



El director del Puerto de Motril, Francisco José González-Méndez, durante su presentación. :: REPORTAJE FOTOGRÁFICO: RAMÓN L. PÉREZ



Javier López explicó el momento actual de las exportaciones.



Mercedes Brey, de La Caixa.



Dos asistentes leen el suplemento de IDEAL.

La exportación, una salida a la crisis

Un centenar de empresarios participaron en el seminario sobre ventas en el exterior que organizó IDEAL

El evento, patrocinado por la Autoridad Portuaria de Motril, Hispacolex y La Caixa, y organizado por IDEAL, llenó el salón de actos de la sede de la CGE



JOSÉ ANTONIO MUÑOZ
jamunoz@ideal.es

GRANADA. Más de un centenar de empresarios y profesionales se reunió durante la mañana de ayer en la sede de la Confederación Granadina de Empresarios para participar en el seminario 'Las claves de la exportación', organizado por IDEAL en colaboración con la Autoridad Portuaria de Motril, Hispacolex y La Caixa. En el transcurso de esta cita,

representantes de las tres empresas patrocinadoras disertaron sobre distintos aspectos logísticos, técnicos, legales y financieros del fenómeno exportador, indagaron en las claves de su progresivo auge y ofrecieron sus recetas para consolidar un crecimiento que está siendo clave para el crecimiento de nuestra economía. Tras la bienvenida a la sede de la

Confederación Granadina de Empresarios a cargo del vicepresidente Joaquín Rubio –que excusó al presidente Gerardo Cuerva, de viaje en Madrid–, el director del periódico, Eduardo Peralta, mostró en su presentación del encuentro la realidad de unas cifras incuestionables. Y es que nuestro país incrementó sus exportaciones en un cuarto por



Los ponentes, con Pablo Madina (izquierda), director de Marketing de IDEAL.



Hispacolex se reunió con técnicos de la Diputación.



El equipo de La Caixa, con Alpujarrasabor.es.



Reunión de trabajo de Motrilport con empresas asistentes.



Entrega de documentación.

ciento en 2012, al mismo ritmo que aumentaron el número de empresas que exportan sus productos de forma regular y el número de operaciones comerciales con el exterior. Peralta recordó la afirmación de Jaime García Legaz, secretario de Estado de Comercio, de que España puede crecer a final de este año gracias al sector exterior.

Estratégico

El primero de los ponentes de la jornada fue Francisco José González-Méndez, director del Puerto de Motril, que mostró la carta de servicios de la dársena motrileña, llamando la atención sobre su papel intermodal y su posición dentro del contexto general de los puertos del Esta-

do. González-Méndez destacó como fortalezas a corto plazo la terminación de los accesos y el hecho de que merced al trabajo previo, puede seguir creciendo sin necesidad de acometer nuevas inversiones.

La situación estratégica de Motril, en la gran línea trasversal del comercio marítimo mundial, permitirá que las rutas que ya se han puesto en marcha –con el norte de África y los grandes puertos del Atlántico y el Mar del Norte– puedan verse incrementadas en los próximos años.

Tras la exposición de los responsables del puerto de Motril, el director de Hispacolex, Javier López García de la Serrana, ofreció las claves sobre el momento actual de la ex-

Mercedes Brey, de La Caixa, animó a los presentes a iniciar la aventura exportadora

portación española y sus recetas para el crecimiento, para dar paso a Diana del Moral, directora del Departamento de Comercio Exterior del bufete, que abordó las causas del crecimiento de la exportación y acercó a los asistentes a los Incoterms, los términos que regulan el comercio internacional, y las responsabilidades que implican tanto para vendedores como para compradores. Por

su parte, Cristina Ruiz, del departamento de Empresas de Hispacolex, repasó los aspectos legales de la venta en el extranjero.

La financiación

La jornada terminó en su parte expositiva con la intervención de Mercedes Brey, directora de Comercio Exterior de La Caixa. Expertía en transacciones internacionales desde hace dos décadas, Brey destacó que «lo más importante al vender en el exterior es identificar el riesgo, en dos vertientes: el riesgo comercial, entendido como la posibilidad de que el cliente no pague, y el riesgo país, que implica una incapacidad del Estado de destino a la hora de hacer frente a sus deudas en

el exterior». La directiva de la entidad crediticia animó a los empresarios presentes a lanzarse a la aventura exportadora, siempre respaldados por el consejo cercano y profesional de expertos que les permitan minimizar los riesgos y maximizar el beneficio.

Tras las ponencias, los empresarios participantes pudieron encontrarse con los patrocinadores, resolver sus dudas y recabar la información necesaria para sus actividades. En definitiva, fue una fructífera jornada, que mostró bien a las claras el músculo exportador de las empresas granadinas y su interés por hacer de la actividad exterior una herramienta para construir el futuro.

Otra forma de entender la Abogacía

Equipo, más de 40 profesionales especialistas en todas las materias

Rapidez, con compromiso de respuesta en menos de 24 horas

Transparencia, acceso on-line a todas las actuaciones



Detrás de **HispaColex** hay un gran equipo de profesionales, de los que la mitad ya han adquirido la condición de socio, pues la permanencia del proyecto es nuestro objetivo.



HispaColex
Servicios Jurídicos S.L.P.



Bufete miembro de:
HISPAJURIS

HispaColex es una firma de abogados con presencia en toda Andalucía y una experiencia de 20 años en el asesoramiento jurídico a la empresa

SEDE GRANADA: c/ Trajano nº 8 - 1º Planta - Oficinas B, C, D, E, H, I, J y K. 18002 Granada

DELEGACIÓN MÁLAGA: c/ Fiscal Luis Portero nº 7 – 2º Planta – Oficina 1-A. 29010 Málaga

DELEGACIÓN JAÉN: c/ Extremadura nº 8 – 1º Planta – Oficinas A y B. 23009 Jaén

DELEGACIÓN HUELVA: c/ Fernando El Católico nº 19 – 1º Planta. 21001 Huelva

DELEGACIÓN MADRID: c/ Orense nº 6 – 12º Planta – Oficina 10. 28020 Madrid

CENTRALITA 902 361 350 (25 LÍNEAS) • MÓVIL DE GUARDIA (24h.) 620 857 535

www.hispacolex.com

