

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**



Discusión de alternativas para llegar a acuerdos en el contexto internacional.

AUTORES: MARIA GABRIELA LUCERO ESPÍN
Y JOSÉ EMILIO REYES ENRÍQUEZ

DIRECTOR: DRA. JENNY VINUEZA

SANGOLQUÍ - 2022

PROBLEMA

El problema de investigación radica en las dificultades al momento de la aplicación de las fases de negociación internacional, que conlleva a que los procesos de internacionalización de las MiPymes no sean los más óptimos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Lograr la eficiencia de las MiPymes en la negociación internacional en el sistema capitalista, mediante el manejo de los procesos de negociación de parte de las pequeñas y medianas empresas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar el proceso de negociación a partir del modelo GPT.

2. Identificar las principales dificultades que enfrentan las MiPymes en los procesos de negociación internacional.



TIPO DE INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Objetivo 1

Determinar el proceso de negociación a partir del modelo GPT.

Técnicas de investigación: Revisión de la literatura y análisis bibliográfico.

Fuentes de recolección de datos:

- Fuentes primarias.- Repositorios universitarios, páginas oficiales de organismos nacionales e internacionales y artículos científicos de revistas indexadas.

Objetivo 2

Identificar las principales dificultades que enfrentan las MiPymes en los procesos de negociación internacional.

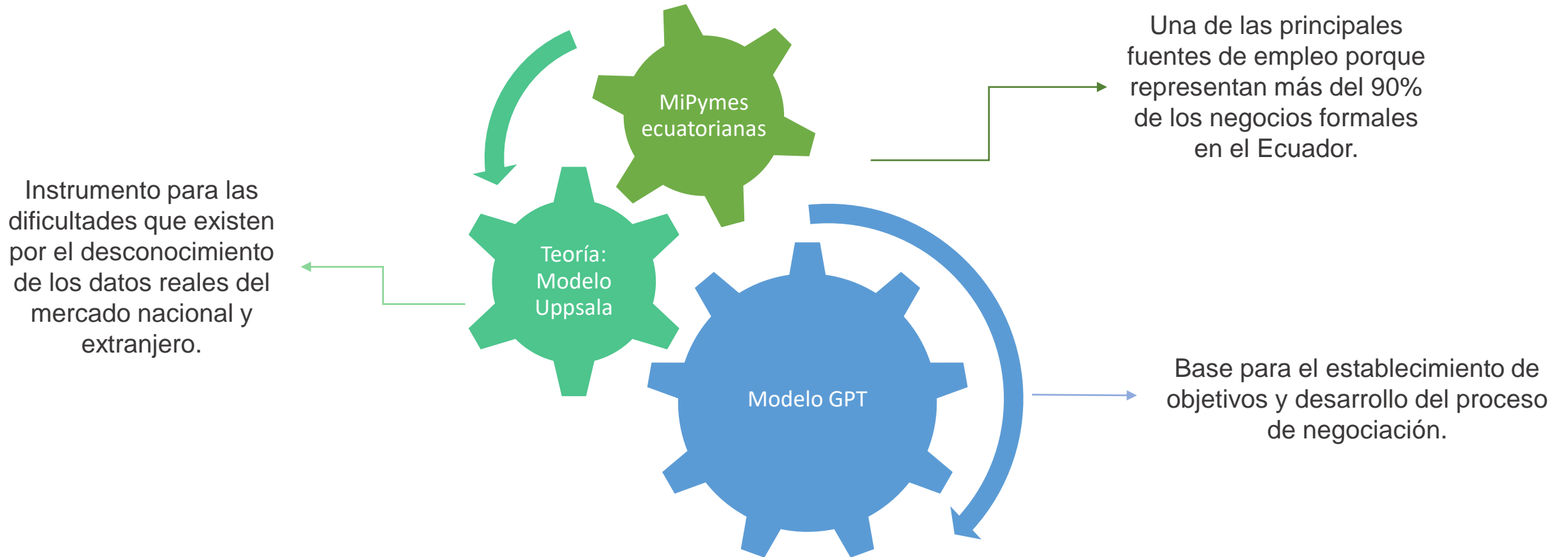
Técnicas de investigación: Recolección y análisis de datos cualitativos.

