



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS

INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

TRABAJO DE TITULACIÓN:

Desarrollo de la negociación de las MIPYMES con el mercado internacional

AUTORAS: Sigcho Guaña Nicole Sigcho, Solorzano Shilquigua Yadira Cristina

DIRECTOR: Vinuesa Luna Jenny Lolita

Quito, 2022

PROBLEMA:

Influencia de los factores culturales en el desarrollo de la negociación por parte de las mipymes

- La globalización incrementa la necesidad de las empresas por expandirse y crecer.
- El desarrollo de una negociación se puede ver afectada por el comportamiento y las creencias



Las mipymes necesitan estar preparadas para el escenario global

No existe información y datos con referencia a este sector empresarial, al contrario, de grandes multinacionales y grandes potencias

OBJETIVO:

OBJETIVO GENERAL:

Identificar cómo la cultura influye en el desarrollo de la negociación de las mipymes en el mercado internacional

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

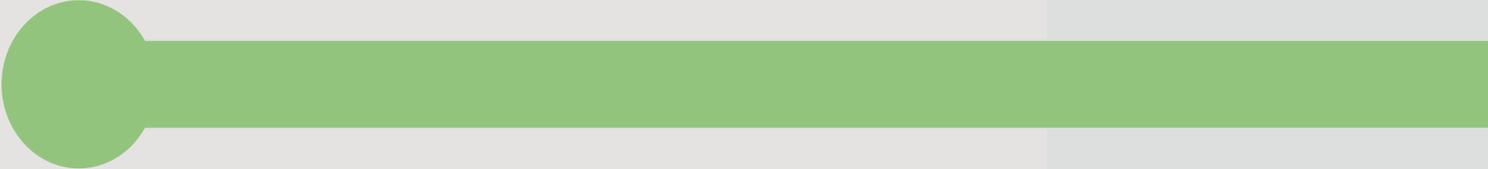
Determinar la influencia de la globalización en el desarrollo de negocios en el ámbito internacional de las mipymes del cantón Quito

Analizar e identificar los principales factores culturales que tienen mayor relevancia en las mesas de negociación de las mipymes ecuatorianas

Estudiar cómo influye el contexto cultural en las sociedades al momento de negociar

Estudiar cómo influyen las dimensiones culturales en las sociedades al momento de negociar

PROPOSICIONES



Las mipymes ecuatorianas no conocen en su gran mayoría términos relacionados a la cultura en los negocios

METODOLOGIA

**Tipo de
investigación
documental y
descriptiva**

Enfoque de investigación

Cualitativo / inductivo

Determinación de población/muestra

- Mipymes ecuatorianas ubicadas en el cantón Quito de la provincia de Pichincha en Ecuador
- Cinco empresas pertenecientes a las mipymes

Instrumento de investigación

- Entrevista semiestructurada
- Recolección de datos

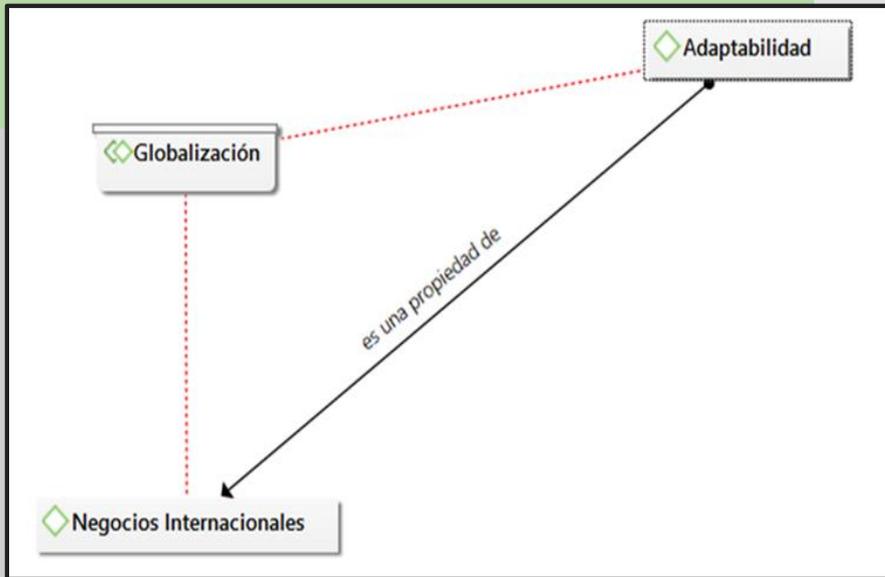
MARCO TEÓRICO



Fuente: Elaboración propia

OBJETIVO I:

Determinar la influencia de la globalización en el desarrollo de negocios en el ámbito internacional por parte de las mipymes del cantón Quito



El país exporta bienes y servicios por el valor de más de \$ 19 mil millones a otros países del mundo



En el 2017 el país importó bienes y servicios por valor de \$ 20 mil millones



Fuente: Elaboración propia

OBJETIVO 2:

Factores culturales que tienen mayor relevancia en las mesas de negociación de las mipymes ecuatorianas

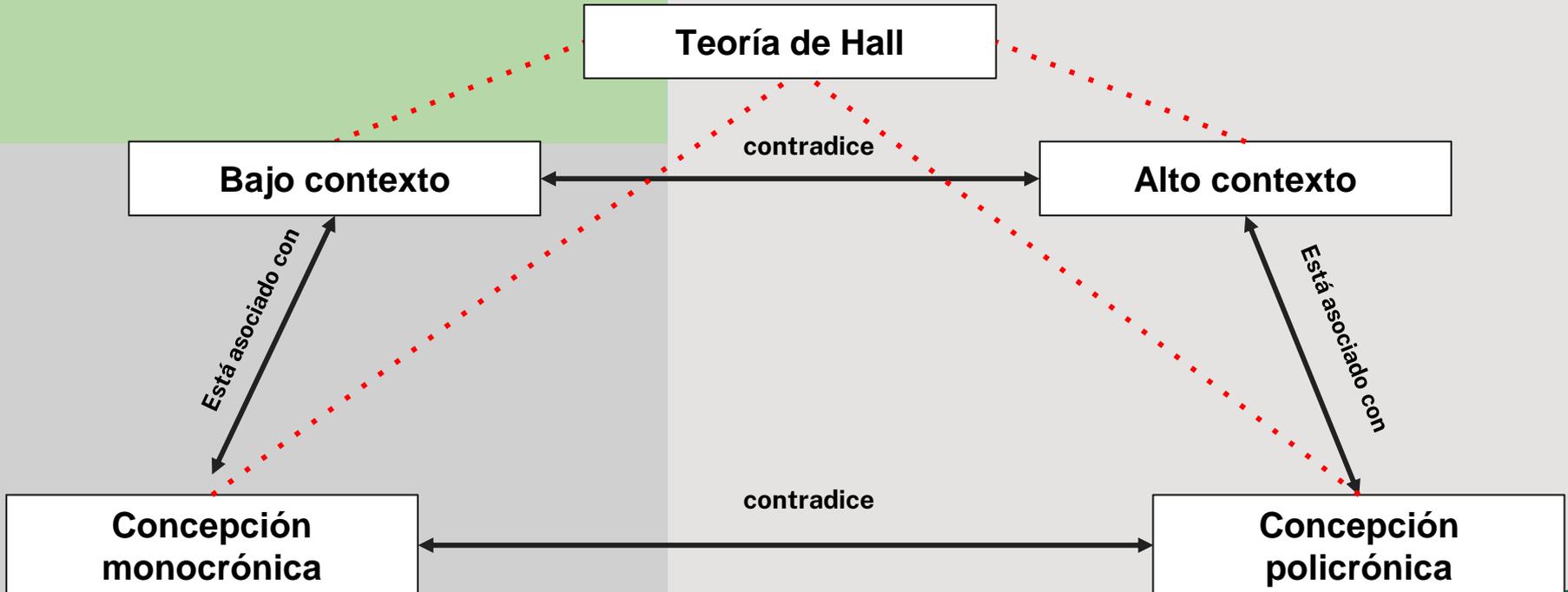
CONCIENCIA DEL
TIEMPO

IDIOMA

RELIGIÓN

OBJETIVO 3:

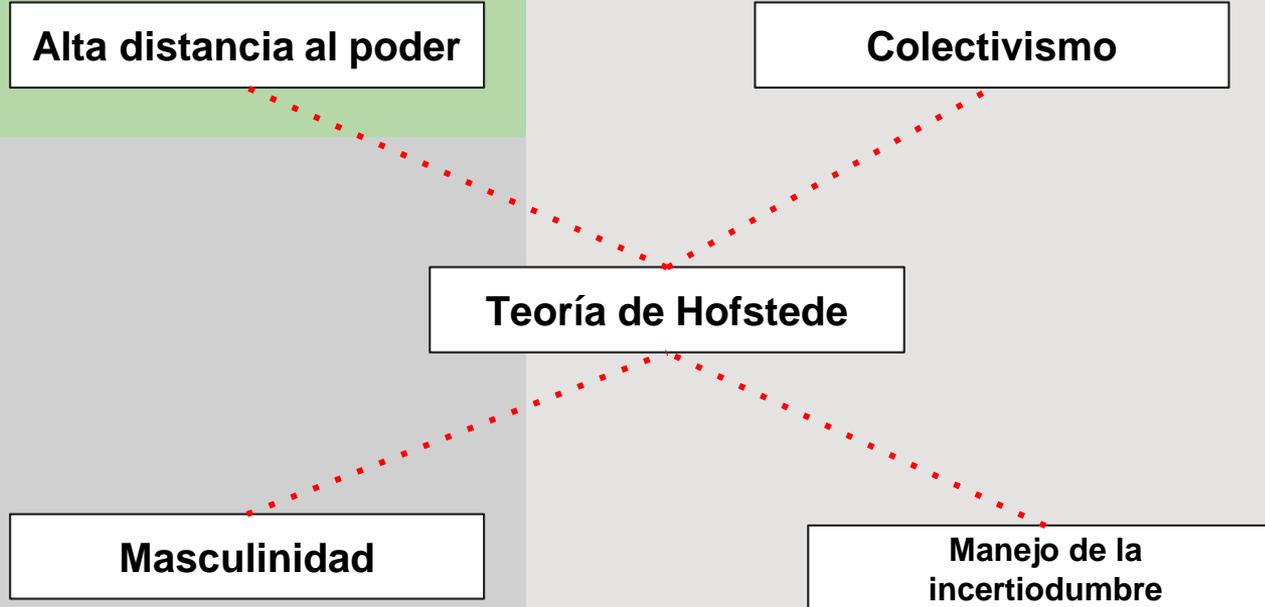
Influencia del contexto en las sociedades al momento de negociar



Fuente: Elaboración propia

OBJETIVO 4:

Influencia de las dimensiones culturales en las sociedades al momento de negociar



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

1

La globalización les ha permitido a las Mipymes participar en un escenario global que deja atrás comportamientos obsoletos como el individualismo o el querer negociar para ser quien obtenga la mejor tajada.

2

La consciencia de tiempo es un factor determinante para los empresarios ecuatorianos, la impuntualidad es un rasgo que aún se visibiliza en la actualidad y con frecuencia ocasiona inconvenientes en las relaciones comerciales

3

En el país predomina una cultura de alto contexto, en la que el acercamiento personal y el lenguaje no verbal hacen de las relaciones un vínculo fuerte entre quienes negocian y comparten información.

4

La distancia al poder entre los empresarios ecuatorianos es alta, tal como se refleja en su organización jerárquica. Para cada actividad existe un departamento o un área establecida

RECOMENDACIONES

Situación

Mal manejo del tiempo por parte de los empresarios ecuatorianos



El Gobierno y otros actores relacionados deben incentivar y brindar apoyo a la creación de capacitaciones en torno a identificar cuánto pierden económicamente los negocios ecuatorianos debido a la impuntualidad. Crear conciencia del respeto y lo que significa este término para otras culturas.

RECOMENDACIONES

Situación

Los empresarios ecuatorianos no conocen exactamente a qué se refieren las culturas de Alto y Bajo contexto



Se propone la colaboración interinstitucional mediante capacitación y acompañamiento por medio del cual la academia se vea inmersa en la creación de conocimiento, con base en casos reales y poniendo en práctica la información teórica adquirida.

Situación

Solo las personas de rangos superiores pueden participar en negociaciones con otras culturas



Establecer políticas globales previas en las empresas, como porcentajes de cuánto se estará dispuesto a ceder a la contraparte para que las personas puedan guiarse y partir de esos parámetros. Así se podría delegar, no sólo a las personas que se encuentren en altos rangos, sino a los demás integrantes de la empresa.



“Ser incapaz de navegar en contextos culturales desconocidos puede llevar a la frustración y a la confusión”

Intercultural LINK

Gracias