



## Ignacio Gómez-Sancha, socio director de Latham & Watkins en España: “Es clave acertar en la nueva presión fiscal y que se reparta bien esa carga”

El próximo mes de julio se cumplirá el primer aniversario de la incorporación de Ignacio Gómez-Sancha como socio director de Latham & Watkins en España. El fallecimiento de Juan Picón, días antes, propicio este nombramiento, de este jurista experto en mercantil y mercado de valores.

Gómez-Sancha explica a Confilegal que aún el despacho se encuentra en plena desescalada y no han retornado a sus oficinas centrales de la madrileña Plaza de la Independencia. “Será un proceso de vuelta paulatino. “Este es un sector poco afectado por la crisis en comparación con otros de nuestro entorno”, apunta.

Reconoce que la firma ha seguido creciendo y realizando múltiples actividades con” lo cual no hemos tenido que reducir plantilla. Lo que si es cierto es que parte del asesoramiento se ha centrado en la pandemia, a nivel laboral, concursal, reestructuraciones empresariales y de gestión de ayudas ICO. Pocas operaciones hay ahora en estos momentos”.

En la actualidad el bufete en su oficina española lo componen más de cincuenta abogados de los que diez ostentan la categoría de socios. “No queremos

crecer mucho más. Podríamos alcanzar en el futuro los ochenta profesionales, a lo sumo”.

El año pasado, la firma a nivel global registró unas ventas de más de 3.767 millones de dólares, lo cual supuso un incremento del 11,3% respecto a 2018. Por lo que respecta al resultado neto, ascendió a casi 2.250 millones de dólares, mejorando en un 15,9% el del ejercicio anterior. “Queremos aprovechar esta crisis para invertir y crecer”, añade.

Este bufete norteamericano fundado por Dana Latham en 1934 ocupa el segundo lugar por nivel de facturación a nivel mundial, solo superada por el despacho Kirkland & Ellis, que en el 2019 habría superado los 3800 millones de dólares. En España su presencia data desde el 2007.

En este año al frente de Latham & Watkins, nuestro interlocutor, consumado deportista, ha seguido las máximas de los principales gurús del deporte y a lo largo estos doce meses su trabajo ha sido el sacar el máximo rendimiento posible a los profesionales que configuran este despacho internacional.

El mensaje que nos ofrece es el de confianza en la

profesión. “En un momento como este hacen falta buenos abogados, que conozcan bien el negocio de su cliente y sepan interpretar la normativa que se va aprobando progresivamente”, aclara.

A este respecto, el bufete sigue su política de contratación, a la oficina de Madrid, como responsable de derecho público se incorporó José María Alonso, abogado del Estado en excedencia, otros dos socios en el área de reestructuraciones en Londres y otro de private equity en dicha oficina. “Nuestra visión es crecer aprovechando que no tenemos deudas, a diferencia de otros despachos”.

### Especialistas en operaciones complejas

En la mente de este jurista está contar con una firma sólida a nivel de transacciones y operaciones financieras, pero ofreciendo cualquier tipo de servicio añadido. “Si estás bien enfocado en este mundo puede saber como gestionar este tipo de operaciones y en determinadas ocasiones, cuando se complican, hacerlas viables”, apunta.

Gomez-Sancha justifica así la incorporación de profesionales reputados en sectores como regulación o antitrust como José María Jiménez Laigle-

sia, actual socio de derecho de la competencia y reconocido “ha estado en las principales fusiones y concentraciones de empresas en los últimos años en nuestro país”.

Respecto a este primer año al frente de Latham & Watkins, reconoce que le costó recoger la oferta que recibió del presidente mundial de la firma “Nunca pensé dedicarme a la gestión del despacho. Para eso estaba Juan Picón que era excepcional. Pero su desaparición hizo que se precipitaran los acontecimientos. Trabajábamos juntos, yo llevaba la parte técnica de la operación y el se centraba más la gestión de personas del asunto”.