Técnica de recolección de datos:

- Fuentes primarias.- Entrevista semiestructurada a partir del cuestionario como instrumento de aplicación.
- Fuentes secundarias.- Análisis de datos cualitativos en el software ATLAS.ti9



MARCO TEÓRICO



CAPÍTULO 3

PROCESO DE NEGOCIACIÓN A PARTIR DEL MODELO GPT

Toma de contacto

Preparación

Encuentro

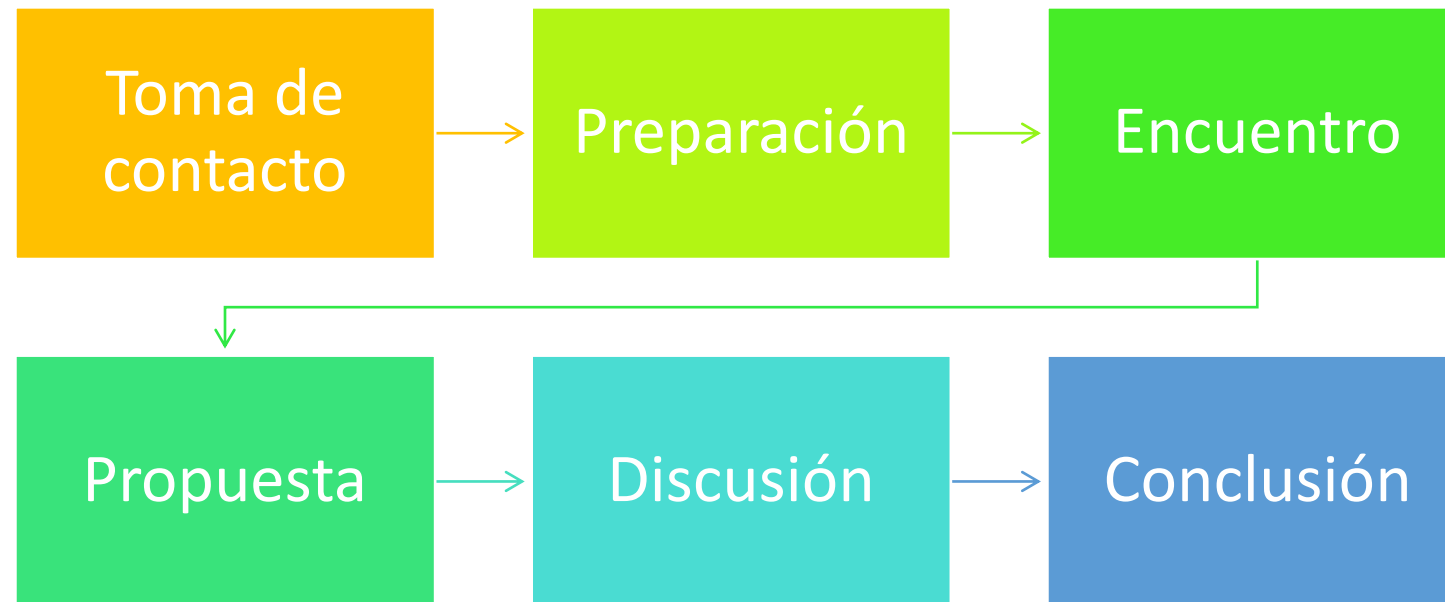
Propuesta

Discusión

Conclusión de la negociación

CAPÍTULO 3

PROCESO DE NEGOCIACIÓN A PARTIR DEL MODELO GPT



CAPÍTULO 4

PRINCIPALES DIFICULTADES QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Problemas en la toma de contacto

