

En primera persona

ENTREVISTA/ CARMEN MORENO, SOCIO Y GERENTE DE HISPACOLEX SERVICIOS JURÍDICOS

“Desde el origen, el interés de HispaColex ha estado en saber escuchar al cliente”

Carmen Moreno destaca el trabajo constante de esta firma de servicios jurídicos, que cumple 25 años

Letrada especializada en Responsabilidad Civil y Seguro, Carmen Moreno formó parte de la comisión de abogados que constituyó la Asociación Española de Abogados Especializados en RC y Seguro en 2001, y que actualmente cuenta con más de un millar de asociados. Subdirectora de la revista La Gaceta Jurídica de la Empresa Andaluza, desde 2009, ocupa el puesto de gerente de HispaColex, un despacho formado por un equipo multidisciplinar con más de cincuenta abogados y economistas con sede en Granada y delegaciones en Jaén, Málaga, Huelva y Madrid. A punto de cumplir un año como vocal Responsable de Asuntos Jurídicos de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Granada, su gran experiencia gestionando el asesoramiento a más de 600 empresas nacionales e internacionales hace de Carmen Moreno una conocedora privilegiada de la situación de nuestras empresas.

Como gerente de un despacho especialista en asesoramiento empresarial, dígame ¿ha notado algún signo de evolución positivo en la economía?

Creo que la tendencia de la economía va a ser de crecimiento tras el duro periodo de crisis empresarial que hemos vivido y que a todos nos ha hecho conocer casos dramáticos, personales y empresariales, que no olvidaremos. Pero la realidad económica empieza a remontar, los ciclos económicos por suerte son eso, periodos cíclicos, y los empresarios españoles tenemos mucha capacidad para reinventarnos aún en las condiciones más adversas.

Las empresas que seguimos en activo también hemos tenido que realizar una revisión de nuestras estructuras, cambios con fines de permanencia, en unos casos más leves y en otros más drásticos, porque tras la crisis hay un después para la mayoría de las empresas.

Desde nuestra posición como asesores de empresas hemos observado como algunas han dado un giro hacia la especialización de su oferta, otras han hecho emer-



Carmen Moreno, socio y gerente de HispaColex Servicios Jurídicos.



gentes sectores hasta ahora no tan desarrollados como el biosanitario o el de empresas de base tecnológica y otras han sabido buscar al cliente más allá de sus fronteras. Todos cambios positivos, sin duda, que darán su resultado. Pero diría que en este cambio impera el sen-

tido común, se mide el riesgo de cada acción.

Muchos nos han consultado a la hora de emprender nuevos caminos porque si algo han aprendido es a querer evitar errores en el futuro. Y nuestra prevención jurídica les funciona.

Asesoran ustedes a más de 600 empresas, muy por encima de su competencia directa, ¿cuál es el secreto de su crecimiento?

El secreto no es tal, más bien un “secreto a voces” que todos conocemos bien, pues los buenos resultados son fruto del trabajo constante y eficiente.

En nuestro caso, intentamos que el tiempo que invertimos en

CRISIS. “Los empresarios españoles tenemos mucha capacidad para reinventarnos”

CLIENTES. “Cualquier asunto, venga del cliente que venga recibe en HispaColex la máxima entrega, dedicación y respeto”.

INTERNACIONALIZACIÓN. “Nuestro despacho ha diseñado un servicio para dar respuesta a las empresas internacionales”

A ellos les ofrecen servicios de asesoramiento jurídico específico y también a cooperativas, ayuntamientos y otras entidades. ¿En qué consisten y cuál es la demanda?

Desde el origen, en HispaColex pusimos mucho interés en saber escuchar al cliente y ello nos hizo apreciar unas necesidades comunes al hecho de ser empresas y a la vez conocer sus necesidades específicas dependiendo del sector al que pertenezcan. Por ello, nuestro servicio más demandado ha sido siempre Legal Plan Empresas, que permite al empresario tener cubiertas sus necesidades de asesoramiento jurídico integral en cualquier momento del día que nos necesite, ya que dispone para casos de urgencia de un teléfono de guardia. Y ello con independencia del sector empresarial al que pertenezca el cliente pues esa es la grandeza de nuestro servicio.

