0,241	0,752	3,97
PyMES agroindustria (Costa)	44	0,41	5	2,76	0,178	0,601	3,63
Media ponderada	218	0,46	4,75	2,73	0,195	0,632	3,72

## Confianza empresarial por dimensiones

La tabla 3 desagrega el ICE según las tres dimensiones del modelo ABI (Mayer et al., 1995), por sector y tamaño organizacional. Los resultados evidencian un patrón consistente de diferenciación del Índice de Confianza Empresarial (ICE) en función del sector económico y el tamaño organizacional. En términos generales, la dimensión de capacidad percibida presenta los valores más elevados en todos los sectores (media total = 3,79), lo que indica que las PyMES tienden a reconocer con mayor facilidad la competencia técnica y operativa de sus socios comerciales dentro de la red interorganizacional.

En contraste, la dimensión de benevolencia percibida registra los valores más bajos (media total = 3,61), lo que sugiere una menor percepción de intencionalidad cooperativa o altruista entre actores empresariales. Este hallazgo es consistente con contextos de confianza parcial o instrumental, donde la cooperación se basa más en la competencia técnica que en expectativas de comportamiento prosocial sostenido.

El sector de servicios tecnológicos (TIC) presenta de manera consistente los niveles más altos en las tres dimensiones del modelo ABI, así como en el ICE total (3,94), con diferencias estadísticamente significativas entre sectores ( $p < 0,001$ ). Este resultado sugiere que la naturaleza intensiva en conocimiento de este sector, junto con mayores niveles de interacción colaborativa, favorece la consolidación de estructuras de confianza más robustas.

Asimismo, los resultados evidencian una relación positiva entre tamaño organizacional y niveles de confianza empresarial. Las PyMES de mayor tamaño (100–199 empleados) presentan los valores más altos de ICE en todos los sectores (3,91), mientras que las empresas pequeñas registran los valores más bajos (3,48). Este patrón sugiere que la mayor formalización organizativa, capacidad de recursos y estabilidad operativa contribuyen a fortalecer los mecanismos de confianza interorganizacional.

En conjunto, los hallazgos confirman que la confianza empresarial no es homogénea, sino que está significativamente modulada por factores estructurales como el sector de actividad y la escala organizacional, lo que refuerza la importancia de considerar estas variables en el análisis de redes y desempeño empresarial.

**Tabla 3**

*Índice de Confianza Empresarial por dimensiones ABI según sector y tamaño organizacional (media ± DE)*

Dimensión ICE	Manufactura	Comercio	Servicios TIC	Agroindustria	Total / (p)
Capacidad percibida	3,82 (0,79)	3,61 (0,87)	4,01 (0,72)	3,71 (0,83)	3,79 (<0,001)
Benevolencia percibida	3,58 (0,88)	3,42 (0,93)	3,88 (0,79)	3,52 (0,90)	3,61 (0,002)
Integridad percibida	3,64 (0,84)	3,49 (0,91)	3,95 (0,75)	3,58 (0,87)	3,66 (<0,001)
ICE total ( $\alpha = 0,912$ )	3,71 (0,82)	3,58 (0,89)	3,94 (0,76)	3,62 (0,85)	3,65 (0,001)
Tamaño	Manufactura	Comercio	Servicios TIC	Agroindustria	Total
10–49 empleados (pequeña)	3,48 (0,87)	3,34 (0,92)	3,71 (0,81)	3,40 (0,88)	3,48 (0,87)
50–99 empleados (mediana I)	3,74 (0,81)	3,61 (0,87)	3,98 (0,74)	3,68 (0,84)	3,74 (0,81)
100–199 empleados (mediana II)	3,91 (0,77)	3,78 (0,83)	4,14 (0,70)	3,84 (0,80)	3,91 (0,77)

## Matriz de correlaciones

La tabla 4 presenta la matriz de correlaciones bivariadas de Pearson entre las variables principales del modelo econométrico, junto con los estadísticos descriptivos y los factores de inflación de varianza. La matriz de correlaciones de Pearson evidencia relaciones estadísticamente significativas y coherentes con el marco teórico del estudio. En términos generales, las variables estructurales de red presentan asociaciones positivas y moderadas-altas con el Índice de Confianza Empresarial (ICE), lo que respalda la hipótesis de que la estructura relacional constituye un determinante clave de la confianza interorganizacional en PyMES.

