

MANUEL PERAGÓN Abogado, director de HispaColex Servicios Jurídicos en Jaén

«En HispaColex practicamos la abogacía preventiva para evitar el pleito»

M. L.

Jaén. El conocido letrado Manuel Peragón es en la actualidad el director de HispaColex en Jaén, una firma de abogados con implantación en Granada, Málaga y Huelva, además de Jaén y que cuenta con una dilatada experiencia en asesoramiento jurídico a particulares y empresas, así como con un amplio equipo compuesto por más de 40 profesionales del derecho y la economía.

-¿Cuándo llegó HispaColex a Jaén?

-HispaColex tiene su sede central en Granada, somos una sociedad profesional, un despacho de abogados colectivo pero que funciona bajo la forma de sociedad limitada profesional. La delegación de Jaén se constituyó hace diez años aunque este despacho independiente empezó su andadura en Granada en 1990, formando, además, parte desde 2001 de la mayor red de despachos de España que es Hispajuris, lo que nos permite poder prestar un servicio inmediato a nuestros clientes en cualquier punto de la geografía española.

-¿Cuántas personas forman el equipo en Jaén?

-Yo dirijo a un equipo de diez profesionales, de los que dos son abogados y economistas y el resto abogados.

-¿Por qué se distingue HispaColex?, ¿qué ofrece diferente a cualquier otro despacho de abogados?

-Nuestro elemento diferenciador es que no existe en Jaén un despacho de abogados de esta dimensión que esté orientado hacia la empresa. Aunque atendemos todo tipo de clientes y consultas, nuestra trayectoria está orientada hacia el asesoramiento integral en la empresa y ello desde un punto de vista multiservicios, por ejemplo en materia mercantil y societaria, civil, fiscal o laboral. Por tanto, nos dirigimos a la empresa, poniendo a su disposición más de 40 profesionales en toda Andalucía. Es un asesoramiento multidisciplinar e integral.

-¿Trabajan fundamentalmente dentro de la comunidad autónoma andaluza?

-Sí, fundamentalmente, sí, aunque tenemos una importante proyección nacional dado que prestamos servicio a varias empresas que se mueven a nivel nacional, con lo que la repercusión es global.

-¿Es amplia su cartera de clientes?

-Afortunadamente, en los tiempos que corren que son complicados, nuestro negocio presta servicio a unas 650 empresas en toda Andalucía, que están asesoradas por nuestros abogados.

-¿Tienen productos específicos para las empresas?

-Sí, el más importante quizás sea

‘Legal Plan Empresas’ orientado a la empresa y que, mediante una cuota mensual a un coste mínimo, obtiene asesoramiento en todas las materias. Sobre todo, nosotros practicamos abogacía preventiva, queremos que el empresario se asesore con carácter previo a la toma de cualquier decisión. Consideramos que el litigio es un fracaso, nosotros tenemos filosofía de asesorar al empresario con carácter previo a que firme un documento, a que lleve a cabo un negocio de cualquier tipo. Y es que autoasesorarse es tan peligroso como automedicarse, ya que igual que no nos podemos tomar un medicamento sin el consejo del médico, aquí ocurre lo mismo. Queremos asesorar a la empresa con carácter preventivo para que tome decisiones con seguridad jurídica y evitar problemas en el futuro.

-Pero no siempre es posible evitar el litigio

-Claro, en algunos casos no queda más remedio que el litigio, pero intentamos que no sea así, que el empresario venga a vernos antes de que surja el litigio. Muchas veces hay que tomar una decisión en pocos minutos y si tiene un asesoramiento previo, tendrá más facilidad para hacer lo correcto.

-¿Es fácil convencer de eso al empresario, de la importancia de la prevención?

-Por suerte esa mentalidad está cada vez más implantada entre nuestros empresarios, que van tomando conciencia de la importancia que supone un buen asesoramiento a tiempo. No obstante, dado que aún hay quienes por falta de información no han adquirido dicha mentalidad, hacemos una labor de información muy importante a todas las empresas, les enviamos boletines informativos con las novedades legislativas, así como una revista (‘La Gaceta Jurídica’) en la que, además de información, tienen artículos de opinión y material suficiente para que no le falte información. Lógicamente hay que intentar que esa cultura poco a poco vaya cambiando y así lo estamos consiguiendo con nuestros clientes, ya que casi el 60% son asesoramientos extrajudiciales.

LO MÁS FRECUENTE

-Aunque presten un servicio integral, ¿hay casos que se dan con más frecuencia?

-Los tiempos nos van marcando las especializaciones. Hoy en día, debido a la crisis, hay materias que predominan como los problemas con entidades financieras, cláusulas suelo o preferentes. Ahora también estamos asesorando mucho en materia mercantil por produc-



Manuel Peragón, en su despacho de HispaColex en Jaén. IDEAL

tos financieros complejos que los empresarios adquirieron años atrás y de los que no tenían suficiente información. Hay un cierto repun-

Gran idea la del networking

Para Manuel Peragón, el networking organizado por IDEAL en Jaén el pasado 17 de septiembre fue «una iniciativa muy positiva», por lo que anima al periódico decano de la prensa jienense a realizar más ediciones. «Fue una manera muy directa, incluso trepidante, de contactar con empresarios de Jaén y provincia para conseguir sinergias y clientes», señaló Peragón, que no duda de que todos los participantes sacarán «rendimiento seguro en las próximas semanas».

te en estos temas de la empresa. Con la crisis, también tratamos muchos expedientes de regulación empleo.

-Están especializados en empresas, pero también atienden casos particulares.

-Por supuesto, llevamos todo tipo de procesos de familias, separaciones, divorcios, herencias, reclamación de cantidad, recobros, etc. No dejamos de tener los mismos casos que cualquier despacho de abogados, pero tenemos una nota diferencial que es el especial interés dirigido al asesoramiento integral de empresas. En el caso de los particulares, también tenemos un producto específico que es ‘Defensa Legal de particulares’, un paquete que contrata el cliente por un coste mínimo anual que le permite tener cubierta cualquier cuestión que le surja. La diferencia de este servicio con algún otro que pueda existir a nivel nacional es que no estamos en Madrid y no somos teleoperadores, lo atende-

mos presencialmente y mirándole a la cara, ya que el cliente no solo necesita asesoramiento legal, sino también calor y cercanía del abogado que lo tranquiliza sobre el problema.

LA CLAVE

-¿Cuál es la máxima de HispaColex?

-Nosotros siempre hablamos de ‘Equipo, rapidez y transparencia’. Somos más de 40 profesionales, en Jaén 10, ahí está el equipo, que, al mismo tiempo, te lleva a ser rápido. El empresario no puede esperar una semana para tomar una decisión, por eso nuestro compromiso de respuesta con él es de 24 horas como máximo. Eso conlleva que seamos transparentes, hasta tal punto que le entregamos una llave virtual de nuestro despacho al cliente. Esto es, le damos las claves de nuestro sistema de información para que pueda consultar a través de internet todo lo que genera su consulta y disponer de toda la documentación al respecto.