

RUMBO AL NORTE

Entrevista con el nuevo socio director de Dentons España, Jabier Badiola, sobre sus planes para la firma

GENDER GAP RANKING

La presencia de las abogadas en 40 de las principales firmas de España y Portugal

ESPECIAL NUEVOS TALENTOS

¿Dónde reclutan las firmas a sus nuevos talentos y qué buscan? Universidades y firmas contestan

IN-HOUSE EUROPA

Javier Cabezudo Pueyo, responsable Legal en Siemens Gamesa Renewable Energy

INVERSIONES AL ALZA

Private Equity: las inversiones en start-ups de la mano de DWF-RCD y de Alta Life Sciences

M^a Pilar García Guijarro es, además de la socia directora de la oficina de Madrid de WFW y una de las abogadas top en Energía de nuestro país, madre de tres hijos. Le preguntamos cómo ha sido para ella romper el famoso “techo de cristal”

CON NUEVAS ENERGÍAS





N 97 | Septiembre 2020

Chief Editor

desire.vidal@iberianlegalgroup.com

en colaboración con

antonio.jimenez.morato@iberianlegalgroup.com

Group Editor-in-Chief

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.it

Managing Editor de las publicaciones de Iberia y LatAm

llaria.laquinta@lcpublishinggroup.it

Group Art director

hicham@lcpublishinggroup.it - kreita.com

colaboración de LC Italy

roberta.mazzoleni@lcpublishinggroup.it

Managing Director

aldo.scaringella@iberianlegalgroup.com

Group Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Group Communication and Business Development Director

helene.thierry@lcpublishinggroup.it

Projects & Events Coordinator

jon.bustamante@iberianlegalgroup.com

Sales Director

diana.rio@iberianlegalgroup.com

Sales Account - Portugal & Brazil

carlos.montagnini@iberianlegalgroup.com

Administration Officer

carlos.donaire@iberianlegalgroup.com

Contributors

Diego Cabezuela, Mariano Pérez de Cáceres, Marlen Estévez

Editor

Calle de García de Paredes, 78
Escalera Iª, planta Iª, puerta 3
28010 Madrid, Spain
Tel. +34 91 563 3691
info@iberianlawyer.com
www.iberianlawyer.com
thelatinamericanlawyer.com

El editor y los autores no se hacen responsables de los resultados de las acciones (o ausencia de las mismas) que se tomen en base a la información de esta publicación. A la hora de hacer frente a determinadas situaciones se recomienda a los lectores que busquen asesoramiento de un profesional cualificado. Iberian Lawyer se publica 11 veces al año por Iberian Legal Group SL 2020 - 09.2020 Se aplica el derecho de autor. Para fotocopias con licencia, póngase en contacto con info@iberianlegalgroup.com.

Política editorial

Iberian Lawyer abre una ventana a la profesión jurídica ibérica para bufetes de abogados nacionales e internacionales y general counsel. La revista se financia a través de suscriptores y anunciantes, así como de firmas de abogados patrocinadoras que proporcionan las actualizaciones y perfiles legales incluidas en los Special Reports.

Depósito Legal

M-5664-2009



52 ENTREVISTA
**Mª PILAR GARCÍA
GUIJARRO, SOCIA
DIRECTORA DE WFW**



58 **JABIER BADIOLA:
ENTREVISTAMOS
AL NUEVO SOCIO
DIRECTOR DE DENTONS
ESPAÑA**

08 **ON THE MOVE**
Cuatrecasas ficha a un socio de
Mercantil procedente de L&W

18 **ON THE WEB**
Apuesta segura

26 **GENDER GAP RANKING
ESPAÑA Y PORTUGAL**
40 despachos de España
y Portugal

64 **UNIVERSIDADES DE DERECHO**
Donde reside el talento

72 **ESPECIAL NUEVOS TALENTOS**
Las firmas revelan dónde
acuden para reclutar nuevos
talentos y qué buscan
exactamente

100 **ESTUDIANTE DIEZ**
Pablo Villodres, récord
de matrículas de honor

104 **IN-HOUSE EUROPA**
Javier Cabezudo Pueyo,
responsable Legal en Siemens
Gamesa Renewable Energy

110 **IN-HOUSE PORTUGAL**
Patrícia Silva Lopes,
senior Legal counsel
del Sporting Clube de Portugal

116 **PRIVATE EQUITY ESPAÑA**
Start-ups, claves de la recuperación.
Con DWF-RCD y Alta Life Sciences

123 **PRIVATE EQUITY PORTUGAL**
Portugal es verde, con Manuel Andrade
Neves, socio de Abreu Advogados