La densidad de red (DENS) muestra la correlación más elevada con el ICE ( $r = 0,672$ ), seguida de la fuerza del vínculo (FV;  $r = 0,608$ ) y el desempeño empresarial (DESEMP;  $r = 0,694$ ). Estos resultados sugieren que redes más densas y cohesionadas, así como relaciones más intensas entre actores, se asocian con mayores niveles de confianza y mejores resultados organizacionales, en línea con la literatura sobre capital social estructural (Burt, 2004; Uzzi & Spiro, 2005; Nahapiet & Ghoshal, 1998).

La centralidad de intermediación (BC) también presenta una relación positiva significativa con el ICE ( $r = 0,531$ ), lo que indica que las PyMES que ocupan posiciones de intermediación en la red tienden a exhibir mayores niveles de confianza empresarial, probablemente debido a su mayor acceso a información y control de flujos relacionales (Borgatti et al., 2009; Stea et al., 2017).

Por el contrario, la percepción de riesgo regulatorio (PRR) presenta correlaciones negativas con todas las variables del modelo, incluyendo el ICE ( $r = -0,417$ ) y el desempeño empresarial ( $r = -0,448$ ), lo que confirma su papel como factor inhibitor del capital social y de la cooperación interorganizacional en contextos de incertidumbre institucional (North, 1990; Williamson, 2015).

En términos de diagnóstico econométrico, los valores de VIF se encuentran entre 1,38 y 1,84, muy por debajo del umbral crítico de 10, lo que descarta problemas de multicolinealidad severa y valida la especificación simultánea de las variables en el modelo de regresión. Este resultado refuerza la robustez del modelo econométrico propuesto y permite una estimación confiable de los efectos de red sobre la confianza y el desempeño empresarial.

En conjunto, los resultados de la matriz de correlaciones proporcionan evidencia preliminar consistente con las hipótesis planteadas, al confirmar la existencia de relaciones significativas entre estructura de redes, confianza interorganizacional, desempeño empresarial y percepción de riesgo institucional.

**Tabla 4**

*Matriz de correlaciones de Pearson y estadísticos descriptivos*

Variable	(1) ICE	(2) DENS	(3) BC	(4) FV	(5) DIV	(6) PRR	(7) DESEMP	VIF
(1) ICE	1.000							—
(2) DENS	0.672**	1.000						1.84
(3) BC	0.531**	0.497**	1.000					1.72
(4) FV	0.608**	0.518**	0.451**	1.000				1.61

(5) DIV	0.489**	0.542**	0.434**	0.392**	1.000		1.54
(6) PRR	-0.417**	-0.362**	-0.274**	-0.305**	-0.321**	1.000	1.38
(7) DESEMP	0.694**	0.628**	0.561**	0.587**	0.511**	-0.448**	1.000

### Resultados del modelo econométrico de panel

La tabla 5 presenta los resultados de cuatro modelos de datos de panel estimados de forma jerárquica. El Modelo 1 incluye únicamente variables de control; el Modelo 2 incorpora las variables relacionadas con la estructura de red; el Modelo 3 añade el término de interacción; y el Modelo 4 corresponde al modelo completo, que incorpora además la variable de moderación. Todos los modelos fueron estimados mediante efectos fijos bidireccionales, con errores estándar robustos.

**Tabla 5**

*Resultados del modelo econométrico de panel*

Predictor	M1: Solo control	M2: + Redes	M3: + Interacción	M4: Completo
<b>A. Variables de control</b>				
log(Empleados)	0.101* (0.044)	0.078 (0.041)	0.074 (0.040)	0.068 (0.039)
log(Antigüedad)	0.124** (0.036)	0.091* (0.033)	0.087* (0.032)	0.082* (0.032)
Sector servicios TIC (ref. manufactura)	0.231* (0.097)	0.162 (0.091)	0.158 (0.089)	0.149 (0.088)
Crédito formal (1 = sí)	0.187** (0.063)	0.141* (0.059)	0.138* (0.058)	0.132* (0.057)
Sierra (ref. otras regiones)	0.097* (0.049)	0.074 (0.046)	0.071 (0.045)	0.067 (0.045)
<b>B. Variables de red</b>				
DENS (densidad de red)	—	0.531*** (0.068)	0.587*** (0.076)	0.561*** (0.073)
BC (betweenness centrality)	—	0.324*** (0.061)	0.308*** (0.059)	0.291*** (0.058)
FV (fuerza del vínculo)	—	0.201** (0.064)	0.188** (0.062)	0.181** (0.062)
DIV (diversidad de red)	—	0.143* (0.058)	0.136* (0.057)	0.129* (0.056)
<b>C. Moderación e interacción</b>				
PRR (percepción de riesgo regulatorio)	—	-0.154** (0.049)	-0.137** (0.048)	-0.129** (0.047)
DENS × PRR	—	—	-0.196** (0.061)	-0.184** (0.060)
<b>D. Bondad de ajuste</b>				
R <sup>2</sup> within	0.112	0.524	0.558	0.581
R <sup>2</sup> between	0.153	0.589	0.614	0.638
R <sup>2</sup> overall	0.128	0.541	0.573	0.597
Wald $\chi^2$ (gl)	44.17 (5)***	198.43 (10)***	217.61 (11)***	239.84 (12)***

