


# Análisis de las decisiones financieras de los negocios familiares en tiempos de pandemia: Caso Quevedo


Artículo  
arbitrado

*Analysis of financial decisions of family businesses in times of pandemic: Quevedo case*


MARIELA ANDRADE ARIAS<sup>1</sup>

 <http://orcid.org/0000-0003-1709->

JESSICA PONCE ORDOÑEZ<sup>2</sup>

 <http://orcid.org/0000-0001-6140-1420>

STEVEN VIZUETA SILVA<sup>3</sup>

 <http://orcid.org/0000-0003-3550-6936>

Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Ecuador.  
mandrade@uteq.edu.ec<sup>1</sup>, jponce@uteq.edu.ec<sup>2</sup>  
svizueta@uteq.edu.ec<sup>3</sup>

## RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar las decisiones financieras que han tomado los negocios familiares en tiempos de pandemia; para ello se consideró una metodología con enfoque cuali-cuantitativo de tipo descriptivo transversal con diseño no experimental, se seleccionó una muestra de 84 encuestados que contaban con negocios dentro del cantón Quevedo; se aplicó la técnica de encuesta, el método de aplicación de la encuesta fue digital mediante un formulario de Google, las mismas que fueron tabuladas en el software PAJEK. Los resultados indican que los negocios sufrieron una disminución de los ingresos económicos en 53% ya que el 43% de los negocios experimentaron reducción en sus ventas entre 30% al 50% y un 49% de los negocios redujeron sus ventas entre 10% al 30%; tan solo el 36% de los negocios familiar tuvieron acceso a financiamiento bancario, un 9% lograron solventar la dificultad adquiriendo préstamos con proveedores; por último, los negocios implementaron tecnología con acceso a redes tal como la *App* de mensajería de *WhatsApp* con un 65% seguido de la red social Facebook con 38% también el uso de *Delivery* en 49%.

**Palabras claves:** crisis, PyMES, finanzas, economía, desarrollo

**Código JEL:** M 41 Contabilidad

Citar como (APA):

Andrade Arias, M. & Otros. (2022) Análisis de las decisiones financieras de los negocios familiares en tiempos de pandemia: Caso Quevedo. *Revista Cubana De Finanzas Y Precios*, 6 (4), 22-35. Consultado de [http://www.mfp.gob.cu/revista/index.php/RCFP/article/view/04\\_V6N42022\\_MAAyOtros](http://www.mfp.gob.cu/revista/index.php/RCFP/article/view/04_V6N42022_MAAyOtros)

## ABSTRACT

*The objective of this research is to analyze the financial decisions that family businesses have made in times of pandemic; For this, a methodology with a qualitative-quantitative approach of a descriptive cross-sectional type with a non-experimental design was considered, a sample of 84 respondents who had businesses within the Quevedo canton was selected; The survey technique was applied, the survey application method was digital using a Google form, the same ones that were tabulated in the PAJEK software. The results indicate that the businesses suffered a decrease in economic income by 53% since 43% of the businesses experienced a reduction in their sales between 30% to 50% and 49% of the businesses reduced their sales between 10% to 30 %; only 36% of family businesses had access to bank financing, 9% managed to solve the difficulty by acquiring loans from suppliers; Lastly, businesses implemented technology with access to networks such as the WhatsApp messaging App with 65% followed by the social network Facebook with 38%, as well as the use of Delivery at 49%.*

**Keywords:** crisis, SMEs, finance, economics, development

## INTRODUCCIÓN

Las medidas tomadas a nivel global para contener la propagación Covid-19 tienen efectos obvios sobre la actividad económica. Miles de empresas alrededor del mundo han cerrado sus puertas o reducido significativamente sus operaciones, mientras que otras han logrado adaptarse, al menos temporalmente. Entre los sectores más afectados destacan los servicios turísticos, cuyo formato de consumo implica una experiencia presencial. (CAF, 2020)

En el mundo las empresas son la columna vertebral de la economía, ya que contribuyen al desarrollo de la misma, originando más puestos de trabajo, entre otros beneficios que favorecen a la humanidad. Sin embargo, a consecuencia de la COVID – 19, un factor externo que jamás se vio venir, afecto considerablemente a las empresas alrededor del mundo. Los gobiernos tomaron medidas como la reducción de la movilidad de individuos y etapas de confinamientos que llevó a la paralización de la actividad económica de numerosos sectores e industrias, así como el empleo de miles de individuos, bien por cese definitivo o cese temporal (Araújo Vila, 2020).

Al pasar los años Ecuador es uno de los países que ha pasado por varias crisis económicas. Sin embargo, en la actualidad la pandemia de la COVID – 19, ha traído la peor crisis económica en toda la historia y que ha causado mayor impacto económicamente. Las microempresas quedaron expuestas a un mayor riesgo de liquidez frente a la emergencia sanitaria por el covid-19 (Vera Ortiz, Vera Barzola, & Parrales Poveda, 2020). La pandemia ha afectado en el país a varios sectores lo que ha producido una inestabilidad financiera no solo en las empresas sino también a miles de familias que buscan generar recursos.

A causa del confinamiento que se empleó en todas las ciudades del país, las empresas se vieron afectadas al ver la reducción de sus ventas y no obtener los ingresos

esperados, muchas de ellas realizaron despidos de su personal laboral, otras disminuyeron el salario de sus trabajadores, buscando una solución para sobrellevar la crisis. Con la paralización de las actividades en el Ecuador muchas empresas tuvieron que tomar decisiones que las llevase a alejarse de la crisis y abordar los desafíos económicos, trazados por la crisis sanitaria (Sarmiento Espinoza, Luna Altamirano, Lituma, & Gualpa Urgiles, 2021). Las microempresas, PYMES y grandes empresas se vieron obligadas a buscar soluciones que les contribuya ante un gran riesgo.

