

VIDA JURÍDICA

Pequeños despachos

MMYA Abogados, de Nueva York a Madrid

El bufete de Jesús Mateo combina el asesoramiento a la empresa con la gestión de inversiones en el extranjero

CINCO DÍAS Madrid

Cuando Jesús Mateo, socio director de MMYA Abogados, describe su perfil profesional y la actividad de su despacho evoca conceptualmente a alguno de los más afamados cocineros hispanos, tan de actualidad en estos tiempos. Deconstrucciones, fusiones, calentamientos, enfriamientos, disecciones o nuevos ingredientes de foráneo origen –en su variante jurídica– van desfilando con precisión de experimentado cocinero en fogones legales en el discurso del letrado.

Mateo, alumno de Icade, continuó su formación en el IE y decidió realizar el viaje inverso al de tantos profesionales de su perfil. Desde Nueva York, donde residía, volvió a Madrid y cambió Brooklyn, en cuya Universidad de Columbia completó sus estudios, por el más castizo barrio de Salamanca. “Asesorar y guiar por caminos seguros” a inversores y empresas es un objetivo de su despacho, MMYA.

El letrado, antes asesor de importantes multinacionales, asegura que “es de capital importancia ofrecer salidas ordenadas a una inversión cuando sea necesario”, facilitando una “destrucción ordenada” que evite un derrumbamiento ante la inviabilidad de una empresa. Y cree en las ventajas del pequeño despacho –flexibilidad, precio, implicación, confianza–, aunque, opina, “hay sitio para todos. Cada modelo tiene su mercado”.

Como especialista concursal, Mateo no ofrece una visión negativa de la actual legislación, “como todo, mejorable”. El problema, dice, está en dos elementos que “vician” su cumplimiento. Uno, “la saturación de la administración de justicia”, particularmente en los juzgados de lo mercantil, y pese a re-



Jesús Mateo, en su despacho de Madrid.

RADIOGRAFÍA

- **Año de fundación:** 1996.
- **Número de socios:** 7.
- **Perfil de actividades:** inversiones, concursal, mercantil, comercio internacional.
- **Dirección:** C/ Hermosilla, 64, 5ª. 28001 Madrid. Tfno. 914 261 617.

conocer el esfuerzo de las personas que trabajan en ella.

La otra es “que los administradores concursales no actúan con mentalidad de empresario de forma general”. No suelen estar dispuestos a adoptar “de-

cisiones operativas de empresa” y, por ello, “la liquidación es el término habitual”. Jesús Mateo prefiere buscar soluciones “empresariales o negociales”. Este joven neoyorquino castizo se atreve lo mismo con operaciones de la contundencia de un cocido madrileño que con finos ajustes de inversión más propios de un elaborado Cosmopolitan en el Harry’s Bar.

Actualmente, combina el asesoramiento a empresas españolas con la gestión de inversiones procedentes o destinatarias en Albania y México. Eso sí, siempre sin perder de vista una divisa: “Fidelidad a los clientes”. Cuidarles significa “ser sincero, no fallarles, que sepan que estarás si te necesitan”. No en vano, se enorgullece de conservar “intacta” la cartera de clientes del despacho.

EL ANÁLISIS DEL EXPERTO

FCO. JAVIER DE AHUMADA
López Rodó & Cruz Ferrer Abogados

Colegios profesionales: reformas necesarias

La futura regulación de los colegios profesionales debe servir para acometer profundas reformas. Apunto algunas que considero imprescindibles:

- En las profesiones de colegiación obligatoria solo debe haber colegios nacionales. La multiplicación de colegios ocasiona rigidez en el mercado e ineficiencia; restringiendo el ejercicio profesional y la libre competencia el que los profesionales tengan que someterse a la diversidad de estatutos particulares y acuerdos colegiales provinciales. Además, contradice uno de los fines de las corporaciones: la autorregulación, pues los acuerdos de cada colegio se imponen a los profesionales que quieran ejercer en el territorio de dicho colegio, a pesar de no haber intervenido en su aprobación. Bastaría con un colegio nacional por profesión, con delegaciones territoriales (sin personalidad jurídica) para la prestación de los servicios que requieran proximidad geográfica. La reducción de los costes económicos y de transacción

para los profesionales, el erario público y los usuarios sería notable.

