

Latham, un apoyo para el talento joven

IGNACIO GÓMEZ-SANCHA El abogado apuesta por el desarrollo laboral de las nuevas generaciones.

Alejandro Galisteo, Madrid

Cuando la pandemia vivía sus jornadas más duras, se advertía a los más mayores para que tuvieran especialmente cuidado: eran el colectivo más vulnerable frente al Covid-19. Sin embargo, algunos informes apuntaban que la crisis económica vinculada al coronavirus la iban a sufrir los más jóvenes. Tanto los que ya habían vivido las consecuencias de la recesión en 2008 y se hacían llamar la generación *sándwich* al sentirse atrapados entre dos etapas de penurias en los mercados, como los que finalizaban sus estudios universitarios este año y tenían que afrontar su primera experiencia profesional. Por eso, iniciativas como la de Latham & Watkins, que decidió mantener las prácticas de verano de su bufete, pusieron un halo de esperanza a los abogados recién graduados. “La mejor promoción del talento joven es poder brindar oportunidades de desarrollo profesional a las nuevas generaciones. Con ese objetivo, hemos seguido incorporando abogados en prácticas tras la incertidumbre inicial en torno a la pandemia y elaborado un programa de *onboarding* muy completo para que pudieran trabajar e integrarse desde el primer día incluso de forma remota”, explican desde la firma legal internacional.

Pero esta apuesta no sólo fue de puertas hacia fuera. Los responsables del despacho quisieron que sus letrados vieran el confinamiento como una oportunidad para seguir formándose, “especialmente entre los más jóvenes”, explican desde Latham. Especialmente quisieron reforzar las habilidades de los equipos de áreas como reestructuraciones e insolvencias, en previsión de que se encuentren entre las más solicitadas en el corto y medio plazo. “Creemos que va a haber mucha demanda de asesoría de reestructuraciones financieras, y vaticinamos que en otoño se retomarán con intensidad las operaciones de fusiones y adquisiciones y capital riesgo, aunque con una visión más oportunista y basada en las necesidades de muchos actores de realizar desinversiones en poco tiempo”, asegura Ignacio Gómez-Sancha, socio director de Latham & Watkins en España, sobre el futuro del sector legal y en relación a la iniciativa llevada a cabo por el bufete.

Además de fomentar la formación, en la firma legal tuvieron claro que la pandemia era un momento para estar con las personas, tanto



Ignacio Gómez-Sancha, socio director de Latham & Watkins en España.

LÍNEAS DE ACTUACIÓN

- En plena pandemia, Latham & Watkins incorporó a José María Alonso Monforte, abogado del Estado en la subdirección general de asuntos de la Unión Europea, como nuevo responsable de la práctica de derecho público del despacho norteamericano en España. El fichaje se enmarca dentro de un ambicioso plan por reforzar la oficina de Madrid en las áreas de 'private equity' y reestructuraciones y **apostar por el mercado español**.
- El futuro de la firma global está pilotado por Task force global, un equipo de trabajo internacional encargado de adaptar el despacho a la era pos-Covid con una decidida apuesta por la **tecnología** y reduciendo el contacto físico para hacer negocios.
- El despacho de abogados Latham & Watkins ha apostado por realizar un seguimiento más exhaustivo de sus clientes para ajustar los calendarios de pago y, a la vez, **controlar los ingresos de la firma**.

con sus empleados como con sus clientes. A los primeros, además de facilitarles el teletrabajo, les ofrecieron una serie de actividades virtuales enfocadas a mantener el contacto entre todo el equipo y a impulsar la salud física y mental. “Abarcamos desde actividades virtuales deportivas, hasta aplicaciones de meditación, *webinars* con expertos en desconexión y salud mental o aperitivos informales. También potenciamos herramientas con las que ya contábamos como un servicio gratuito de apoyo psicológico que ofrecemos a nuestros empleados y a sus familiares”, explican desde el bufete.

El despacho se adaptó a las demandas de sus clientes, adecuando sus calendarios de pago

Los empleados del bufete recibieron clases virtuales para mejorar su salud física y mental

En cuanto a sus clientes, Latham & Watkins tuvo claro que debían ser muy flexibles y adaptarse a las circunstancias que estaba viviendo cada uno de ellos. Así, se apostó por un contacto constante y proactivo, lo que supuso entender en profundidad las diversas y complejas situaciones a las que tuvieron que hacer frente por causa de la pandemia. Este seguimiento continuo sirvió para pulsar la realidad de cada uno y, en base a esto, adaptar los calendarios de pagos. “Aunque es cierto que no hemos notado impactos sustantivos en los cobros a consecuencia del actual entorno”, señalan.

Un aniversario marcado por la pandemia

Este verano se cumple un año desde que Ignacio Gómez-Sancha fue nombrado socio director de Latham & Watkins en España. El reto no fue sencillo al sustituir a Juan Picón, del que siempre fue mano derecha. En pleno primer aniversario, ha tenido que hacer frente a la pandemia del coronavirus, liderando además la apuesta de la firma internacional por el mercado español. Gómez-Sancha se incorporó a Latham & Watkins como socio de la oficina de Madrid en 2018. Con carácter previo, fue socio de DLA Piper, vicesecretario general de Bolsas y Mercados Españoles (BME), director de la asesoría jurídica de Iberclear, del mercado de derivados MEFF y del mercado AIAF de Renta Fija, entre otros.

Todo este esfuerzo ha servido para marcar un camino en el que España juega un papel destacado. Así, en plena pandemia incorporaron a José María Alonso Monforte para el área de derecho público y planean reforzar las áreas de *venture capital* y reestructuraciones.

Lo que parece claro es que el rumbo del despacho lo marcará un grupo de trabajo global implantando soluciones tecnológicas para satisfacer las necesidades de los clientes y empleados en la era pos-Covid. “Vamos a vivir en un contexto de incertidumbre continua hasta que aparezca una vacuna, y eso seguramente agrave las diferencias entre los ganadores y perdedores de la pandemia. En concreto, los ganadores van a ser los sectores de disrupción tecnológica, de las infraestructuras y de la energía que operen con arreglo a criterios ESG y empresas de sectores tradicionales poco endeudadas y con balances sólidos. Del otro lado de la balanza, los perdedores serán precisamente aquellos que no tengan un balance sólido y que tengan que gestionar o reestructurar su pasivo en el corto y medio plazo”, concluye Gómez-Sancha.