128 **SOCIOS POR EL MUNDO**
Fabrícia de Almeida Henriques, socia
directora de HRA, y socia de Morais
Leitão en Mozambique

134 **JÓVENES E IMPARABLES:**
Marco Silva Garrinhas, asociado
sénior de Mercantil, Societario y
Fusiones y Adquisiciones en SRS

138 **WLW**
Marlen Estévez sobre el reto #2020

142 **ACC**
Mariano Pérez de Cáceres, global Legal
vice president de Meliá, escribe sobre
COVID-19 y renegociación de rentas

146 **WCA**
Las investigaciones internas
y la privatización del Derecho Penal,
por Diego Cabezuela

148 **OPINIÓN DEL EXPERTO**
Por Sara Henriques y Carlos Gomes,
de SPS Advogados

PASIÓN POR LA ENERGÍA

MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO

María Pilar García Guijarro es una líder nata. Responsable del área de Mercantil y socia directora de la oficina de Madrid de Watson Farley & Williams, María Pilar es madre de tres hijos y lidera un elevado porcentaje de las grandes operaciones que se realizan en nuestro país en torno a las Energías Renovables; un mercado que está de moda ahora, en el que ella lleva años de ventaja gracias al buen consejo que le dio su padre. “Meri”, como la llaman en petit comité, afirma que llevarlo todo para adelante con buena nota es posible con organización y esfuerzo, y cree que la igualdad es un tema que va más allá del género, que radica en tener libertad para decidir pero sin tener que elegir. En esta edición, dedicada al *gender gap* en el sector legal, García Guijarro nos concede su entrevista más personal y demuestra, una vez más, que se puede ser una auténtica abogada top, con o sin pantalones.

por desiré vidal

Cuando aterrizó WFW en España en 2009, entró como socia de M&A. Lleva nueve años como socia directora de la firma y responsable de Mercantil. ¿Qué ha pasado en este tiempo?

Muchas cosas muy bonitas. Resumiendo, diría “reto” y “satisfacción”. Tuvimos momentos muy duros y complicados -durante la crisis económica y a continuación la del sector de las renovables tras el cambio regulatorio-, pero siempre mantuvimos el espíritu muy alto: donde otros veían problemas, nosotros veíamos oportunidades. Pasamos de un despacho muy pequeño (realmente durante unas semanas fui yo sola) a un despacho con más de 70 profesionales. Hemos conseguido posicionarnos, en lo más alto de los rankings y del reconocimiento en nuestros sectores de especialización, una marca inicialmente desconocida en el mercado español.

Como responsable del despacho, para mí es fundamental tener visión de futuro y anticiparnos. Trabajamos hoy pensando en mañana y pasado mañana. Esto nos da una ventaja enorme, posicionándonos en ciertas áreas antes que muchos competidores.

Mujer, líder en un sector con un importante *gender gap* como el legal, con un incremento de facturación en WFW Madrid del 36% el último año... ¿Cómo se define y qué hace su historia distinta a las de otras mujeres que “se quedaron en el camino”? ¿Tiene familia? ¿Cómo concilia su vida personal y profesional?

Una de mis cruzadas personales es que las mujeres que de verdad quieren llegar no se queden en el camino. Soy una gran defensora de la meritocracia y la practico con total y absoluta convicción. Y para mí esta profesión es muy meritocrática: todo aquel que vale, trabaja, lucha y aguanta -porque es una profesión dura y sacrificada- puede llegar a lograr sus objetivos, independientemente de su género. Esta profesión, muy exigente y sacrificada, para ser practicada al más alto nivel, exige una dedicación y un compromiso con el trabajo y con los clientes que a veces hace difícil compatibilizarla con una vida familiar más estándar. Me parece legítimo que muchas personas (mujeres y hombres) decidan que no les compensa este esfuerzo. La diferencia para mí es que mi trabajo no me supone un sacrificio. Amo mi profesión, disfruto negociando para mis clientes, redactando sus contratos, estructurando sus operaciones y llevándolas a buen puerto. Soy feliz en el proceso y también cuando veo su satisfacción en la firma. Disfruto muchísimo trabajando con mi equipo de magníficas abogadas y abogados, charlando con mis socios sobre cuestiones de clientes y de la oficina, viajando a Londres a las reuniones del *Management Committee* para decidir temas relevantes del despacho, etc. Siendo feliz así, encuentro posible y fácil compatibilizar la vida familiar y profesional. Es cierto que tengo menos tiempo que otras personas para dedicárselo a mi familia y amigos, pero no siento que lo esté haciendo mal. Tengo 3 hijos maravillosos y el tiempo que paso con ellos es de calidad, lo disfrutamos muchísimo, compartimos muchas cosas bonitas y creo que soy una madre presente en sus vidas y ellos unos hijos muy presentes en la mía, son todo para mí. También con mi familia, a quien adoro y necesito que estén en mi vida.

