

ENTREVISTA | **IGNACIO GÓMEZ-SANCHA** SOCIO DIRECTOR DE LATHAM & WATKINS EN ESPAÑA

“La llegada a España de los grandes bufetes de EEUU es un proceso lento, pero imparable”

El mercado español goza de popularidad entre los inversores internacionales. Por ese motivo, Gómez-Sancha está convencido de que todavía hay espacio para nuevos competidores que se instalarán en Madrid.

Sergio Saiz. Madrid

Acaban de cumplirse seis meses desde que Ignacio Gómez-Sancha tomó las riendas de Latham & Watkins en España. El reto no era sencillo. Sustituyó en el cargo a Juan Picón, el primer abogado español que llegó a la presidencia mundial de uno de los bufetes más grandes del mundo y cuyo cargo dejó para liderar Latham en España. Gómez-Sancha, su mano derecha, le acompañó en esta aventura. Por eso, a nadie le sorprendió que él fuera el elegido para continuar con el proyecto tras el fallecimiento de Picón.

Gómez-Sancha no escatima en alabanzas a la hora de referirse a su amigo y compañero: “El legado de Juan es espectacular”. En su opinión, para que una firma pueda superar la pérdida de un líder tan carismático, es clave “la generosidad” de los socios y, en general, de toda la firma. También de los clientes. “El apoyo ha sido extraordinario”. Ahora, él está al frente de la oficina española de Latham y, si bien mantiene una política continuista con el trabajo realizado por su antecesor, también aspira a dejar su impronta en la estrategia de la firma en nuestro país. Habla de tres ejes: “Reforzar los vínculos con los clientes internacionales de la firma” para que éstos también perciban a Latham como su bufete de cabecera en España; intensificar el asesoramiento a empresas españolas en otros países; y no desatender el mercado local.

Estrategia

Ignacio Gómez-Sancha hace hincapié en que su objetivo “no es el tamaño”. Aspira a que el bufete se sitúe en la franja de entre 60 y 80 abogados en nuestro país y convertirse “en el primer despacho en España en el ámbito de operaciones”. ¿Cómo se mide ese reto? Ni por valor ni por volumen. El socio director de Latham habla de transacciones sofisticadas. Por ejemplo, “la opa por BME es el tipo de operación



Nuevo liderazgo

Latham & Watkins anunció a mediados de julio de este año el nombramiento de Ignacio Gómez-Sancha como nuevo socio director de la firma en España, en sustitución de Juan Picón, que falleció un mes antes y con el que había trabajado los últimos ocho años, primero en DLA y luego en Latham. Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, es especialista en fusiones y adquisiciones.

que hemos venido a hacer en España”, asegura, en referencia a las ofertas que se han presentado por el operador de la Bolsa española (ver pág. 20), asesorado por Latham.

Eso implica rechazar ciertos trabajos, algo para lo que “hay que ser muy disciplinado”, según reconoce el socio

director. Ante la tentación de aceptar todos los encargos que lleguen a la firma, no se puede perder de vista que “la rentabilidad debe ser equiparable a la que Latham tiene a nivel mundial”.

Dicho eso, el bufete seguirá protagonizando fichajes en los próximos meses y “cu-

briendo todos los ámbitos de la práctica transaccional”. Eso supone reforzar mercantil y apostar por áreas como derecho público o sectores especiales (energía). Gómez-Sancha descarta introducir “prácticas muy de nicho”, como penal, para lo que trabajan con boutiques externas.

Tampoco apuesta por incorporar equipos completos o integrar otros despachos.

La apuesta de Latham por la oficina española es firme, ya que se trata de un mercado prioritario para el bufete a nivel internacional. Desde un punto de vista estratégico, “España ha ganado protago-

nismo en los últimos años. Tener una sede en nuestro país es muy importante para los bufetes internacionales; entre otros motivos, por el posicionamiento en Latinoamérica”, explica. También suma a favor la buena percepción que tiene de nuestra economía el capital internacional. Ya se hable de la incertidumbre política o de la crisis de Cataluña, Gómez-Sancha considera que estos factores “no han influido en la decisión de seguir invirtiendo en España”.

Precisamente por eso, está convencido de que otros despachos americanos seguirán sus pasos tarde o temprano, cuestionando el dominio actual de los británicos. Gómez-Sancha lo tiene claro: “La llegada a España de los grandes bufetes de EEUU es un proceso lento, pero imparable”.

GEOPOLÍTICA



Tener una sede en nuestro país es muy importante para las firmas internacionales; entre otros motivos, por el posicionamiento en Latinoamérica”

ACTIVIDAD



La opa por Bolsa y Mercados Españoles (BME) es el tipo de operación que hemos venido a hacer en España”

“Aznar es un referente moral en Latinoamérica”

El expresidente del Gobierno José María Aznar fue uno de los profesionales que siguió a Juan Picón cuando éste dejó DLA Piper para tomar las riendas de Latham en España, ya que a ambos les unía una estrecha relación no sólo profesional, sino también personal. Tras el fallecimiento de Picón, fue el propio

presidente de Latham quien habló con Aznar para preguntarle si quería seguir vinculado al proyecto del despacho. La respuesta fue un contundente sí. Ignacio Gómez-Sancha, socio director del bufete en España, explica que su función es doble: “Acelerar nuestra presencia con clientes en Estados Unidos y Latinoamérica, al tiempo

que nos ayuda a orientarnos como despacho con la situación de cada país”. Gómez-Sancha destaca de Aznar que es “extraordinariamente riguroso en su forma de trabajar”, pero ante todo apunta que “es un referente moral en Latinoamérica”, tanto en la esfera política como entre los grandes empresarios de la región.