Problemas de la MiPymes para el planteamiento de propuestas

Necesidad de profesionales en el ámbito de comercio exterior

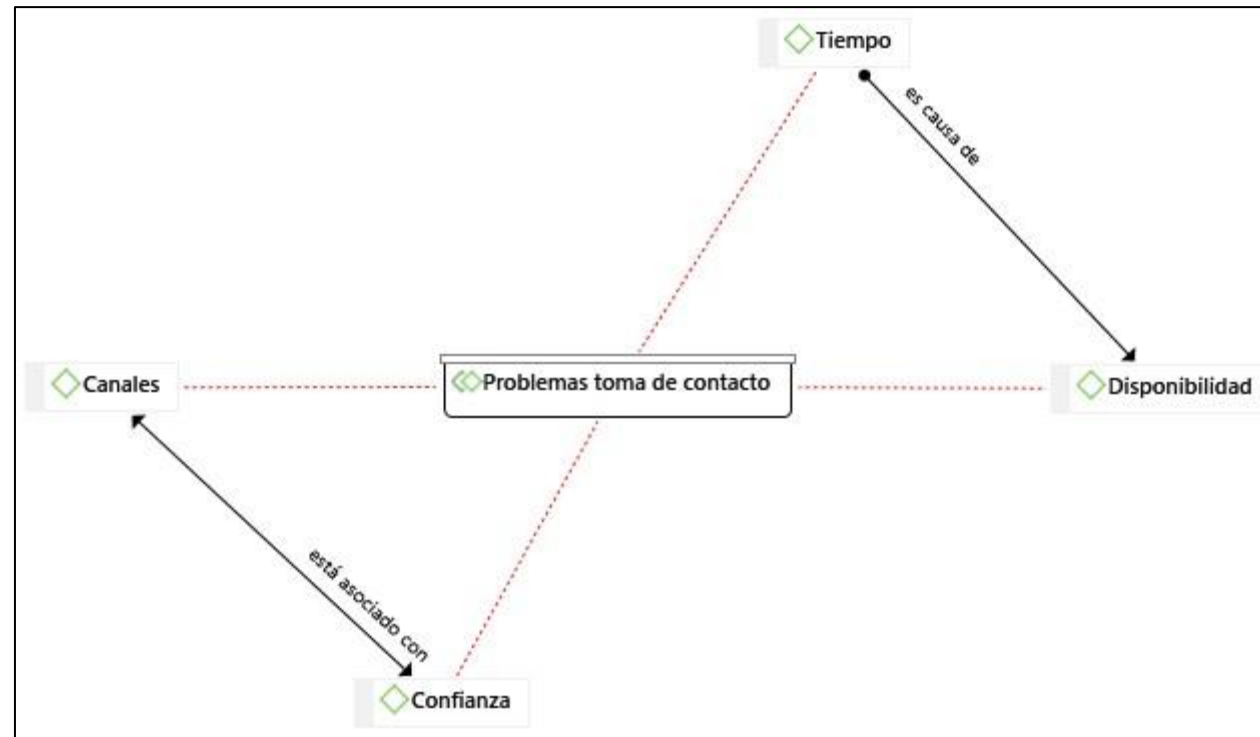
Influencia del poder de negociación en la discusión de propuestas

