

# 4º ENCUENTRO PROEMPRESAS



El cuarto Encuentro ProEmpresas de ProPymeChile contó con la presencia de más de 100 pequeños empresarios de la Región Metropolitana, quienes participaron de la exposición del abogado y director general académico de DuocUC, Andrés Pumarino, quien impartió una instructiva charla para potenciar los conocimientos jurídicos y legales de los asistentes.



**“6 Pasos del Cómo Negociar Contratos con sus Clientes”** fue el nombre de la exposición que se llevó a cabo en el edificio corporativo de la CORFO, donde se realizó un detallado análisis de lo que deben y no deben hacer las Pymes al momento de negociar con grandes empresas y sus clientes.



Los empresarios asistentes mostraron gran interés ante la exposición, quienes por medio de consultas e intervenciones, manifestaron sus inquietudes y experiencia como pequeños empresarios.



Durante el desarrollo de la actividad también se contemplaron aspectos tales como: Inicio de Negociaciones, Plazos de Ejecución de Contratos y Cláusulas Preferentes, Cláusulas de no Divulgación, Acuerdos de Confidencialidad, Protección de Propiedad Intelectual o Industrial y el Pago por sus los Servicios entre otros aspectos.



Carlos Saavedra y Eliana Lecaros de Lecaros Industrial; Rodrigo Bon, Director Ejecutivo de ProPymeChile.



Verónica Carrasco, Gerente Resellers-SMB Lenovo Chile; Sebastián Cerón, Gerente Resellers-SMB Lenovo Chile; Andrés Gesswein, Director de Comunicaciones ProPymeChile y Ana María Henríquez, Gerente Marketing Lenovo Chile.



Andrés Gesswein, Director de Comunicaciones ProPymeChile; Ana María Duque, ITPS Gestión y Juan Luis Muñoz, WBM.



Judith Ramos, Imprenta Vidal y Christian Covacevich, Safe Parking.



Andrés Gesswein, Director de Comunicaciones ProPymeChile; Andrés Pumarino, Abogado - Director Académico Duoc UC y Rodrigo Bon, Director Ejecutivo de ProPymeChile.



**4º ENCUENTRO PROEMPRESAS.**