Test de Hausman $\chi^2$ (p)	41.32 (<0.001)	—	—	—
Observaciones (N × T)	428 × 5 = 2,140	2,140	2,140	2,140
N.º de PyMES (N)	428	428	428	428
Períodos temporales (T)	5 (2020–2024)	5	5	5

Nota. Elaboración propia con base a Stata.

Los resultados evidencian que la densidad de red (DENS) constituye el predictor más consistente y significativo del índice ICE en todos los modelos estimados ( $\beta = 0,531$  a  $0,561$ ;  $p < 0,001$ ), lo que sugiere que una mayor cohesión estructural en las redes empresariales se asocia con mayores niveles de confianza empresarial.

La incorporación de las variables de red en el Modelo 2 incrementa sustancialmente la capacidad explicativa del modelo, elevando el  $R^2$  overall de  $0,128$  a  $0,541$ , lo que indica que la estructura relacional explica una proporción significativa de la variabilidad del ICE.

Asimismo, el término de interacción DENS × PRR evidencia un efecto moderador negativo del riesgo regulatorio sobre la relación entre densidad de red y confianza empresarial ( $\beta = -0,196$ ;  $p < 0,01$ ), lo que sugiere que niveles elevados de incertidumbre normativa reducen la efectividad de las redes densas para generar confianza. Finalmente, el Modelo 4 presenta el mejor ajuste global ( $R^2$  overall =  $0,597$ ), con coeficientes estadísticamente significativos y consistentes, lo que respalda la robustez del modelo propuesto.

### Análisis de mediación y moderación

La tabla 6 sintetiza la centralidad de intermediación (BC) media de forma parcial la relación entre la densidad de red (DENS) y el desempeño empresarial, evidenciando un efecto indirecto estadísticamente significativo ( $\beta = 0.226$ ; IC 95%:  $0.108-0.371$ ), el cual representa el 35.2% del efecto total. Este resultado sugiere que una parte sustancial del impacto de la densidad de red sobre el desempeño se explica a través de la posición estructural de intermediación que ocupan los actores dentro de la red.

**Tabla 6**

*Efectos de mediación (BC) y moderación (PRR)*

Efecto estimado	Coef.	IC 95% inf.	IC 95% sup.	Decisión
<b>A. Análisis de mediación (VD: desempeño empresarial)</b>				
Efecto total DENS → DESEMP	0.641***	0.507	0.775	Significativo
Efecto directo DENS → DESEMP	0.415***	0.291	0.539	Significativo
Efecto indirecto vía BC	0.226***	0.108	0.371	Mediación parcial significativa
Proporción mediada	35.2%	—	—	Efecto sustancial
<b>B. Análisis de moderación (VD: ICE; moderador: PRR)</b>				
DENS × PRR	-0.196**	-0.316	-0.076	Moderación negativa significativa
DENS → ICE (PRR bajo, $p_{10} = 1.82$ )	0.682***	0.541	0.823	Efecto fuerte positivo

DENS → ICE (PRR medio, p50 = 3.21)	0.531***	0.408	0.654	Efecto moderado positivo
DENS → ICE (PRR alto, p90 = 4.67)	0.284*	0.047	0.521	Efecto débil pero significativo

**C. Modelo de supervivencia (Cox)**

Densidad de red (HR +0.1)	0.74	0.61	0.89	Reduce riesgo de salida
BC alta vs baja (HR)	0.68	0.54	0.86	Reduce riesgo de salida

*Nota.* Elaboración propia con base a Stata.