Al final, Ignacio Gómez-Sancha decidió aceptar dicha oferta y asumir el proyecto de Latham & Watkins en España, “una iniciativa que diseñamos Juan y un servidor meses atrás a nivel de estrategia empresarial. Se trataba de definir bien qué íbamos a hacer en España. Y eso es lo que hemos implementado a lo largo de este año. Creo que los profesionales de la firma han entendido este mensaje”.

A lo largo de este año se han cerrado distintas operaciones. “Acabamos segundos por valor de operaciones por detrás de Garrigues, con la salvedad que ellos tienen 1300 abogados y nosotros sólo 55”.

El despacho estuvo presente en operaciones, por citar algunas, como la compra de Codorniu por el fondo americano Carlyle; en la adquisición del 100% de Bolsas y Mercados Españoles (BME) por parte de Six Group; varias titulaciones de varios billions en fondos de capital riesgo como Cerberus.

La más reciente fue la operación en la que el des-

pacho asesoró a Enagás en la adquisición junto a sus socios Blackstone Infrastructure Partners, el fondo soberano de Singapur GIC, NPS, USS y otros accionistas minoritarios de las acciones de la clase A de la compañía estadounidense Tallgrass Energy LP de las que todavía no eran propietarios y en la exclusión de cotización de dicha sociedad.

Las esperanzas de todos los expertos están en este segundo semestre de mes, donde previsiblemente la pandemia del coronavirus estará concluyendo. Será una vuelta progresiva a la normalidad.

“Las empresas que se dirigen a una firma como la nuestra buscan de nosotros, fuera de los que nos conocen ya, un amplio conocimiento del mercado y de prácticas como due diligence y al mismo tiempo del tipo de operación que se hace”, nos explica.

### **Seguridad jurídica**

En esa vuelta a la normalidad, preocupa a expertos como Ignacio Gómez-Sancha la tendencia proteccionista de países de nuestro entorno, España, incluida que están controlando de forma notable las inversiones extranjeras “es una de las quejas principales de los inversores que nos consultan. Es posible que sean razonables, pero en nuestro país se han dictado como permanentes”.

A juicio de este jurista “es importante que se levanten tras la situación de pandemia y que el interim se aclare realmente el contenido de las normas. Esto lo que nos provoca es que hagamos consultas al Ministerio de Economía respecto a determinadas operaciones afectadas por la normativa, con lo cual se retrasan en cerrarse. Deben aclararse bien dichas restricciones”.

En su opinión “lo que necesitan las empresas españolas es capital para mantener su ritmo de actividad. Ya no es tanto ser accionista de una empresa, sujeto a autorización en sectores empresariales, sino que en ocasiones cuando se mete capital en una empresa, nos pueden ofrecer acciones de sus filiales. Hay que aclarar bien este tipo de conceptos”.

En cuanto a la política fiscal, nuestro interlocutor considera que “hay que medir bien el impacto antes de ponerlas en marcha. Hay que ser transparente y generar certidumbre en los empresarios. Es cierto que la presión fiscal va a aumentar en todos los países, viendo el gasto que genera la pandemia. Pero hay que acertar donde incrementar dicha presión fiscal y repartir la carga adecuadamente”.

En este escenario, Ignacio Gómez-Sancha hace un llamamiento a nuestro legislador para que haga normas claras y precisas que generen certidumbre jurídica. “En la medida de lo posible deberían ser discutidas con los interlocutores de cada sector para ver si realmente dicha medida puede ser oportuna”.

A su juicio, es fundamental contar con una justicia ágil y resolutoria que vaya resolviendo las controversias que se vayan generando. “En la recuperación de la crisis es clave que jueces y operadores jurídicos se sientan apoyados y se les dote de medios para hacer su trabajo”.

Para este jurista “tener un buen sistema judicial ayuda al inversor a hacer negocio porque se le transmite seguridad jurídica. Las normas no deben cambiarse si no es imprescindible. Es importante contar con resoluciones judiciales ágiles para que el capital se movilice”.