En la ciudad de Quevedo existen grandes, medianas y pequeñas empresas que tratan de sobrevivir en el mercado día a día, el riesgo que han tenido durante la crisis sanitaria ha sido difícil, ya que, por falta de ingresos, incumplimiento de contratos, reducción de ventas e incluso cierre de empresas ha afectado al desarrollo de las empresas y el mismo puede empeorar dicha situación. Así mismo para familias quevedeña que tienen pequeños negocios o emprendimientos y necesitan tomar buenas decisiones financieras ante la pandemia para salir del desequilibrio que mantienen. Por tanto, el objetivo de este estudio es analizar las decisiones económicas y financieras que las empresas familiares han tomado para poder solventarse en tiempos de pandemia.

## **DESARROLLO**

La crisis generada por la pandemia global del Covid-19 ya es una realidad en América Latina, su esparcimiento y las medidas para contener el contagio están provocando una disrupción sin precedentes en los mercados y los negocios. Las empresas deben responder y acelerar sus planes de contingencia, pensando que las acciones y decisiones que se tomen hoy pueden cambiar definitivamente el curso del negocio. Ante una emergencia global, que genera tal volatilidad e incertidumbre en los mercados, es importante que los negocios sean proactivos en evaluar sus capacidades de hacer frente a la disrupción desde un punto de vista operativo y financiero. (Deloitte, 2021).

Ante esta situación, es necesario tomar medidas dirigidas a enfrentar la reducción del ingreso de los hogares y a mitigar el deterioro del sistema productivo de cada país. Se deben tomar acciones para que los agentes económicos cuenten con suficiente liquidez, para que los deudores del sistema financiero continúen siendo sujetos de crédito, para asegurar que las instituciones financieras sigan prestando los servicios con la calidad debida y para asegurar la adecuada y continua prestación de los servicios financieros. (CAF, 2020)

Para (Cevallos Mero, Monar Merchan, & Cevallos Aguayo, 2022) en su estudio de estrategias financieras y operativas en reactivación Empresarial en tiempos de crisis- Escenario post covid-19. Caso pymes indican que El gran impacto social y económico que recibió el país, obliga a la búsqueda de alternativas y soluciones para superar esta crisis en el sector empresarial y más que nada en las PYMES, con un plan de acción estratégico financiero y de gestión operativa, de necesaria aplicación y que permitan despuntar hacia ese desarrollo sostenible que favorecería a sector productivo empresarial; con la generación de valor agregado a la producción de bienes y servicios, con los cambios tecnológicos y conocimiento dado por la investigación científica, la reactivación laboral con empleos dignos e inclusive con nuevos emprendimientos, aplicación de estrategias financieras

y contables como es el caso de refinanciamientos, titularización de Activos, aplicación contable apoyados en la normatividad internacional NIIF, entre otros.

En el documento técnico de los autores (Rodríguez & Oconitrillo, 2021) sugieren estrategias financieras y operativas para administrar el impacto económico y social generado por el COVID-19 y así mitigar y superar la crisis con éxito en base a planificación financiera enfocada en: Administración de los activos productivos, administración de los activos improductivos, movilización de ahorros y otras fuentes de financiamiento, los aportes de capital de los miembros y de capital institucional, Ingresos financieros y los costos vinculados a la calidad de los activos, administración de costos financieros, administración de gastos operativos, proyección de resultado neto.

En el estudio Estrategias financieras frente a la crisis por COVID-19 para la reactivación económica de las microempresas del Cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena año 2020. La autora (Lucas Vizñay, 2021) expone que las microempresas debieron adoptar estrategias como un primer paso para su reactivación, una de las exigencias más urgentes de los microempresarios se centraba en tener acceso a la liquidez, siendo la forma más práctica y común, el financiamiento con microcréditos que les permitieran incrementar sus capitales de trabajo y cumplir en la medida de lo posible sus obligaciones pendientes con proveedores y/o trabajadores.

En el estudio Fórmula estratégica empresarial para pymes en Ecuador ante la COVID-19 de los autores (Useche, Vásquez, Salazar, & Ordóñez, 2020) indican cuatro estrategias interactivas para preservar la salud y adecuar sus acciones a la tecnología, estimular la capacidad de rápida adaptación ante adversidades e insertar su direccionamiento con los objetivos de desarrollo sostenible. Basado en lo expuesto, de acuerdo con las características de las pymes y con el entorno que estas afrontan se han diseñado cuatro estrategias empresariales, que conjuntas hacen una fórmula estratégica, denominada: 4Re, idónea en momentos de la covid-19, a saber: 1) reinversión organizacional desde los Objetivos de Desarrollo Sostenible, 2) reconversión del *marketing* tradicional al *marketing* digital, 3) resiliencia organizacional y 4) resguardo de la salud.

Según (Buitrago & Zapata, 2020) en su estudio del Análisis sectorial de estrategias financieras y comerciales de las Pymes del sector de alimentos en la ciudad de Ibagué en Colombia exponen que se analizaron las diferentes estrategias comerciales y financieras; parte de estas estrategias fue robustecer sus líneas de atención al cliente por medio de llamadas, desempolvar bases de datos antiguas y retomar publicidad por medios tecnológicos, además de la diversificación de productos y servicios, nuevos métodos de atención y servicios personalizados; en relación a estrategias financieras ha sido muy importante el manejo del presupuesto como una herramienta de planificación financiera, este instrumento ha sido útil a las Pymes para evaluar sus Ingresos y Gastos, les ha permitido invertir en los productos más necesarios y han minimizado gastos con menor relevancia para su funcionamiento, se han creado Pymes austeras que están dando resultados significativos para lograr mantener nóminas y lo más importante seguir en el mercado.