En cuanto a las Cooperativas, tuvimos en cuenta la complejidad que la gestión diaria de las mismas conlleva basada en los principios de democracia, gestión participativa y primacía del factor humano. Su propia problemática y sus específicas necesidades de asesoramiento nos hicieron diseñar un producto específico para la Sociedades Cooperativas Andaluzas. Y parece que acertamos en nuestra apuesta por este cliente, no en vano, en las últimas décadas, Andalucía ha experimentado un notable crecimiento en empresas de economía social con el consiguiente aumento de su peso en el PIB de nuestra comunidad así como en la creación de empleo.

En el caso de ayuntamientos, sobre todo a los de pequeñas y medianas poblaciones, les ofrecemos un ahorro de dinero público considerable mediante la externalización de sus servicios jurídicos.

¿Qué ventajas tiene para los clientes su servicio de oficina virtual?

Ahorro de tiempo y transparencia. Nos hemos acostumbrado a usar la banca electrónica para ver los movimientos bancarios

nuestros clientes, además de eficiente, sea inteligente. Dedicamos muchas horas del día al trabajo, pero serán horas productivas sólo si nuestro tiempo invertido se minimiza gracias al funcionamiento coordinado de un buen equipo.

El empresario se siente satisfecho cuando obtiene la respuesta que necesita de una forma rápida y, quizá en la rapidez se sitúe parte de su fidelización. Porque la rapidez no está exenta de calidad, todo lo contrario, esconde detrás de sí la entrega personal y profesional de abogados y economistas muy especializados que han aprendido a manifestar un profundo respeto por el tiempo del cliente.

de nuestra cuenta y hemos dejado de ir a consultarlos a nuestra entidad financiera.

Pues exactamente igual hacen nuestros clientes con sus expedientes a través de una clave personalizada. La transparencia es total, pues el cliente puede ver cada actuación que se lleva a cabo en su nombre con solo un clic de acceso a su cuenta, de ahí que nuestro sistema de trabajo nos haga reflejar todas y cada una de las actuaciones realizadas, ya sean judiciales o extrajudiciales, que llevamos a cabo para nuestros clientes.

“Además de la formación en leyes, el abogado del presente se preocupa por adquirir otras capacidades”

Díganos, ¿qué espera HispaColex de 2015?

Seguir aprendiendo de la experiencia que nos reporta cada cliente y mantener vivo nuestro afán de superación para estar a la altura de sus exigencias. Pero la verdad, nos gustaría que este año se nos conociera más por dentro que por fuera.

Los despachos más o menos grandes como HispaColex corremos el riesgo de generar una falsa impresión en algunos clientes por la creencia errónea de que su asunto pueda parecerse de escasa relevancia. Quisiéramos disipar esas dudas pues, cualquier asunto, venga del cliente que venga, recibe la máxima entrega, dedicación y respeto.

Este año su despacho cumple 25 años por lo que imaginamos que tendrán algún evento previsto para el “cumpleaños”...

Es cierto, a veces da vértigo mirar atrás pero es buen ejercicio que practicamos con frecuencia para no olvidar nunca, desde la humildad, nuestros propósitos originales de trabajo en equipo y nuestros valores de honestidad y transparencia para clientes y proveedores, pero también entre nosotros mismos.

Todavía no hemos pensado cómo celebrarlo, si bien es un enorme motivo de alegría para nosotros y como cualquier familia, en este caso profesional, supongo que, llegado el momento, querremos compartirlo con clientes y amigos.

¿Cómo evoluciona su expansión por Latinoamérica?

HispaColex cuenta desde hace años con un Área

Internacional, destacando nuestra apuesta por el mercado latinoamericano, lo que nos llevó a establecer una oficina propia en Las Condes, de Santiago de Chile, desde donde coordinamos la internacionalización de nuestros clientes en LATAM a través de nuestra filial americana del despacho, HispaColex América, Lawyers & Economist. Hemos sido afortunados al contar con despachos colaboradores en Méjico, Colombia o Perú.