Por ejemplo, desayuno con mis padres y hermanas muchos días. Es un momento que me da mucha fuerza y paz. Lo mismo digo de mis amigas y amigos, porque soy una persona muy sociable: quedo a cenar, tomar una copa o me voy de viaje con mis amigas, quienes son fundamentales en mi vida, me apoyan, me aconsejan, me entienden.

Creo que el verdadero logro es conseguir todas esas cosas en días de 24 horas. Y se puede. Para mí el secreto es la organización y la flexibilidad. Anoto todo para no olvidar nada (no vivo sin

DATOS DE WFW EN ESPAÑA



OFICINAS

MADRID



EMPLEADOS

70



ABOGADOS

11 ABOGADAS Y 27 ABOGADOS



SOCIOS

2 SOCIAS Y 7 SOCIOS



FACTURACIÓN 2019 EN ESPAÑA

11 MILLONES DE EUROS

MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO

mis listas de *to-do's*) y ser capaz de cambiar de ritmo con tranquilidad. Creo que se me da bien gestionar el caos, yo me crezco ante los problemas y las situaciones complicadas, y eso es fundamental tanto en lo personal como en lo profesional.

Como socia directora y profesora ¿qué inquietudes detecta entre las jóvenes abogadas? ¿Está presente el dilema de tener que elegir entre familia o carrera de éxito?

¡Buena pregunta! Es curioso porque en la universidad las jóvenes no se lo suelen plantear, simplemente muchas no piensan que vaya a llegar ese momento. No sé si quizá deberían pensarlo. Veo a muchas empezar su carrera profesional sin tener en mente que, un día, puede que tengan que elegir. Yo querría que no tuvieran que elegir y que fueran capaces de compatibilizar ambas cosas, porque es posible. Quiero que las abogadas sepan que es posible. No es fácil, pero se puede. Pero este mensaje no debería ser de género, porque los hombres también podrían plantearse lo mismo. La igualdad llegará cuando ninguna mujer se sienta obligada a elegir (ojo, no digo que no "pueda" elegir, porque me parece legítimo y cualquiera

“

COMO RESPONSABLE DEL DESPACHO, PARA MÍ ES FUNDAMENTAL TENER VISIÓN DE FUTURO Y ANTICIPARNOS. TRABAJAMOS HOY PENSANDO EN MAÑANA Y PASADO MAÑANA. ESTO NOS DA UNA VENTAJA ENORME, POSICIONÁNDONOS EN CIERTAS ÁREAS ANTES QUE MUCHOS COMPETIDORES

”



debe ser libre para elegir), sino que la que quiera compatibilizar pueda hacerlo y la que no quiera, no lo haga, ambas libremente y sin presiones sociales, y que los hombres tuvieran el mismo proceso mental.

Pero no confundamos esto con el hecho de que, siendo una profesión dura y sacrificada, haya muchas personas a las que no les compense, sean hombres o mujeres, como sucede en tantas otras actividades vocacionales de alta dedicación (médicos con guardias, deportistas de élite, etc).

Su sector de expertise, la Energía, vive una auténtica revolución desde hace algunos años. ¿Podría resumirnos brevemente su evolución en estos años y en qué momento nos encontramos?

Soy una apasionada de la Energía. Al empezar como abogada de Mercantil, me dieron muchos temas de Energía. Dudé y pregunté a mi padre si sería bueno especializarse tanto, cuando los abogados especialistas en sectores prácticamente no existían en España. Mi padre, hombre sabio y bueno como ninguno, ingeniero aeronáutico, me dijo “Meri, si te especializas, siempre serás más valiosa. Ser un buen generalista está muy bien, pero la especialización

es un plus”. Como siempre, acertó. Entonces, allá por 1996, empezaban las renovables. Hacíamos además temas muy variados porque el sector crecía en todos los ámbitos tecnológicos. Había muchos menos jugadores y eran sobre todo grandes *utilities* (eléctricas, gasistas y petroleras), constructoras y bancos. Hacíamos de todo: ciclos combinados, transporte y distribución, centrales térmicas, gas natural, gas licuado, regasificadoras, plantas de licuefacción ¡era interesantísimo y muy enriquecedor! En esa época, las empresas españolas también salieron al mundo en una fuerte oleada de internacionalización y tuve la suerte de asesorar a grandes *utilities* en proyectos en todo LATAM, además de Europa y Oriente Medio. Fueron años trepidantes, trabajando en todas las tecnologías y participando en la creación de modelos de negocio en los que se ha basado el desarrollo del sector (el nacimiento del “*Project Finance*” como estructura básica, la consolidación de los contratos EPC, PPAs, estructuras contractuales complejas, etc).

