

Volvieron los Abogados de la City: ya olfatearon sangre y tienen hambre de revancha

Los estudios corporativos vuelven al ataque: después de más de 20 años, su instinto por los negocios sigue intacto. También, el apetito. Los nombres detrás de las grandes operaciones del último año y que ya trabajan en las que están por venir



Juan Manuel Compte
Editor Jefe de Negocios y Apertura



Actualizado el 20 de Agosto de 2025 09:00

ESCUCHAR ESTE ARTÍCULO

RESUMEN

NOTA COMPLETA

00:00

00:42

Leer resumen

Lectura: 32 segundos

En esta noticia

VMOS y vamos

El deal del año

Cambio de paradigma

La otra cara de la moneda

En **1975**, se estrenó "*Tiburón*". Ese mismo año, **Saúl Zang, Salvador Bergel y Ernesto Viñes** fundaban su estudio jurídico. Dos décadas después, **Zang, Bergel & Viñes** fue, de la mano de **IRSA**, un protagonista de los '90, década a cuyo final APERTURA recurrió al **depredador más feroz de los mares** para describir a una **especie tan voraz como ágil**: los **Abogados de la City**.

Carolina Zang, hija de Saúl, obtuvo su diploma en **1995**. Al año siguiente, despegaba a **Nueva York** para hacer su **LLM**. **IRSA** -cliente estrella del estudio- anunciaba su proyecto en la **ex Ciudad Deportiva de Boca Juniors**. El primer expediente se presentó en **2001**. **Eduardo Elsztain** lanzó comercialmente al actual **Ramblas del Plata**, recién, en agosto de 2024, entusiasmado por la **fe** que tiene en **Javier Milei**. **A junio, IRSA ya tenía prácticamente vendida toda la primera fase del emprendimiento, cuya inversión total se proyecta en US\$ 1800 millones**. "Hacía años que no trabajaba entre noviembre y febrero", ironiza **Fernando Aguinaga**, socio de real estate del ZBV. Ramblas, reconoce, fue el **punto de inflexión**; la constatación de **algo que se venía**.

"Estamos con niveles de ocupación que no teníamos en mucho tiempo", apunta **Francisco Roggero**, managing partner. Enumera: M&A, colocaciones de deuda, IPOs locales e internacionales, inversiones y proyectos de real estate, no sólo de IRSA. Por caso, **el de US\$ 30 millones que la Unión Argentina de Rugby (UAR) construye en Cardales**, un try del socio **Juan Manuel Quintana**. **Transacciones -en cantidad y calidad- que no veían desde un cuarto de siglo atrás**.

En 2025, se cumplió el aniversario (40) del estreno de **otro clásico de Hollywood** que también podría ser la **película actual** de los Abogados de la City: "**Volver al futuro**". **Profesionales hoy en sus 50 -o más- que, ahora desde la cúpula de los estudios, siguen liderando las transacciones que hacían cuando eran prometedores -y ambiciosos- under-40s**. "Trabajamos igual que a los 18 porque somos los que vivimos los '90. Todos nos quedamos con ganas de revancha", resume Zang hija.

"Entre 1994 y 1997, ya pasó todo", agrega. **En 1998, ella participó de la salida a bolsa de IRSA en Nueva York. Hoy, trabaja en más de un potencial IPO en la Securities and Exchange Commission (SEC)**, comenta. "Hacemos las mismas cosas que hace 30 años pero con cronogramas mucho más ajustados", dice sobre los **plazos acelerados que, hoy, imponen el avance tecnológico y la ansiedad de los clientes por recuperar las décadas perdidas**.



Marval

"Estoy trabajando de nuevo como cuando tenía 30 años", coincide **Diego Salaverri**. Ya pasaron más de 20 desde que se fue del entonces Bruchou, Fernández Madero, Lombardi y Mitrani para fundar su propio estudio. **A esta altura, con 60, pensaba más a dedicarse en "cuestiones estratégicas" para el futuro de su firma, Salaverri, Burgio & Wetzler Malbrán.** "En el último año y medio, trabajé más de abogado que de managing partner", define.