En relación con la forma de realizar las operaciones comerciales; las Pymes han afrontado el reto de una manera positiva accediendo a los medios digitales, lo que les permitió desarrollar estrategias tecnológicas como medio de publicidad y comercialización de sus productos lo que a su vez genero nuevos clientes, mantuvo el mercado, marco tendencias, y abrió nuevos panoramas empresariales y métodos de comercialización de alimentos. (Buitrago & Zapata, 2020)

En el estudio Estrategias financieras aplicadas por el comercio autónomo Alajuela frente al impacto económico por covid-19, Portoviejo de los autores (Galarza & Mendoza, 2022) indican que

como resultados se pudo obtener que el comercio autónomo de la calle Alajuela de la ciudad de Portoviejo abarca mayormente a los comerciantes informales de varios sectores económico – productivos, cuya regulación la realiza el gobierno autónomo descentralizado municipal del cantón Portoviejo, pues los comerciantes no están obligados a ser parte de organizaciones gremiales, a llevar contabilidad y otros. Al respecto se pudo concluir que una de las estrategias financieras más aplicadas por el comercio autónomo de la calle Alajuela fue la utilización de las redes sociales para ofrecer y consecuentemente entregar el producto o servicio a domicilio, considerando la reinversión de la ganancia obtenida como capital de operación.

#### Metodología

Se utilizó una metodología cuali-cuantitativa porque recoge información a partir de preguntas formuladas tomando en cuenta criterios de expertos, y que permitirá ofrecer información cuantificada a través de gráficas estadísticas que describan el fenómeno investigado (Rodríguez Rivadeneira, 2015).

La encuesta se realizó por medio de un muestreo no probabilístico por conveniencia (Laguna Laguna, Espinoza Torres, Martínez Mena, Meléndez, & Soto García, 2021) donde se seleccionó una muestra de 84 encuestados que contaban con negocios dentro del cantón Quevedo. Con el propósito indicado, este instrumento se estructuró con 25 preguntas, organizado en 8 preguntas para la caracterización del sujeto de estudio, y 17 preguntas para el estudio de los aspectos relacionados con las decisiones, potencial financiero y modelos de negocios de las empresas familiares en tiempos de pandemia. El método de aplicación de la encuesta fue digital mediante un formulario de Google las mismas que fueron tabuladas en el software PAJEK.

A continuación, se determina el algoritmo de análisis de redes que se va a aplicar para el presente caso y se prepara el conjunto de datos, en un archivo .net que permite la construcción de la red y su respectiva visualización, que será procesado y visualizado mediante el software de análisis de redes sociales Pajek. A continuación, se describen con detalle cada una de las partes mencionadas.

#### *Clasificación de las redes*

Los datos obtenidos en las encuestas se analizaron mediante el Análisis de Redes Sociales. Para el efecto, se crearon tres redes (potencial financiero, crisis sanitaria y modelos de negocios) con el fin de conocer las relaciones que tienen los modelos de negocios mediante el algoritmo de Kamada Kawai. Este algoritmo permite posicionar los nodos de un grafo para minimizar el número de posibles aristas que se cruzan ofreciendo una visualización sencilla de redes grandes cuya principal característica radica en que el equilibrio del gráfico está vinculado a cada característica individual (Chabot & Bertrand, 2021).

#### *Nodos de las redes*

Las redes se conforman por nodos y relaciones que se encuentran conectados entre si (Giuseppe Castellano, Cerqueti, & Franceschetti, 2021). Los nodos representan las características del objeto de estudio y las relaciones son los nexos que existen entre los nodos (Cinelli, 2021). En la creación de las redes se describieron variables como: motivo del negocio, personas que lo conforman, parroquia, número de personas que laboran, sector comercial, tipo de afectación por COVID 19, tipo de apoyo recibido por la emergencia sanitaria, porcentaje de reducción de ventas,

tipos de redes sociales usadas para las ventas, formas de préstamos, acciones para enfrentar la crisis sanitaria, planes futuros del negocio y tipo de registros transaccionales.

#### *Archivo .Net*

Para utilizar la metodología del Análisis de Redes Sociales es necesario construir un archivo cuya extensión se identifica con .Net (Zambrano Santos, Navajas Romero, & Ceular Villamandos, 2020) que contiene la descripción de los nodos que representan las características de las variables y el total de los nodos. A continuación, en el apartado de *Edges* (relaciones) se realizan los enlaces entre nodos que conforman la red. En este punto es necesario utilizar una herramienta de software para aplicar el algoritmo de Kamada Kawai y poder visualizar la red (Portal & Paneque, 2018).

#### *Visualizar Redes*

Pajek fue utilizado para aplicar el algoritmo de Kamada Kawai y visualizar las redes. Pajek permite tener una mejor visualización de las redes con grandes volúmenes de datos (Portal & Paneque, 2018) mientras que el algoritmo de Kamada Kawai facilita su interpretación (Smyrnova Trybuslka, Morze, Kunsmínska, & Kommer, 2018).

