

Tipos de interés #17

Álvaro Mateo Sangre nueva para un despacho histórico en el corazón de la empresa española

Socio coordinador de mercantil en GAP. Representa una nueva generación que toma las riendas del bufete con la llegada de Íñigo Erlaiz como socio director

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

A cualquiera que no conozca en profundidad a GAP –el histórico despacho de abogados Gómez Acebo y Pombo– le sorprenderá que su socio responsable de mercantil tenga poco más de 40 años. No en vano, es un bufete histórico para la economía y la empresa española, que fue fundado en los años 70 por Ignacio Gómez-Acebo, que fue duque de Estrada, y Fernando Pombo. Un bufete histórico que se encuentra inmerso en un relevo generacional, con una nueva hornada de abogados. Ya su sede central, en las míticas Torres Kio, en la plaza de Castilla de Madrid, han sido remodeladas profundamente. La moqueta y los gordos libros de abogados que caracterizan a estos despachos históricos han sido sustituidos por una decoración minimalista.

Cuando Álvaro Mateo (Santiago de Compostela, 1980) llegó a Madrid no podía imaginar que terminaría protagonizando este relevo generacional. Recién licenciado en Derecho en su Galicia natal, la idea que tenía entonces Mateo era ganar experiencia en un gran despacho madrileño para después volver a su tierra y ejercer allí la abogacía en una firma más modesta. Sin embargo, algo se cruzó en su camino.

Comenzó su carrera profesional en 2007 en Gómez-Acebo & Pombo y trabajó durante un año como *foreign corporate attorney* en el despacho americano Cravath, Swaine and Moore LLP. Siempre ligado a este despacho, se define como un “one men club” (hombre de un solo equipo).

Mateo confiesa que no llegó a GAP como fruto de un plan muy establecido. “Cuando me acerqué al mundo de los despachos no tenía un conocimiento muy profundo de esta realidad. En mi casa no tenía a nadie como referente en el mundo de la abogacía. Cuando hablé con Gómez-Acebo y Pombo me ofrecían la posibilidad de hacer unos meses en Madrid y después irme a Galicia, pero al final me he quedado”, recuerda. Entre las razones para establecerse en la capital y no cambiarse de despacho en todos estos meses cita el ambiente de trabajo en equipo, donde los abogados generan muchos vínculos y lucen la camiseta del bufete con orgullo.

En este sentido, recuerda una conversación que tuvo en el despacho de Fernando Pombo cuando entró como *júnior* en GAP. Recuerda que el histórico abogado español le explicó que en un bufete como ese la posición de un *júnior* es tan importante como la de un socio director. Y la importancia de formar a los abogados que llegan después para que la rueda siga girando. “El papel que juega cada uno es esencial en el momento en el que lo está jugando.



JUAN LÁZARO

Una organización sana de este tipo no se basa en un profesional, sino que descansa en un equipo conectado”, resume.

Desde esa conversación con el fundador del despacho han pasado varias décadas. Y ahora ha llegado el momento para que Mateo y su generación asuma las riendas. Álvaro Mateo fue nombrado socio hace seis años. El año pasado, cuando Íñigo Erlaiz fue nombrado socio director del despacho, Mateo pasó a coordinar el área de mercantil y entró en el consejo de administración.

“Estamos muy ilusionados porque es cierto que una nueva generación ha tomado el relevo. Otros socios han pasado a liderar también otros departamentos con una edad similar. Estamos en un momento muy bueno, donde hay mucha gente joven,

con mucha energía y ganas. Y yo creo que se transmite al mercado”, explica.

Este momento es especialmente dulce para el área de mercantil y fusiones y adquisiciones (M&A, en la jerga). Así lo muestra su posición en los rankings del sector. Según TTR, Mateo fue el abogado que más transacciones cerró en 2022. Ahora presume de colocarse segundo tanto en número de operaciones como en su valor en la clasificación entre enero y mayo. Una de estas últimas operaciones en las que ha trabajado ha sido la venta de la participación de Siemens Gamesa en Windar. Antes de eso, recuerda como una transacción especialmente especial la compra del pionero español en *ecommerce* Buyvip por parte de Amazon. También destaca la salida a Bolsa de H2B2, la firma de hidrógeno de Felipe Benjumea, a través de la fusión con una SPAC en EE UU. Y la compra para Navigator de parte del negocio de Grupo Gomá Camps.

Tras varias décadas en Madrid, Mateo se resigna a aceptar que su futuro no estará, por el momento, en su Galicia natal, si bien afirma que trata de escaparse allí cada vez que puede. Por el momento trata de paliar la morriña con un trabajo en M&A del que destaca su gran aspecto humano: “Me gusta ver al abogado como alguien que genera una relación de auténtica confianza con el cliente. La abogacía que me gusta es la centrada en el cliente”

Las operaciones destacadas

► **Fusiones y adquisiciones.** Recientemente Álvaro Mateo ha trabajado en la venta de Windar a Bridgepoint, donde ha asesorado a Siemens Gamesa, accionista de la empresa española junto a Grupo Daniel Alonso. También ha trabajado en la compra por parte de la portuguesa Navigator de los negocios comerciales de Grupo Gomà-Camps. Otra de las operaciones destacadas en los últimos años ha sido la salida a Bolsa en el Nasdaq de H2B2, la compañía de hidrógeno de Felipe Benjumea, a través de su fusión con una SPAC. También ha asesorado a Aurea Green Gass en la venta de una cartera de proyectos de biometano a Verdalia Bioenergy y de la *fintech* Unnax al fondo PSG Equity. También trabajó en la toma de Emagister por parte de Educaedu, una participada de Miura en cuya toma también asesoró al fondo catalán, y en la toma de Tiendeo por parte de DaveConviene. Otra de sus últimas transacciones de referencia fue la compra de los supermercados Uvesco por parte de PAI Partners.



Me gusta ver al abogado como quien genera una relación de confianza con el cliente