

Resumen

La presente investigación aborda las MiPymes ecuatorianas, su situación actual, panorama y problemáticas. Este tipo de empresas es de gran importancia para el país, ya que generan empleo, dinamizan su economía y movilizan recursos vitales para el funcionamiento cotidiano de todos los ecuatorianos. Representan una enorme mayoría de empresas y son el sustento de millones de personas, por lo que su atención, especialmente en tiempos de reactivación económica, es clave.

Los procesos de negociación internacional son de suma importancia para el éxito comercial de las MiPymes, pero hay serias deficiencias en el país en cuanto a estos procesos, lo que impide a las empresas y la economía del país seguir creciendo. Por tanto, estos requieren revisión e investigación para encontrar los principales problemas, errores y correctivos, de modo que sus operaciones sean más eficientes y mejoren.

Otro aspecto muy importante a tener en cuenta es el de la capacitación para poder enfrentar los procesos internacionales de negociación. Generalmente, las micro, pequeñas y medianas empresas carecen de personal especializado y capacitado para llevar a cabo estas labores, que normalmente son desempeñadas por los dueños o empleados de confianza. Esa falta de preparación los lleva a negociar en condiciones de desventaja, perdiendo así muchas oportunidades de hacer buenos negocios y obtener los mejores resultados para sus empresas.

Palabras clave: MiPymes, internacionalización, negocios, clientes, proveedores.

Abstract

This research addresses Ecuadorian MSMEs, their current situation, panorama and problems. These types of companies are of great importance for the country, since they generate employment, boost its economy and mobilize vital resources for the daily functioning of all Ecuadorians. They represent a vast majority of companies and are the livelihood of millions of people, so their attention, especially in times of economic recovery, is key.

International negotiation processes are of the utmost importance for the commercial success of MSMEs, but there are serious deficiencies in the country in terms of these processes, which prevents companies and the country's economy from continuing to grow. Therefore, these require review and investigation to find the main problems, errors and corrections, so that your operations are more efficient and improve.

Another very important aspect to take into account is training to be able to face international negotiation processes. Generally, micro, small and medium-sized companies lack specialized and trained personnel to carry out these tasks, which are normally carried out by the owners or trusted employees. This lack of preparation leads them to negotiate in disadvantageous conditions, thus losing many opportunities to do good business and obtain the best results for their companies.

Keywords: MSMEs, internationalization, business, customers, suppliers.