Factores limitantes para el cierre de la negociación

Relación: problemas en el proceso de negociación



Problemas en la toma de contacto

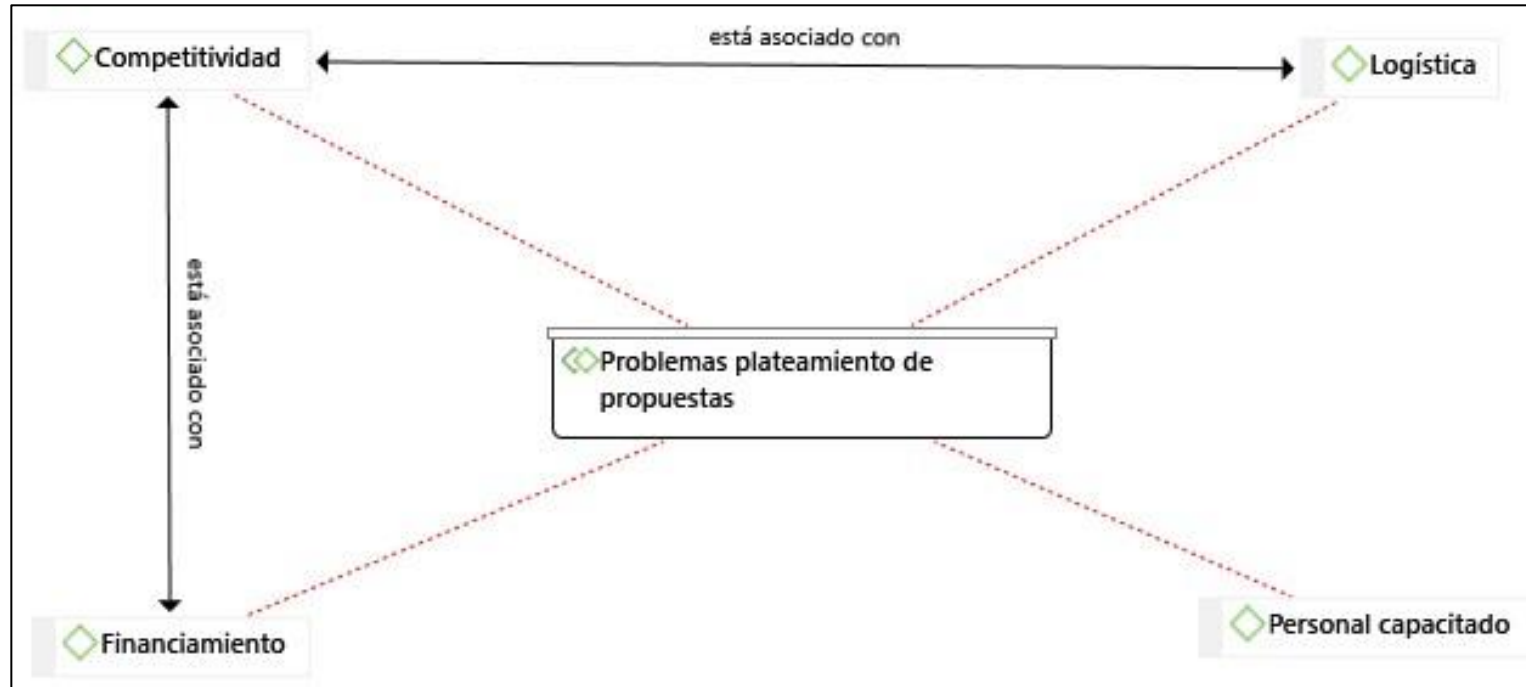


Fuente: Entrevista. ATLAS.ti9