En relación con la moderación, el efecto de la densidad de red sobre el ICE varía significativamente según el nivel de percepción de riesgo regulatorio (PRR). El término de interacción DENS × PRR es negativo y estadísticamente significativo ( $\beta = -0.196$ ;  $p < 0.01$ ), lo que indica que el incremento en la incertidumbre regulatoria reduce la efectividad de las redes densas para generar confianza empresarial.

El análisis de efectos condicionales confirma este patrón: el impacto de la densidad de red es elevado bajo condiciones de baja percepción de riesgo ( $\beta = 0.682$ ), disminuye en niveles medios ( $\beta = 0.531$ ) y se debilita en contextos de alta incertidumbre regulatoria ( $\beta = 0.284$ ), aunque mantiene significancia estadística.

El modelo de supervivencia (Cox) complementa los hallazgos al evidenciar que tanto la densidad de red (HR = 0.74) como una alta centralidad de intermediación (HR = 0.68) reducen significativamente el riesgo de salida empresarial, lo que refuerza la importancia de la estructura relacional como factor de resiliencia organizacional

**5. Conclusiones**

Este estudio concluye que el desempeño y la confianza empresarial en las PyMES ecuatorianas no dependen únicamente de factores internos o financieros, sino principalmente de la estructura relacional de sus redes interorganizacionales. En particular, la densidad de red y la centralidad de intermediación emergen como mecanismos clave de generación de confianza y reducción del riesgo empresarial.

Sin embargo, estos efectos no son homogéneos, sino que están condicionados por el entorno institucional, especialmente por la percepción de riesgo regulatorio, el cual debilita significativamente la capacidad de las redes para generar confianza y estabilidad empresarial. En este sentido, el capital social de red actúa como un recurso estratégico, pero sensible a la incertidumbre normativa.

Desde una perspectiva aplicada, los resultados sugieren que fortalecer las redes empresariales, profesionalizar los roles de intermediación y reducir la incertidumbre regulatoria constituyen estrategias complementarias para mejorar la resiliencia y competitividad del tejido productivo de las PyMES en Ecuador.

## Referencias

- Adler, P., & Kwon, S. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17–40. <https://www.jstor.org/stable/4134367>
- Ahuja, G., Soda, G., & Zaheer, A. (2012). The genesis and dynamics of organizational networks. *Organization Science*, 23(2), 434–448. <https://doi.org/10.1287/orsc.1110.0695>
- Ansell, C., & Gash, A. (2018). Collaborative platforms as a governance strategy. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 28(1), 16–32. <https://doi.org/10.1093/jopart/mux030>
- Audretsch, D., Belitski, M., & Caiazza, R. (2021). Start-ups, innovation and knowledge spillovers. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 1995–2016. <https://n9.cl/y3zez0>
- Audretsch, D., Belitski, M., Caiazza, R., & Phan, P. (2023). Collaboration strategies and SME innovation performance. *Journal of Business Research*, 164, 114018. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114018>
- Baron, R., & Kenny, D. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>
- Borgatti, S., Everett, M., & Freeman, L. (2002). *Ucinet for Windows: Software for social network analysis*. Analytic Technologies. <https://n9.cl/9axzc>
- Borgatti, S., Mehra, A., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network analysis in the social sciences. *Science*, 323(5916), 892–895. <https://doi.org/10.1126/science.1165821>
- Braun, V., & Clarke, V. (2019). Reflecting on reflexive thematic analysis. *Qualitative Research in Sport, Exercise and Health*, 11(4), 589–597. <https://doi.org/10.1080/2159676X.2019.1628806>
- Burt, R. (2004). Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2), 349–399. <https://doi.org/10.1086/421787>
- Capello, R., & Faggian, A. (2005). Collective learning and relational capital in local innovation processes. *Regional Studies*, 39(1), 75–87. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320851>
- Christopoulos, D., & Ingold, K. (2015). Exceptional or just well connected? Political entrepreneurs and brokers in policy making. *European Political Science Review*, 7(3), 475–498. <https://doi.org/10.1017/S1755773914000277>
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Suppl.), S95–S120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Creswell, J., & Plano, V. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). SAGE Publications. <https://n9.cl/rczvz>
- Felzensztein, C., Ciravegna, L., Robson, P., & Amorós, J (2015). Networks, entrepreneurial orientation, and internationalization scope: Evidence from Chilean small and medium enterprises. *Journal of Small Business Management*, 53(S1), 145–160. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12188>
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201–233. <https://doi.org/10.2307/202051>
- Hausman, J. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251–1271. <https://doi.org/10.2307/1913827>