Cuando una empresa decide arriesgar inversión y conocimientos en un proyecto internacional, debe tener la seguridad de que lo va a desarrollar de la forma jurídicamente más adecuada, lo que resulta más acu-

ciente cuando se trata de una inversión en un país lejano, con idioma, costumbres y estructura jurídica diferentes.

Pensando en esas empresas, afortunadamente para nuestra economía cada día más numerosas, nuestro despacho ha diseñado un servicio de asesoramiento jurídico capaz de adaptarse a las necesidades que desde tiempo atrás nos venían siendo demandadas por muchos de nuestros clientes y dar adecuada respuesta a los problemas y retos que plantea el día a día de una empresa internacional.

Si bien el mercado latinoamericano es nuestro fuerte, continuamos asesorando a clientes que ejecutan proyectos en otros puntos,

como Bélgica, Londres, Portugal o China, por citar algunos.

¿Qué opina de la formación actual de los abogados? ¿Cree que están adaptados a las nuevas tecnologías?

Gran parte de nuestro esfuerzo es ofrecer a nuestros abogados y economistas el acceso a una formación adecuada a su especialidad. Las leyes son cambiantes y nos obliga a la formación constante. Pero la formación en leyes es el mínimo que hoy día se requiere a cualquier profesional.

El abogado del presente que piensa en su futuro, se preocupa por adquirir otras capacidades como el aprendizaje de otros idiomas, el marketing de ventas,

el conocimiento y manejo de herramientas informáticas y, por supuesto, la participación activa en redes sociales.

En el caso de HispaColex, como gerente, entra dentro de mi campo la implicación de los recursos humanos en el fortalecimiento de todas esas competencias.

Una pregunta algo más personal... ¿es fácil para una ejecutiva como usted conciliar vida familiar y laboral o es más difícil de lo que parece?

Nada es fácil, y menos aún en los tiempos que nos han tocado vivir, hay que saber renunciar a un poco de todo, pero también es importante no perder el norte, y saber dónde está lo realmente importante en nuestra vida.

Considero que la vida familiar y laboral van de la mano, y con una buena organización, se pueden compatibilizar ambas facetas de la vida, no se puede inclinar la balanza solo para un lado u otro, pues una de las dos quedará descompensada, hay que saber buscar el equilibrio.

Por último, si tuviera que pedir un deseo para 2015 ¿Cuál sería?

Sin duda, salud, para que podamos seguir luchando todos por hacer las cosas mejor, para tener fuerzas para afrontar el futuro y tener mucha ilusión para conseguir todo aquello que nos proponemos.



FILOSOFÍA DE TRABAJO BASADA EN LA TRANSPARENCIA Y EL TRATO DIRECTO CON EL CLIENTE

Otra forma de entender la abogacía

HispaColex Servicios Jurídicos es una sociedad profesional nacida en Granada en 1990 como alternativa al asesoramiento jurídico tradicional, afrontando el ejercicio de la abogacía a través de un equipo multidisciplinar de profesionales del derecho. Desde 2001 forma parte de la mayor red de despachos de abogados de España, Hispajuris, lo que le permite prestar un ser-

vicio inmediato a sus clientes en cualquier punto de la geografía española. La firma granadina tiene otra forma de entender la abogacía. Su filosofía de trabajo se basa en un trato rápido y directo con el cliente, una transparencia absoluta y no olvidar en ningún momento que su principal objetivo es estar siempre junto al cliente, al objeto de evitar que éste opte por

autoasesorarse. HispaColex constituye la firma jurídica de referencia para un amplio abanico del sector empresarial andaluz. Mediante convenios específicos con distintas asociaciones empresariales de carácter sectorial, la firma proporciona a las empresas asociadas a cada organización una atención legal multidisciplinar, con unas condiciones especiales.