#### *Analizar Redes*

El análisis de redes sociales (SNA) es un proceso de análisis cuantitativo y cualitativo de una red social. El SNA mide y mapea el flujo de relaciones y los cambios en las relaciones entre las entidades que poseen conocimiento. Las entidades simples y complejas incluyen sitios web, computadoras, animales, humanos, grupos, organizaciones y naciones. Existe una serie de métricas para entender las redes y sus actores, las cuales ayudan a determinar la importancia y el rol de un actor en la red. Las más usadas se clasifican en métricas de centralidad y poder, y métricas de grupos. Mediante las métricas y los métodos actuales, los datos de la red pueden ser organizados y analizados para capturar los diversos procesos que ocurren en diferentes niveles de análisis. En este análisis de redes sociales se considera la centralidad, cercanía, intermediación y la densidad de la red (Lianlong, Lijiao, Xinyu, & Dong, 2021). A continuación, el conjunto de métricas con las que se va a realizar el estudio.

Centralidad de cercanía (en inglés, *closeness centrality*): Son nodos que, a pesar de tener pocas conexiones, sus arcos permiten llegar a todos los puntos de la red más rápidamente que desde cualquier otro punto. Representan una excelente posición para monitorear el flujo de información de toda la red (Daolin Xu & Zhang, 2021). Centralidad de Intermediación (en inglés, *Betweenness centrality*): es un indicador de la centralidad de la red. Es igual al número de caminos más cortos de todos los vértices a todos los otros que pasan a través de ese nodo. Un nodo con alto *betweenness centrality* tiene una gran influencia en la transferencia de los nodos a través de la red, asumiendo que cada nodo transfiere siguiendo los caminos más cortos (Lee, Lee, Min Oh, & Kahng, 2021). Densidad es el número total de relaciones existentes dividido por el total posible de la red. Evidenciaremos a continuación los resultados en las siguientes figuras y tablas.

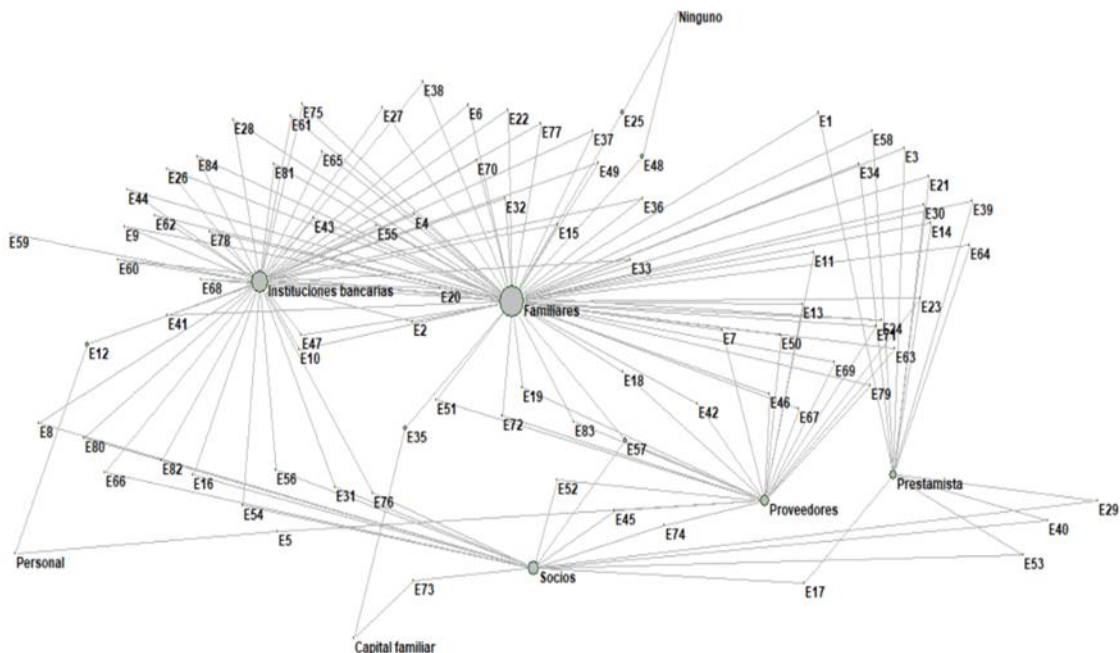


Figura 1. Red tipo financiamiento de los negocios

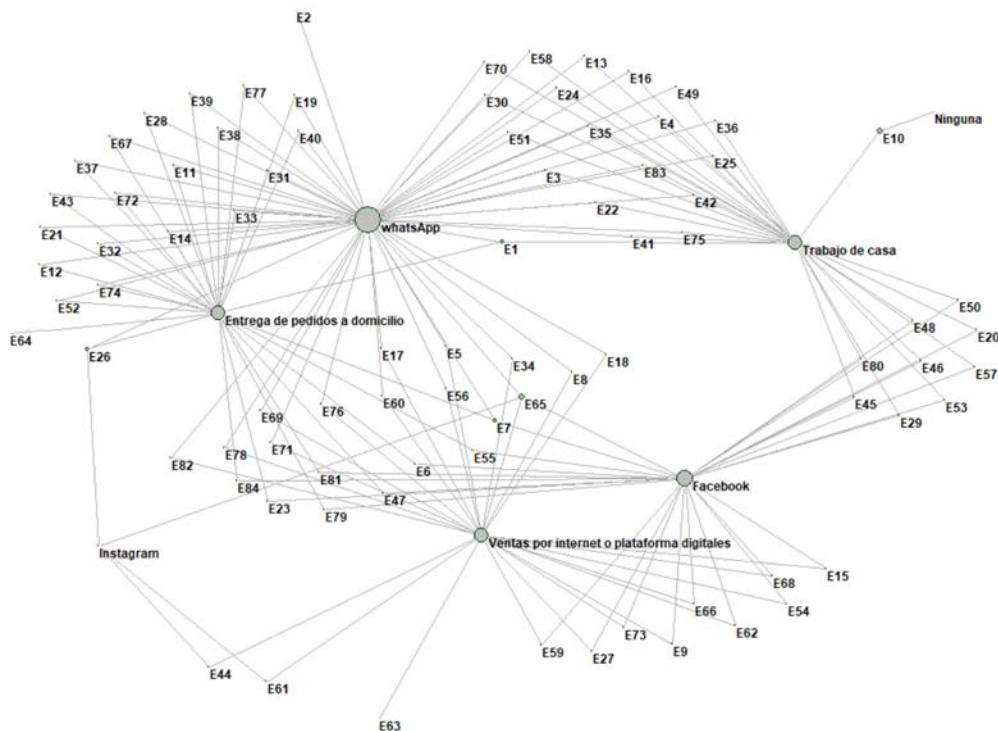
Nota: La figura representa la relación que existe entre las variables para crear la red tipo de financiamiento de los negocios usando el algoritmo de Kamada Kawai donde las variables con mayor relación en la red son: Negocios familiares, Financiamiento con instituciones bancarias y Financiamiento con proveedores.

