



Gonzalo Valencia del Alcázar

Socio

Madrid

gonzalo.valencia@garrigues.com

Abogado colegiado nº 78798

I. Colegio de la Abogacía de Madrid

Hermosilla, 3

28001 Madrid (España)

Tel: +34 91 514 52 00

Fax: +34 91 399 24 08

Mercantil y Fusiones y Adquisiciones

Energía

Private Equity

Gonzalo Valencia del Alcázar es socio de Garrigues en el Departamento Mercantil en la práctica de Fusiones y Adquisiciones; Capital Riesgo; Venture Capital, asesorando en operaciones complejas nacionales y internacionales dirigiendo a los equipos multidisciplinares de Garrigues que participan tanto en las fases de revisión legal como en la estructuración de las mismas. Ha sido reconocido en los directorios legales principales por su capacidad de negociación y habilidades en la ejecución de transacciones complejas. Tiene una amplísima experiencia en el asesoramiento a utilities, fondos, desarrolladores y contratistas en el sector de la energía. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y número uno de la promoción de 2006 en el LL.M. del Instituto de Empresa. Ha sido reconocido por Chambers & Partners, Legal 500, Best Lawyers, y Top 100 Energy Dealmakers in Spain. Ha impartido cursos en el Centro de Estudios Garrigues y en la Universidad Francisco de Vitoria.

Experiencia

Gonzalo Valencia del Alcázar es socio de Garrigues en el Departamento Mercantil en la práctica de Fusiones y Adquisiciones; Capital Riesgo; Venture Capital desde 2019, despacho al que se unió en 2007. En su actividad profesional ha participado en algunas de las operaciones más relevantes de su práctica de especialización:

Ha asesorado en el sector de la energía a los principales actores en el mercado de las energías renovables en distintas tecnologías (eólica, fotovoltaica y termosolar, biogas, hidráulica, hidrogeno verde), habiendo participado en las principales operaciones del sector en los últimos años, tanto en procesos competidos como bilaterales y tanto en la posición de vendedor como de comprador, incluyendo:

- Estructuración, negociación y ejecución de operaciones competidas de ventas de carteras de proyectos de una o varias tecnologías, tanto en operación (brownfield) como en desarrollo (greenfield). Cartas proceso, NDAs, revisión de los *information Memorandum*, *Due Diligence de Vendedor*, contratos de compraventa, seguros de D&G (W&I), contratos de desarrollo, PGCs, y otros contratos accesorios.

- Estructuración, negociación y ejecución de acuerdos de *joint venture* para el desarrollo y construcción conjunta de proyectos de producción de energía de distintas tecnologías.
- Negociación y ejecución de operaciones bilaterales de compraventa de sociedades y/o de activos renovables en operación (*brownfield*), tanto con financiación de proyecto como sin apalancamiento.
- Negociación y ejecución de compraventas de proyectos en desarrollo (*brownfield*) y de los contratos de desarrollo para llevar los proyectos a *ready to build*.
- Redacción y negociación de contratos operativos como: EPC, TSA, BoP, O&M, O&M BoP, AMA, DSA.

Ha asesorado igualmente a los principales fondos de capital riesgo en inversiones y desinversiones en compañías y grupos de empresas nacionales y multinacionales y en operaciones de reestructuración empresarial, fusiones, escisiones nacionales y transnacionales, en diversos sectores.

Asimismo, ha asesorado a fondos de venture capital en la inversión en compañías de I+D y seguimiento de la inversión, rondas sucesivas y desinversión, tanto en la posición de *lead investor* como en posiciones de acompañamiento.

Formación académica

- Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.
- LL.M. por el Instituto de Empresa, habiendo obtenido el reconocimiento como el número uno de su promoción.

Actividad docente

Ha impartido cursos en el Centro de Estudios Garrigues y en la Universidad Francisco de Vitoria.

Pertenencia a instituciones

Colegio de abogados de Madrid

Reconocimientos

- Chambers & Partners Europe: Energy & Natural resources: *"El "incansable" Gonzalo Valencia del Alcázar es contratado habitualmente por clientes del sector de las energías renovables en relación con actividades corporativas y de fusiones y adquisiciones. "Es un muy buen negociador", dicen los comentaristas, que añaden: "Realmente te hace sentir que estás en buenas manos".*
- Legal 500: Projects and Energy: *'El equipo de Garrigues es muy completo en materia energética, tanto para operaciones de M&A (Gonzalo Valencia) como para su financiación (Marcos Botella). Tienen una gran visión para cerrar operaciones y son personas activas a la hora de intentar cerrar operaciones con éxito!'*
- Best Lawyers.
- Top 100 Energy Dealmakers in Spain.

Publicaciones

Distintos artículos entre los que destacan:

- Artículo “financiación de proyectos de generación eléctrica con biomasa, modelo Project Finance”, en la revista especializada “Bioenergy International”.
- Artículo publicado, en colaboración con José Fernández-Rañada, en el número 34 de la revista "Cuadernos de Derecho Farmacéutico" y en el portal jurídico "Legal Week Law" con el título "La venta de medicamentos a través de Internet y otros procedimientos telemáticos: una asignatura pendiente.