CAPÍTULO 4

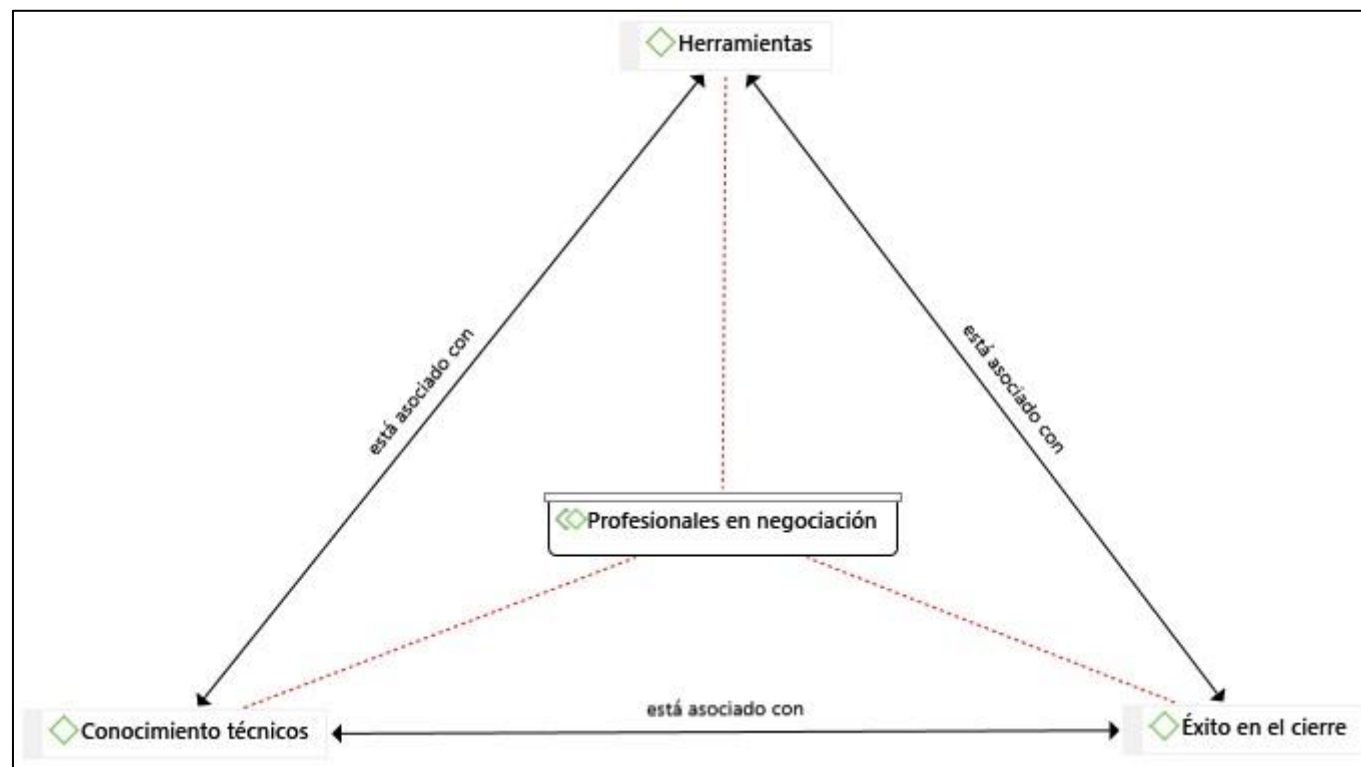
PRINCIPALES DIFICULTADES QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Problemas de la MiPymes para el planteamiento de propuestas