Tabla 1. Red tipo de financiamiento de los negocios

Indicador	Variables	Impacto en el nivel de tipo de financiamiento de los negocios	Interacción en el tipo de financiamiento de los negocios	Enlaces en el tipo de financiamiento de los negocios
<b>0</b>	Negocios con socios	18	38,89%	10,84%
<b>1</b>	Negocios familiares	64	65%	62,18%
<b>6</b>	Financiamiento con instituciones bancarias	45	49,46%	30,38%
<b>5</b>	Financiamiento con Proveedores	22	39,22%	9,84%
Densidad de la red	,01%			

En la tabla 1. Se puede visualizar que los negocios familiares con el 65% de interacción entre las variables de la red realizan su financiamiento por medio de instituciones bancarias que representa el 30,38% de enlaces en comparación al financiamiento realizado con proveedores que tiene un 9,84% en la realización de los tipos de financiamiento para los negocios. La densidad de la

red representa el 4,01% lo que significa que las variables para el tipo de financiamiento de los negocios tienen correspondencias entre sí.



**Figura 2.** Red estrategias de negocios en tiempos de pandemia

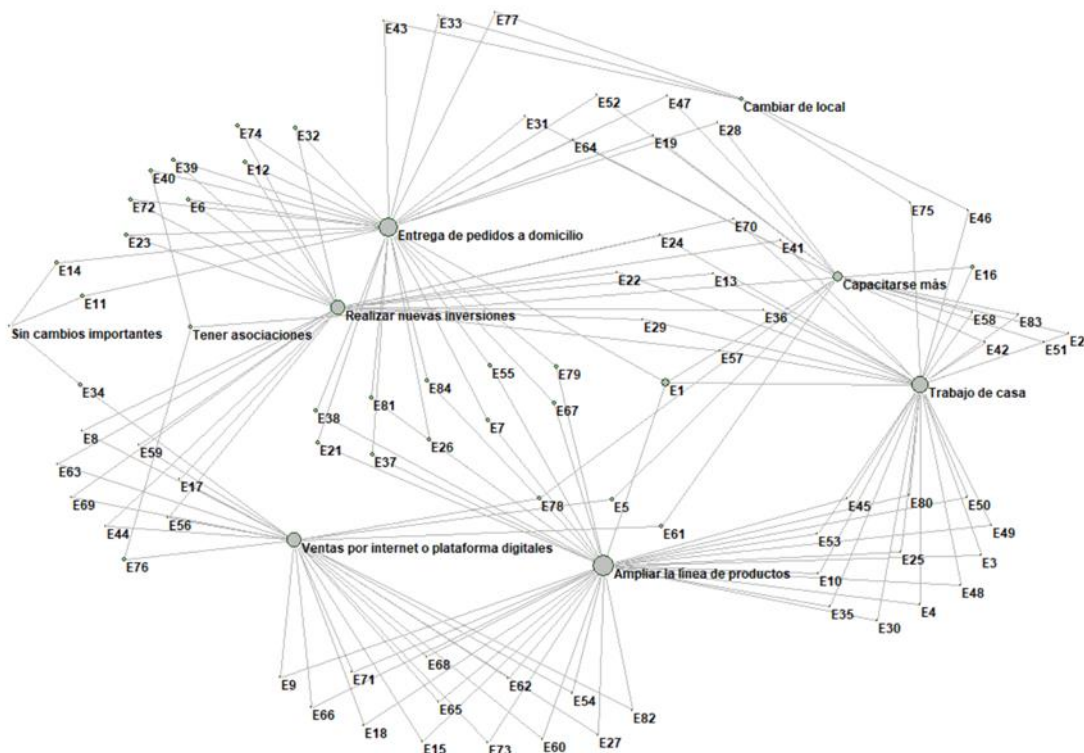
**Nota:** La figura representa la relación que existe entre las variables para crear la red estrategias de negocios en tiempos de pandemia usando el algoritmo de Kamada Kawai donde las variables con mayor relación en la red son: Red social de WhatsApp, estrategias de entrega a domicilio y estrategia de trabajos desde casa.