- Financiación: la regulación de las cuotas colegiales debe incluirse en norma con rango de ley, porque donde hay colegiación obligatoria las cuotas tienen el carácter de “prestaciones patrimoniales públicas” (art. 31.3 CE). El Supremo no lo entiende así, pero la STC 185/1995 deja sentado que “la coactividad es la nota distintiva fundamental del concepto de prestación patrimonial de carácter público”.



“En las profesiones de colegiación obligatoria solo debe haber colegios nacionales”

- Los profesionales son competidores en el mercado de servicios. Por ello, el control de los colegiados debe quedar atribuido a órganos integrados por profesionales “no ejercientes” o que deberán cesar en el ejercicio de la profesión durante su mandato. La neutralidad, objetividad e imparcialidad en el ejercicio de las potestades administrativas es consustancial al Estado de Derecho y deriva asimismo de la normativa de Defensa de la Competencia que impide que el ejercicio profesional de un competidor quede en manos de otro competidor. Nos referimos a las potestades de inspección y sancionadora, decretar la pérdida de la condición de colegiado y las facultades que impliquen conocimiento de datos económicos de los profesionales (facturación, asuntos en que intervienen...) o sensibles (clientes).

- Debería darse un paso más y traspasarse en bloque a las Administraciones territoriales las principales funciones públicas relacionadas con cada profesión (ordenación, inspección, sanción, etc.), para garantizar plenamente la neutralidad, objetividad e imparcialidad exigibles; y transformar las actuales corporaciones profesionales en organismos de naturaleza privada y adscripción voluntaria (no lo impide el artículo 36 CE) como cauce para la defensa de los intereses profesionales particulares de sus asociados. Las Administraciones podrán establecer mecanismos de colaboración con las más representativas, como sucede con sindicatos, asociaciones empresariales y cámaras.

MINUTO A MINUTO

ADQUISICIÓN INMUEBLES

● La Mutualidad de la Abogacía ha adquirido la histórica sede del BBVA en Bilbao por 100 millones de euros a RREEF, división de gestión de inversiones inmobiliarias de Deutsche Asset Management (grupo Deutsche Bank) que ha sido asesorada por Catella Property.



Según ha informado la compradora en un comunicado, el inmueble, situado en la Gran Vía de Bilbao, dispone de una superficie de más de 22.000 metros cuadrados, arrendados en su totalidad a la citada entidad financiera, con una duración de contrato de arrendamiento de al menos 20 años.

La nueva adquisición contribuye a que la Mutualidad logre alcanzar el objetivo propuesto de rentabilidad en su cartera de inmuebles superior al 6%.

La compañía adquirió este año el edificio situado en la

calle Recoletos 22, en Madrid, por 26 millones de euros y arrendado a los Ministerios de Sanidad e Interior. Asimismo, también en Madrid y en el presente ejercicio adquirió otro por una cantidad similar en Gran Vía, 43, con la Comunidad de Madrid como inquilino y, hace unos meses, compró otro situado en el Paseo de Recoletos, 14, también en Madrid, por 35 millones de euros, también arrendado a la Comunidad madrileña. En la actualidad, la Mutualidad gestiona más de 3.000 millones de euros de

ahorro de los abogados españoles que contratan en la entidad sus planes de jubilación alternativos al régimen de seguridad social y otros productos de ahorro como seguros de vida, planes individuales de ahorro sistemático o planes de previsión asegurados.

El nuevo edificio adquirido pasa a formar parte de la cartera de inmuebles de la entidad, cuya rentabilidad se abona a dichos planes de ahorro que gestiona la Mutualidad. La cartera de inversiones asciende a 3.053 millones de euros.