

Juan Pablo Nieto Mengotti // PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE JURISTAS DE EMPRESA

TRIBUNA DEL DERECHO

Hemos conversado con Juan Pablo Nieto Mengotti, abogado de Telefónica y presidente de la Asociación Profesional de Juristas de empresas, quien nos revela como surgió la idea de crear una asociación que aglutinara a este colectivo de profesionales, huérfanos hasta ahora de una entidad que los representara y que hiciera lo posible por situar esta nueva especialidad en el lugar que le corresponde tanto dentro como fuera de la empresa. Asimismo desde su experiencia como abogado interno de empresa nos señala cuáles son las especialidades del ejercicio de la profesión en este ámbito y las perspectivas que se presentan para los abogados vinculados a la empresa de forma exclusiva.

Pregunta: ¿Cómo surgió la idea de crear la Asociación?

Respuesta: En los años noventa y en el entorno del Colegio de Abogados de Madrid surgió la idea de aglutinar a los abogados de empresa, teniendo como ejemplo el modelo italiano y francés, muy desarrollados en este campo. La especialidad profesional comenzaba a tener fuerza en un sentido diferente, ser abogado de empresa dejaba definitivamente de ser una dedicación subsidiaria en la profesión y tomaba fuerza e influencia propia. Finalmente, el 9 de junio de 1997 y con el empuje de abogados de diversos ámbitos se funda la Asociación Profesional de Juristas de Empresa. La finalidad es mantener las mejores prácticas de la abogacía en el contexto de la empresa, prestigiando la figura del jurista de empresa en todos los ámbitos.

P.: ¿Qué factores resultan claves en una empresa para decantarse por la asesoría interna sobre la externa? ¿Es determinante la dimensión de la empresa para tomar esta decisión?

R.: No existe tal contraposición.

«El abogado es parte de la empresa y decide a la vez que asesora, se compite y se crece mejor con abogados»

Ante el vacío que existía en nuestro país para abordar las necesidades y particularidades que presenta el ejercicio de la profesión para los abogados que trabajan en el seno de una empresa, y que se encuentran vinculados con ella mediante un contrato de trabajo, un grupo de profesionales se organizó y creó una Asociación que los representara, la Asociación Profesional de Juristas de empresa.

El ámbito de la esta representación se extiende no sólo a nivel nacional sino también europeo. Este año han ingresado en la Asociación Europea (ECLA).

Ambas asesorías son necesarias para la empresa, se retroalimentan. La dimensión de la empresa no influye en el concepto de asesoría. En realidad, cuanto más crece la asesoría interna más crece también la externa. Otra cosa es que el crecimiento sea más racional y especializado. Una empresa se decanta por tener una asesoría interna desde el momento en que se plantea un futuro estable.

P.: ¿Cuál es el aporte más importante de un abogado interno a la empresa que lo contrata?

R.: Referencia, criterio, gestión... La asesoría da confianza al empresario en un mundo de mercados regulados. La gestión legal ordenada despeja muchas incertidumbres y permite tomar decisiones; incluso decisiones arriesgadas cuando es necesario. El abogado vive el día a día de la empresa, es parte de ella y decide a la vez que asesora. Se compite y se crece mejor con abogados.

P.: ¿Considera que el nivel retributivo actual de los abogados internos es equivalente a la de un abogado que ejerce la profesión de forma liberal?



Juan Pablo Nieto Mengotti. / FOTO: AMPARO GALINDO

R.: El valor lo da el mercado. Esto es inapelable, otra cosa es engañarse. Ahora bien, para incrementar el nivel retributivo de una profesión hay que mejorar la oferta, y aquí los abogados de empresa hemos venido siendo muy conservadores. Lamento decir que, ahora mismo, arries-

gan más los abogados liberales, por eso llegan más lejos. También es verdad que nuestra especialidad profesional es más reciente. Esta es la realidad presente. Muchos queremos que cambie. ¿Cómo?... Quizás, si hubiese más rotación también habría más competitividad y

tendríamos más valor.

P.: ¿La empresa española dedica recursos y tiempo en la formación de los abogados que tiene en nómina?

R.: Cada vez más. Es un fenómeno general en la empresa, la formación ha dejado de ser una actividad de tiempo libre, ahora es un valor estratégico. No se juega con esto. Sólo la gente preparada toma las decisiones adecuadas. La moderna formación no es enciclopédica ni formal, es formación de carácter y habilidades del profesional, salvando al individuo para el equipo.

P.: ¿Cuál es el papel del asesor interno cuando la empresa decide internacionalizarse?

R.: Este es el gran reto. Pocas profesiones se achican tanto ante las fronteras como la abogacía. Esto tiene que cambiar. ¿Por qué un arquitecto español puede hacer su mejor proyecto en Escocia, o un médico alemán puede operar en Portugal, o un ingeniero holandés puede construir en Egipto, y, en cambio, un abogado español se asusta cuando llega a Andorra? Los sistemas legales tienen una estructura similar, la única barrera es el idioma. Hoy los juristas contamos también con un idioma común internacional, el inglés, que opera como lingua franca entre nosotros. En el ámbito internacional el abogado siempre va detrás del cliente, pero irá mucho más si está preparado.

P.: ¿Cuáles son las principales razones que llevan a una empresa con asesoría jurídica interna a requerir los servicios de profesionales externos?

R.: Los servicios jurídicos externos son imprescindibles. Se cuenta con ellos por su especialización y por su capacidad de llegada en los temas complejos. También su prestigio cuenta, reforzando la confianza en las decisiones estratégicas de la empresa. Aprendemos unos de otros. □

ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE JURISTAS DE EMPRESA

Esta asociación se creó el 9 de junio de 1997 como la primera Asociación Profesional de Abogados constituida en España, en términos estrictamente técnico-jurídicos: la primera que agrupa exclusivamente a abogados con contrato de trabajo, al servicio de empresas que operan en los diversos mercados. Se trata de diferenciar la actividad de aquellos abogados que se dedican a asesorar a las

empresas, de la de quienes tienen un vínculo laboral permanente en el seno de la propia empresa. Como señalan desde la entidad se trata de dos enfoques bien diferentes, que hay que abordar con valor, sin artificios.

Este colectivo señala que la abogacía institucional no llega al seno de las empresas y que sólo los juristas de empresas, con su peculiar formación y sus cri-

terios, saben los problemas y necesidades de esta actividad. Por ello se han propuesto como metas prestigiar la especialidad mediante fórmulas de autoexigencia, y también proponer y articular soluciones legales a los conflictos de nuestro entorno.

El 11 de abril de 2008 una representación de la APJE acudió a Manchester para presentar formalmente su solicitud de in-

greso ante la Junta Directiva de la "European Company Law Association" (ECLA). Tras la exposición del Presidente de la Asociación, Juan Pablo Nieto Mengotti, la dirección de la ECLA, formada por 19 países miembros, aprobó por unanimidad el ingreso de la APJE y, en consecuencia, esta Asociación representará en lo sucesivo a los Juristas de Empresa de España en el ámbito de la ECLA.