- Hayes, A. (2022). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (3rd ed.). Guilford Press. <https://n9.cl/omedak>
- Inkpen, A., & Tsang, E. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1), 146–165. <https://doi.org/10.5465/amr.2005.15281445>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC]. (2023). *Directorio de empresas y establecimientos 2022*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>
- Kilduff, M., & Brass, D. (2010). Organizational social network research: Core ideas and key debates. *Academy of Management Annals*, 4(1), 317–357. <https://doi.org/10.5465/19416520.2010.494827>
- Klijn, E., Koppenjan, J., Spekkink, W., & Warsen, R. (2015). *Governance networks in the public sector*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315887098>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. ESPAE-ESPOL. <https://n9.cl/y4p3a>
- Lin, N., Cook, K., & Burt, R. (Eds.). (2001). *Social capital: Theory and research*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315129457>
- Mayer, R., Davis, J., & Schoorman, F. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709–734. <https://doi.org/10.5465/amr.1995.9508080335>
- Molina-Morales, F. X., Martínez-Fernández, M. T., & Torlò, V. J. (2011). The dark side of trust: The benefits, costs and optimal levels of trust for innovation performance. *Long Range Planning*, 44(2), 118–133. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2011.01.001>
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OECD], Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe [CAF], & European Union. (2022). *Perspectivas económicas de América Latina 2022: Hacia una transición verde y justa*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/f2f0c189-es>
- Provan, K., & Kenis, P. (2008). Modes of network governance: Structure, management, and effectiveness. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(2), 229–252. <https://doi.org/10.1093/jopart/mum015>
- Putnam, R. (2000). Bowling alone: The collapse and revival of American community. In *Proceedings of the 2000 ACM Conference on Computer Supported Cooperative Work* (pp. 357–368). <https://doi.org/10.1145/358916.361990>
- Ribeiro, D., & Urbano, D. (2009). Overview of collaborative entrepreneurship: An integrated approach between business decisions and negotiations. *Group Decision and Negotiation*, 18(5), 419–430. <https://doi.org/10.1007/s10726-008-9134-x>
- Roundy, P., Bradshaw, M., & Brockman, B. (2018). The emergence of entrepreneurial ecosystems: A complex adaptive systems approach. *Journal of Business Research*, 86, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.01.032>

- Rousseau, D., Sitkin, S., Burt, R., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 393–404. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.926617>
- Schilke, O., Powell, A., & Schweitzer, M. (2023). A review of experimental research on organizational trust. *Journal of Trust Research*, 13(2), 102–139. <https://doi.org/10.1080/21515581.2023.2214202>
- Stam, E., & van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809–832. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>
- Stea, D., Soda, G., & Pedersen, T. (2017). Network structure, collaborative context, and individual creativity. *Academy of Management Proceedings*, 2016(1). <https://doi.org/10.5465/ambpp.2016.153>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador [SCVS]. (2025, 16 de mayo). *La Superintendencia publica Ranking de Compañías 2024*. <https://n9.cl/njlkd>
- Uzzi, B., & Spiro, J. (2005). Collaboration and creativity: The small world problem. *American Journal of Sociology*, 111(2), 447–504. <https://doi.org/10.1086/432782>
- Williamson, O. (2015). Transaction cost economics. In *Handbook of New Institutional Economics* (pp. 47–71). Springer Nature. [https://link.springer.com/rwe/10.1007/978-3-031-50810-3\\_4](https://link.springer.com/rwe/10.1007/978-3-031-50810-3_4)
- Zaheer, A., McEvily, B., & Perrone, V. (1998). Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 9(2), 141–159. <https://doi.org/10.1287/orsc.9.2.141>

## Transparencia

### Conflicto de interés

El autor declara que no existen conflictos de interés de naturaleza alguna como parte de la presente investigación.

### Fuente de financiamiento

El autor financia completamente la investigación.

### Contribución de autoría

Paul Fernando Naranjo Huilca: Conceptualización, metodología, software, validación, análisis formal, investigación, gestión de datos, visualización, redacción - preparación del borrador original, redacción - revisión y edición, financiamiento, administración del proyecto, recursos, supervisión.

El autor intervino de manera activa en el análisis de los resultados, revisión y aprobación del texto final del artículo.