La actividad, cuenta, creció "significativamente" en todas las áreas. **Pampa Energía**, usina habitual de trabajo, colocó un **bono internacional de US\$ 340 millones**. En **emisiones**, el estudio estuvo por los bancos en el bono y préstamos sindicados de **Vista**. Por **Perseo - Rubén Cherñajovsky** y **Luis Galli**- e **Inverlat**, estuvo en la **compra que Grupo Edison -donde participan esas firmas- hizo de Cartellone Energía y Concesiones y Consorcio Empresas Mendoza para Potrerillos**, accionista de las distribuidoras eléctricas de Jujuy, Tucumán y Mendoza. Por **GeoPark**, en su **frustrado acuerdo con Phoenix**. SB&WM también participó en la venta de **Galileo Asset Management a Delta**; en la de la naviera **Atria** que cerró otro de sus clientes históricos, **Southern Cross**; y en la compra de áreas convencionales de **Crown Point**, la energética del **Grupo de Servicios y Transacciones (GST)**, a **Pan American Energy (PAE)** en **Santa Cruz**.

Abogado de confianza de **Pablo Peralta** -titular del GST-, Salaverri, además, integra como inversor -y tejió el armado legal- de **Open Cars**, vehículo al que también se subió **Alfonso Prat-Gay** para **manejar el negocio de Mercedes-Benz en la Argentina**. Por el

colocador, **Latin Securities**, su estudio también estuvo en la salida a bolsa (local) de **Raghsa**.

"En la Argentina de 1989 a 2005, pasó todo lo que podía pasar. Para los que hoy tenemos 40, 50 años (o más), que en estábamos en los estudios líderes de esos momentos, no hay nada que no hayamos visto", dice Salaverri sobre las **privatizaciones, emisiones, financiaciones, préstamos sindicados, compras, ventas e, incluso, reestructuraciones -concursos, quiebras y acuerdos preventivos extrajudiciales (APE)-** que mira hacia adelante pero, también, ve en su **espejo retrovisor**. "Hoy, en cambio, los abogados jóvenes te preguntan cómo se hace un IPO", compara.

No lo atribuye a una falta de las nuevas generaciones. "En las operaciones de hoy, hay mucho first issuer. Hay toda una generación que no alcanzó a hacer ese trabajo", explica. Su socio **Roberto Lisondo**, experto en finanzas, asiente. "Hay un back to the old guys. Hubo una generación entera que creció sin exposición a este tipo de asuntos porque, en los últimos 15 años, por lo menos, no los hubo", contextualiza. "Ahora, van a hacer el catch-up. Eso es lo positivo".

Después de, como define un abogado muy fogueado en fusiones y adquisiciones, "el túnel oscuro que fue el kirchnerismo", la **reaparición de temas transaccionales reactivó una demanda que desbordó a muchos estudios** -en especial, aquellos con prácticas reconocidas en **oil & gas y minería-** y ayudó a revertir la **capacidad ociosa que, todavía, tenían otros**. En muchos casos, se apostó a lo conocido: no sólo la firma, sino el mismo profesional.



Bruchou & Funes de Rioja

"Los abogados que hoy tienen 40 años no tuvieron la década del '90. No es su culpa: no hubo temas", reconoce **Santiago Carregal**. A esa edad, después de haber trabajado en todo tipo de operaciones, él lideró la **reestructuración de Telecom**, aún hoy, el **mayor default corporativo de la historia argentina: US\$ 4500 millones**, en tres países y con bonos de ocho jurisdicciones en la poscrisis de 2002. "Este período de la Argentina será una usina de creación de talento de nuevos abogados", asegura. Carregal es **chairman** de **Marval**, el estudio jurídico más grande del país. Un headcount de más de **600 personas**, de los cuales **305 son abogados (69 socios)**.

"Ahora, se abre una buena época. Estamos con un muy buen nivel y caudal de trabajo", asegura. En los últimos 12 meses, la firma estuvo en **40 operaciones de mercados de capitales, locales e internacionales**. Entre ellas, la **reapertura del bono de US\$ 200 millones de Telecom**, la inyección de **US\$ 300 millones de Allianz X en Ualá** y la **primera colocación de obligaciones negociables de Compañía MEGA (US\$ 59,6 millones)**. En **M&A**, asesoró a **Lamb Weston en la compra del 50 por ciento que su socia, Sociedad Comercial del Plata, tenía en Lamb Weston Alimentos Modernos**. La operación incluyó la **rescisión de contratos comerciales con Morixe**, la alimenticia de SCP.

