

Medio: El Mercurio - Chile	Fecha: 29 de noviembre de 2007
Sección: Emprendedores y empresas	Página: b4
Nota: Radiografía de las pymex	

| EMPRENDEDORES Y EMPRESAS |

Radiografía de las pymex

Toda empresa que exporta de manera constante en el tiempo debe contar con un departamento de comercio exterior, que vele por una correcta gestión comercial y operativa del proceso.

Así lo asegura la consultora RGX, que en su estudio de caracterización de las pymes exportadoras chilenas detectó que 67% de ellas cuenta con esta estructura de comercio exterior. Se descubrió, además, una escasa participación de los dueños de las empresas en las gestiones y el trato comercial con los clientes del exterior.

Según la consultora, para asumir esa tarea se requiere poseer algunos conocimientos específicos sobre cómo abordar mercados internacionales, y los más indicados para asumir esta función son los responsables de la división de comercio exterior.

Además, el 79% de las



pymex declararon que formalizan sus contratos de compraventa internacional a través de medios electrónicos (principalmente e-mail); sin embargo, éstos no sirven como elemento probatorio para la ley chilena en caso de generarse alguna controversia, asegura el estudio. Ante ello, la consultora aconseja conocer las formas aceptadas (en Chile y el extranjero) en caso de celebrar este tipo de contratos de compraventa.

@ EN INTERNET

Vea el artículo completo en:
www.misfinanzas.eyn.cl