**Tabla 2.** Red Estrategias de negocios en tiempo de pandemia

Indicador	Variables	Impacto	Interacción	Enlaces
88	Red social de Facebook	18	38,89%	10,84%
89	Red social de <i>WhatsApp</i>	64	65,00%	62,18%
86	Estrategias de entrega de pedidos a domicilio	45	49,46%	30,38%
85	Estrategias de trabajo desde casa	29	41,67%	19,27%
Densidad de la red	4,11%			

La tabla 2 muestra que la variable con mayor impacto para las estrategias de negocios en tiempo de pandemia es la red social de WhatsApp con un valor de 64 que representa el 65% a diferencia de la red social de Facebook que tiene un 38,89% de interacción con las variables de las estrategias de negocios aplicados en tiempos de pandemia. Las estrategias de entrega a domicilio es la más

usada con el 49,46% de interacción a relación de la estrategia de trabajo desde casa con el 41,67%. La densidad de la red es de 4,11% lo que significa que las variables de concentración de los negocios se corresponden una de otras.



**Figura 3.** Red modelo de negocios

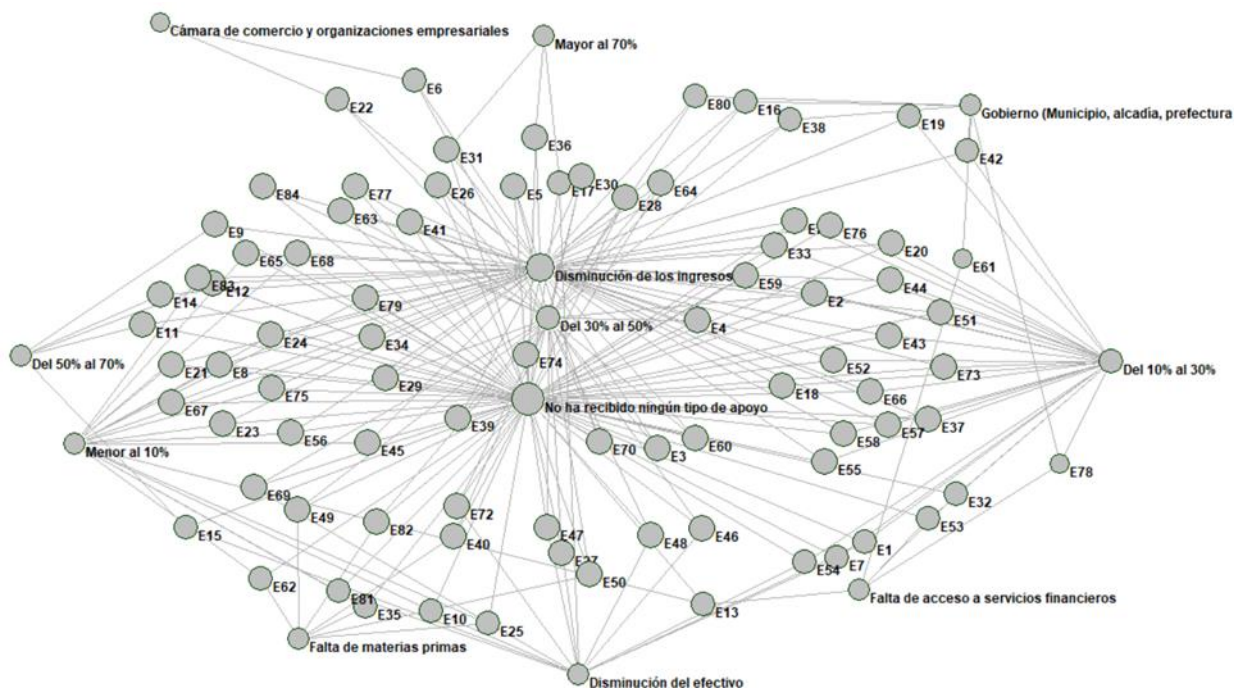
**Nota:** La figura representa la red crisis sanitaria aplicando el algoritmo de Kamada Kawai donde los nodos con mayor relación en la red son: Trabajo desde casa, entre de pedidos a domicilio, ventas por internet o plataformas digitales, ampliar la línea de productos.

**Tabla 3.** Red modelo de negocios

N	Nodos	Impacto en Modelo de Negocios	Cercanía	Intermediación
85	Trabajo desde casa	29	42,26%	24,73%
86	Entrega de pedidos a domicilio	30	43,49%	30,37%
87	Ventas por internet o plataformas digitales	25	38,64%	17,77%
89	Ampliar la línea de producto	36	44,79%	34,14%
Densidad de la red		3,88%		

La tabla 3 detalla los valores que tienen los nodos en cada uno de los indicadores. Los negocios para enfrentar la crisis sanitaria han tenido que realizar trabajos desde casa con un 42,26% en relación a la realización de entrega de pedidos a domicilio con un 43,49% y efectuar ventas por internet o plataformas digitales 38,64%. Los negocios tienen como planes futuros ampliar la línea

de productos en un 34,14%. Por último, la densidad de la red es de 3,88% lo que indica que las características con mayor peso de la red se corresponden entre ellas.



**Figura 4.** Red de ingresos

Nota: La figura representa la relación que existe entre los nodos para crear la red crisis sanitaria usando el algoritmo de Kamada Kawai donde los nodos con mayor relación en la red son: Disminución de los ingresos, no ha recibido ningún tipo de apoyo y el nodo del 10% al 30%.