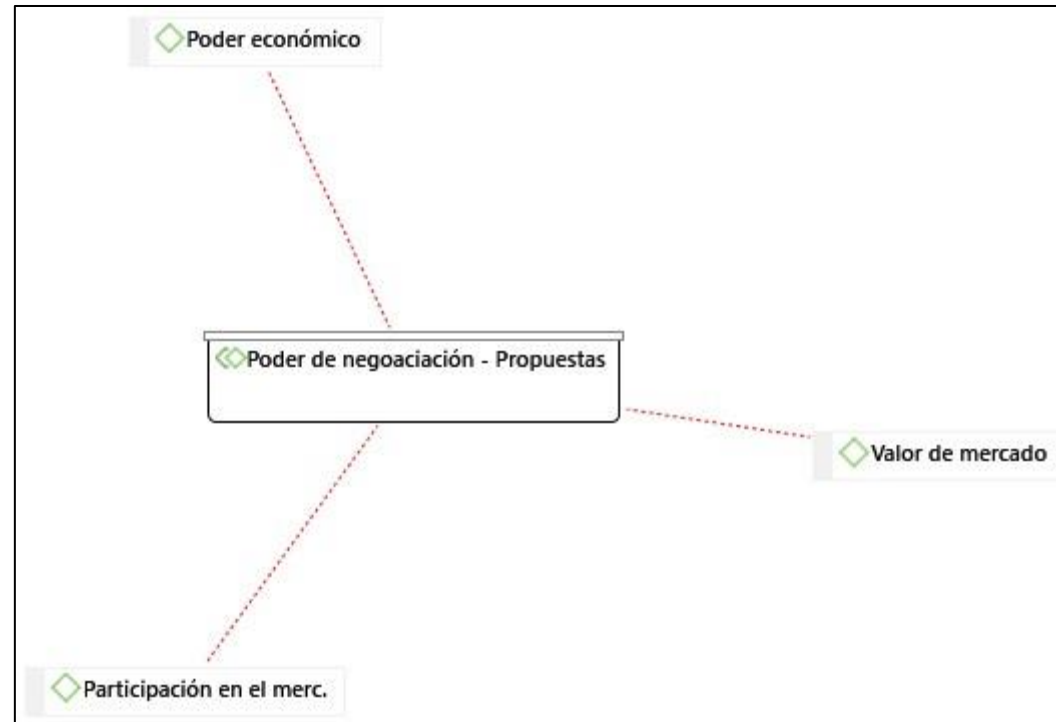
Fuente: Entrevista. ATLAS.ti9

Necesidad de profesionales en el ámbito de comercio exterior



Fuente: Entrevista. ATLAS.ti9

Influencia del poder de negociación en la discusión de propuestas

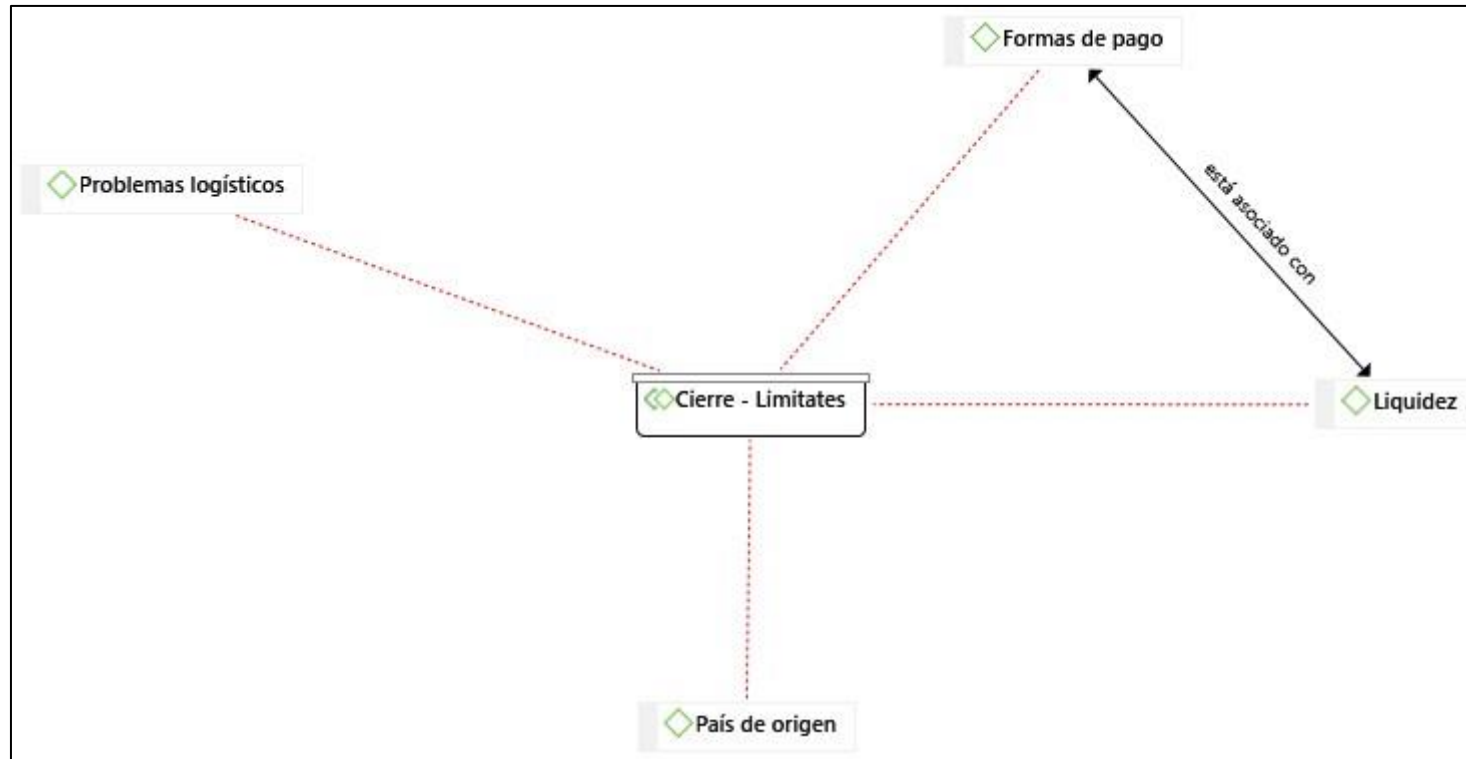


Fuente: Entrevista. ATLAS.ti9

CAPÍTULO 4

PRINCIPALES DIFICULTADES QUE ENFRENTAN LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Factores limitantes para el cierre de la negociación



Fuente: Entrevista. ATLAS.ti9



CONCLUSIONES

- ➔ El principal canal para la toma de contacto de las MiPymes con proveedores o clientes es el internet, pero esta es una fuente que no brinda las garantías necesarias.
- ➔ Falta de acuerdos comerciales con operadores logísticos genera incertidumbre acerca de la capacidad para el transporte de mercancías.
- ➔ Las MiPymes ecuatorianas no cuentan con profesionales en el área de comercio exterior y negociación internacional, por lo que no poseen las herramientas y conocimientos técnicos necesarios.
- ➔ El tamaño de las MiPymes no les permite dominar la participación y valor en el mercado y el poder económico por lo que se les dificulta desarrollar el proceso de discusión de alternativas para establecer relaciones comerciales internacionales.
- ➔ Para las MiPymes ecuatorianas, uno de los limitantes para el cierre de la negociación es el país de origen, por lo que no se genera la confianza necesaria para que la contraparte esté dispuesta a establecer negociaciones internacionales.

RECOMENDACIONES

Situación

El internet como principal medio para la toma de contacto no brinda las garantías necesarias.



Solución: Contratar un auditor de procesos de internacionalización.

Solución: Trabajar colaborativamente entre organizaciones que pertenezcan a una misma rama comercial y productiva.

Situación

Falta de recursos para el planteamiento de propuestas.



Solución: Destinar un porcentaje de las ganancias anuales para generar un fondo de ahorros.

Solución: Conocer las realidades de los operadores logísticos antes de iniciar un proceso de negociación

RECOMENDACIONES

Situación

Falta de profesionales de comercio exterior.



Solución: Buscar asesoramiento en entidades calificadas.

Solución: Asociación entre MiPymes para contratar un asesor externo.

Situación

Falta de poder de negociación en la discusión de propuestas.



Solución: Desarrollar innovaciones en los productos ofertados.

RECOMENDACIONES

Situación

Falta de confianza en las MiPymes ecuatorianas.



Solución: Obtención de certificados comerciales o documentos que certifiquen el establecimiento de la empresa.

Solución: Trabajar con cartas de crédito o acuerdos consularizados.

**Gracias por su
atención**



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