Desde entonces, el sector ha evolucionado mucho. En España se ha producido una importante especialización, han llegado fondos de todo tipo y han cobrando gran protagonismo las renovables.

SOBRE MARÍA PILAR GARCÍA GUIJARRO



María Pilar es socia del departamento de Mercantil/M&A y directora de la oficina en Madrid de WFW. Cuenta con más de 24 años de experiencia en el sector de la Energía e Infraestructuras en Europa, Latinoamérica y Oriente Medio con un especial enfoque en activos solares y eólicos.

María Pilar asesora en todo el abanico de transacciones Mercantiles a numerosos fondos de inversión, compañías industriales y entidades financieras tanto a nivel local como internacional.

Se especializa en asesoramiento Mercantil, comercial incluyendo estructuración, desarrollo, adquisición de proyectos, portafolios y plataformas y operaciones de Private Equity además de contratos de proyectos (como PPA, EPC y O&M) y Joint Ventures. Asimismo, cuenta con amplia experiencia en Financiaciones Estructuradas, así como procesos de Reestructuración y Refinanciación. 

A pesar del COVID-19, se cerraron importantes operaciones de este sector, muchas de las cuales lideró usted. ¿Qué tienen en común estas operaciones y qué lectura podemos hacer de las actuales inversiones en energía?

Ahora la mayoría de las operaciones del sector son renovables, en distintas tecnologías. Yo creo en la sostenibilidad y en un mundo progresivamente más verde, con responsabilidad. Vamos por el camino correcto. Muchas son operaciones de compraventa de activos o portafolios donde los compradores son fondos de distinta índole (energía, pensiones, infraestructuras, etc), acompañadas, muchas veces, de una financiación tipo *project* o *bond*. Hay muchos más inversores, muchos de ellos financieros, cada vez más sofisticados y muchos especializados. También, siendo un sector muy atractivo, muchos inversores “nuevos” aterrizan y aprenden del sector mientras ejecutan la transacción.

Para impulsar las renovables, el Consejo de Ministros aprobó en junio un RD-ley con medidas para la transición hacia un sistema eléctrico 100% renovable favoreciendo la reactivación económica. ¿Cuál es su valoración del nuevo marco legislativo? Además, se habilitará un nuevo sistema de subastas de renovables ¿Cómo cree que encajará en el actual panorama de inversores?

El RD-ley 23/2020 constituye el primer paso de la hoja de ruta que va a marcar la futura Ley de Cambio Climático y Transición Energética. Introduce importantes novedades referidas a los procedimientos de acceso y conexión, que tienen como finalidad evitar la especulación, regulando las condiciones para mantener vigentes los permisos de acceso y conexión a las redes de transporte y distribución de electricidad, atendiendo a la viabilidad técnica y a la solidez de los proyectos, en función del cumplimiento de los sucesivos hitos administrativos que son necesarios para la autorización y ejecución de los mismos.



AMO MI PROFESIÓN, DISFRUTO NEGOCIANDO PARA MIS CLIENTES, REDACTANDO SUS CONTRATOS, ESTRUCTURANDO SUS OPERACIONES Y LLEVÁNDOLAS A BUEN PUERTO. SOY FELIZ EN EL PROCESO Y TAMBIÉN CUANDO VEO SU SATISFACCIÓN EN LA FIRMA



Por otra parte, establece las bases regulatorias para el futuro desarrollo normativo de nuevos modelos de negocio, como la agregación, las infraestructuras de recarga de alta capacidad (>250kW), la hibridación o el almacenamiento, que permitirán aprovechar al máximo la Transición Energética a la hora de crear empleo y riqueza en nuestro país.

Las subastas son una buena medida. Con ellas, el sector siempre se relanza, atrayendo más inversión. Ahora el *merchant* -con o sin PPA- es el presente y el futuro, pero todavía representa un reto financiero proyectos con puro riesgo mercado. Las subastas ofrecen un espacio intermedio atrayendo a inversores que todavía no se encuentran cómodos con el puro *merchant*. Además, demuestra el apoyo del Gobierno por las renovables y siempre tiene una lectura positiva por parte de los inversores.

¿Cree que es buen momento para invertir en energía?

Sí lo es. Hay que entender bien el sector y tener visión para no dudar ante posibles variaciones de precios de la electricidad que puedan producirse por causas coyunturales (como el COVID), pero no afectan al valor del activo a medio plazo. 