**Tabla 4.** Red de ingresos

N	Nodos	Impacto en Red de Ingresos	Cercanía	Intermediación
85	Disminución de los ingresos	59	28,19%	58,64%
91	No ha recibido ningún tipo de apoyo	76	53,47%	74,22%
93	Del 10% al 30%	26	7,13%	40,95%
94	Del 30% al 50%	32	8,03%	43,58%
Densidad de la red	5,47%			

La tabla 4 muestra los valores de los indicadores para los nodos que cuentan con mayor influencia en la red y que permiten entender las razones del impacto de la crisis sanitaria por el COVID 19 en decisiones financieras de empresas familiares de la ciudad de Quevedo. El número de enlaces para el nodo "No ha recibido ningún tipo de apoyo" es de 76 lo que significa que los negocios en su mayoría no han recibido ningún tipo de apoyo para atender la emergencia originada por el COVID 19 con un grado de cercanía del 53,47% más alto con relación al nodo disminución de los

ingresos. Los indicadores exponen que como consecuencia de la pandemia las ventas se redujeron del 10% al 30% en un 40,95% y del 30 al 50% en 43,58%.

## CONCLUSIONES

El distanciamiento social paralizó completamente las actividades transaccionales perjudicando el desarrollo empresarial tanto a nivel mundial como a nivel del Ecuador. Otra de las dificultades que se generó a partir del aislamiento obligatorio de los ciudadanos fueron las plazas de trabajo relacionados con la oferta de bienes de consumo y bienes suntuarios lo que debilitó el ingreso familiar impactando en las compras de bienes provocando una afectación a la producción de las empresas de las provincias del Ecuador. Como respuesta a la crisis sanitaria alguno de los negocios familiares emplearon modelos alternativos de negociar dinamizando la economía de varias ciudades del país, adaptándose a las nuevas normalidades de trabajar instaurando empresarios con mayor nivel de sostenibilidad de los negocios.

- Las empresas se han encontrado frente a la compleja tarea de gestionar simultáneamente lo que está cerca, las dificultades financieras y operacionales provocadas por el shock de oferta y demanda, y lo que está lejos, el incierto porvenir que está por llegar. El análisis de los datos obtenidos mediante la técnica empleada ha permitido conocer las decisiones que se han tomado para poder mantener la evolución de los negocios, obligándoles a reinventarse para adaptarse a la crisis originada por la COVID-19.
- En un primer escenario, las empresas han hecho evolucionar su portafolio de productos y servicios para adaptarlo a las características de una nueva realidad afectada por las restricciones en cuanto a la proximidad física, ya que una parte significativa de los negocios familiares en la ciudad de Quevedo pertenecen al sector del comercio, seguido de la alimentación. La mayor cantidad de estos negocios se ubican en la parroquia urbana de Quevedo. Durante la crisis sanitaria, los negocios sufrieron una disminución de los ingresos económicos en 53% ya que el 43% de los negocios experimentaron reducción en sus ventas entre 30% al 50% y un 49% de los negocios redujeron sus ventas entre 10% al 30%
- Otra de las situaciones que se generó fue la reducción de apoyo económico y facilidades de crédito por parte de las entidades financieras tanto a los negocios familiares como a las empresas afectando los resultados de las ventas, ocasionando que las fuentes de financiamiento se dificulten por la disminución del ingreso por parte de los consumidores, estos resultados evidencian que tan solo el 36% de los negocios familiares tuvieron acceso a financiamiento bancario y un 9% lograron solventar la dificultad adquiriendo préstamos de proveedores, así como también tuvieron que ajustar y reducir los gastos para poder sostener sus negocios.
- Por última parte la tecnología ha pasado de ser un futurible a convertirse en una realidad, ya que los negocios decidieron adoptar herramientas de ventas y promoción que se encuentran disponibles en el Internet tal como la App de mensajería de WhatsApp con un 65% seguido de la red social Facebook con 38% también el uso de Delivery en 49%.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araújo Vila, N. (2020). *Repercusión económica mundial de la Pandemia del COVID - 19. Análisis de sectores más afectados*. *Quipukamyok*, 28(57), 85-93. doi:: <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v28i57.17903>
- Buitrago, L., & Zapata, C. (11 de 2020). *Repository Uniminuto*. Recuperado el 10 de 2021, de Análisis sectorial de estrategias financieras y comerciales de las Pymes del sector de alimentos en la ciudad de Ibagué.: <https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/12039/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20LIZETH%20BUITRAGO.pdf>
- CAF. (13 de 04 de 2020). *Gestión del impacto del COVID-19 en el sector financiero*. Recuperado el mayo de 2022, de Banco de desarrollo de América Latina: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/04/gestion-del-impacto-del-covid-19-en-el-sector-financiero/>
- CAF. (15 de 04 de 2020). *Gestionar pymes en tiempos de pandemia*. Recuperado el 06 de 2021, de Banco de desarrollo de América Latina: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/04/gestionar-pymes-en-tiempos-de-pandemia/>
- Cevallos Mero, J., Monar Merchan, C., & Cevallos Aguayo, M. (2022). *Estrategias financieras y operativas en reactivación empresarial en tiempos de crisis-escenario post covid-19*. Caso pymes. *Sapientiae*. Recuperado el 06 de 2022, de <https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/sapientiae/article/view/309/494>
- Chabot, M., & Bertrand, J.-L. (2021). *Complexity, interconnectedness and stability: New perspectives applied to the European banking system*. *Journal of Business Research*, 129, 784-800. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.046>.
- Cinelli, M. (2021). *Ambiguity of network outcomes*. *Journal of Business Research*, 129, 555-561. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.02.031>.
- Daolin Xu, G. Y., & Zhang, H. (2021). Closeness-centrality-correlation for detecting interdependencybetween coupled systems. *World Scientific Publishing Company*, 35(19), 1-17.
- Deloitte. (2021). *Atendiendo el impacto financiero del COVID-19*. Deloitte, 1. Recuperado el mayo de 2022, de <https://www2.deloitte.com/ec/es/pages/about-deloitte/articles/atendiendo-el-impacto-financiero-del-covid-19.html>
- Galarza, C., & Mendoza, M. (2022). *Estrategias financieras aplicadas por el comercio autónomo Alajuela frente al impacto económico por covid-19*, Portoviejo. *Digital Publisher*. Recuperado el 06 de 2022
- Giuseppe Castellano, N., Cerqueti, R., & Franceschetti, B. (2021). *Evaluating risks-based communities of Mafa companies: a complex networks perspective*. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 57(4), 1463-1486.
- Laguna Laguna, O., Espinoza Torres, M., Martínez Mena, E., Meléndez, D., & Soto García, C. (2021). *Fuentes de financiamiento en empresas del sector turismo del municipio de León*. *Revista Científica Apuntes de Economía y Sociedad*, 2(1), 37-45. doi:<https://doi.org/10.5377/aes.v2i1.12112>

- Lee, J., Lee, Y., Min Oh, S., & Kahng, B. (2021). *Betweenness centrality of teams in social networks*. *Chaos: An Interdisciplinary Journal of Nonlinear Science*. doi: <https://doi.org/10.1063/5.0056683>
- Lianlong, M., Lijiao, Y., Xinyu, J., & Dong, H. (2021). *Analysis of business interruption risk factors of Chinese enterprises during flood disasters based on social network analysis*. *Climate Risk Management*, 33, 1-10. doi:<https://doi.org/10.1016/j.crm.2021.100353>
- Lucas Vizñay, V. (08 de 2021). *REPOSITORIO UPSE*. Recuperado el 03 de 2022, de Estrategias financieras frente a la crisis por COVID-19 para la reactivación económica de las microempresas del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena año 2020: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/6246/1/UPSE-TCA-2021-0114.pdf>
- Meghanathan, N. (2017). *Acomputationally lightweight and localized centrality metric in lieu of betweenness centrality for complex network analysis*. *Vietnam J Comput Sci*, 4(1), 23-38. doi:10.1007/s40595-016-0073-1
- Portal, S. G., & Paneque, D. B. (2018). *Identificación de patrones de comportamiento informativo en los textos mediante el Análisis de Redes Sociales*. *E-Ciencias de la Información*, 8(1), 1-25.
- Rodríguez, A., & Oconitrillo, R. (05 de 2021). *WOCCU*. Obtenido de Estrategia financiera para mitigar el impacto de la crisis del Covid-19: [https://www.woccu.org/documents/Estrategia\\_financiera\\_para\\_mitigar\\_el\\_impacto\\_de\\_la\\_crisis\\_del\\_Covid-19](https://www.woccu.org/documents/Estrategia_financiera_para_mitigar_el_impacto_de_la_crisis_del_Covid-19)
- Sarmiento Espinoza, W. H., Luna Altamirano, K. A., Lituma, M., & Gualpa Urgiles, J. P. (2021). *Reactivación económica en el sector artesanal de la pequeña industria en la ciudad de Cuenca-Ecuador por la emergencia sanitaria*. *Dominio de las ciencias*, 7(2), 162-179.
- Smyrnova Trybuslka, E., Morze, N., Kunsminka, O., & Kommer, P. (2018). *Mapeo y visualización: ejemplos seleccionados de redes de investigación internacionales*. *Revista de Información, Comunicación y Ética en la Sociedad*, 16(4), 381-400. doi:<https://doi.org/10.1108/JICES-03-2018-0028>
- Useche, M., Vásquez, L., Salazar, F., & Ordóñez, M. (10 de 2020). *Fórmula estratégica empresarial para pymes en Ecuador ante la covid-19*. Universidad & Empresa. Obtenido de <https://revistas.urosario.edu.co/xml/1872/187265084007/html/index.html>
- Vera Ortiz, J. G., Vera Barzola, A. X., & Parrales Poveda, M. L. (2020). *Crisis económica del Ecuador: una mirada al sector Microempresarial Post COVID -19*. *Revista científica multidisciplinaria*, 4(4), 1-14.
- Zambrano Santos, Z., Navajas Romero, V., & Ceular Villamandos, N. (2020). *Los emprendimientos y perspectivas de financiación: análisis bibliométrico*. *Espacios*, 41(3), 27.

## DATOS DE LOS AUTORES

### MARIELA ANDRADE ARIAS

Doctora en Ciencias Económicas, ingeniera en administración de Empresas. Profesora titular de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Los Ríos. Ecuador

**JESSICA PONCE ORDOÑEZ**

Magister en Seguridad Informática, Ingeniera en Sistemas Profesora no titular Universidad Técnica Estatal de Quevedo. Los Ríos. Ecuador

**STEVEN VIZUETA SILVA**

Magister en Economía y Dirección de Empresas, Ingeniero en Negocios Internacionales Profesor no titular Universidad Técnica Estatal de Quevedo .Los Ríos Ecuador

## **Conflictos de intereses**

Los autores se responsabilizan con el contenido del artículo y declaran no tener asociación personal o comercial que pueda generar conflictos de interés en relación con este. Además, certifican que todos los documentos presentados son libres de derecho de autor o con derechos declarados y, por lo tanto, asumen cualquier litigio o reclamación relacionada con derechos de propiedad intelectual, exonerando de toda responsabilidad a la Revista Cubana de Finanzas y Precios.

**Fecha de recepción: 15 de agosto de 2023**

**Fecha de aceptación: 5 de septiembre de 2023**

**Fecha de publicación: 5 de octubre de 20223**