Marval representó a **Eternal Tsinghan Group** en la venta de su participación en un proyecto de litio de **Eramet** en la Argentina. En oil & gas, con el estadounidense **Mayer Brown**, asesoró a **Petronas en la venta de sus operaciones locales a Vista (US\$ 1500 millones)**. También, a la chilena **ENAP** en la de sus activos en el país a **Oblitus International**, del fondo estadounidense **Xtellus**. Fue asesor de **Adecoagro** en la **venta de su control Tether, un ticket de US\$ 600 millones**. Trabajó con **Loma Negra** en su bono de **US\$ 113 millones** y tiene en la mezcladora la **eventual venta de la cementera**, cuyo principal candidato, **Marcelo Mindlin**, cuenta con **Salaverri** como su **hombre de confianza**.

Otro deal por el que, en algún momento, habrá descorche en el edificio de Alem y Tres Sargentos es la **venta de Carrefour**. Un asunto confidencial son los **reclamos de US\$ 800 millones contra la Argentina** por la **rescisión contractual de Autopistas del Sol y Autopista del Oeste**. Sigue activo el juicio en el **Ciadi** que inició **BA Desarrollos**, inversora inmobiliaria del magnate brasileño **Edmond Safra**.

"Hoy, hay dos tipos de operaciones. Cuanto más eficiente es la industria y menos influya la regulación, más rápida es la inversión. En los sectores poco competitivos e hiper regulados, se va a otra velocidad, más a 40 o 50 kilómetros por hora", ilustra Carregal. "En el resto, la gente quiere pruebas de amor", apunta.

No obstante, hay **sex appeal**. Para la conferencia anual de la **International Bar Association (IBA)**, la asociación mundial de abogados, que se realizará en noviembre en **Toronto**, Marval ya tiene **coordinadas reuniones con estudios, británicos y**

canadienses. "Ahora, te quieren ver. Antes, eras vos el que quería verlos a ellos", subraya. ¿La causa? El "fenómeno barrial", que promete acelerar más allá de energía y minería.

El estudio está atento a las **privatizaciones**. Otra arista fuerte de trabajo fue **Entertainment**. Además del paperwork local de su fusión global, Marval asesoró a **Warner Bros. Discovery Latin America** en la expansión de sus **derechos de transmisión** con la **Asociación del Fútbol Argentino (AFA)**. Y, dentro del **revival general de los '90**, levantó para **Claxson** la **medida cautelar** que había suspendido la serie "**Menem**", emitida en **Amazon Prime**. La había pedido **Carlitos Nahir**. La causa fue llevada por un equipo interdisciplinario de las áreas de Familia y Sucesiones, y de Propiedad Intelectual, junto con la firma boutique de IP **Máspero Abogados**.

"Es todo un desafío todo lo que tiene que ver con los contenidos el impacto de los OTT. Son más jugadores, que antes no existían. Se ven desde cuestiones de derechos de imagen a protección de datos", dimensiona **Gustavo Giay**, socio de Marval, referente en propiedad intelectual y derechos marcarios. **A fin de año, Giay reemplazará como chairman de Marval a Carregal**, que -por edad- se retirará obligatoriamente en junio (pasará a ser consultor). **No es el único cambio**. El estudio -que el año pasado celebró su centenario- **se reorganizará matricialmente, por industrias**. Hoy, en cambio, tiene **32 áreas de práctica**. Junto con la adopción de **Settler**, una herramienta de **Inteligencia Artificial (IA)**, es una forma de consolidar, sinergizar y dinamizar su perfil **full service**, revalorizado en **momentos de grandes operaciones para clientes que demandan, cada vez, más agilidad por los menores plazos de ejecución**.



Pérez Alati, Grondona, Benites & Arntsen (Pagbam)

"Las cosas no son iguales, sino parecidas", distingue **Hugo Bruzzone**, socio de **Bruchou & Funes de Rioja**. "Cuando vienen los deals más complejos, el trabajo sofisticado, los tomamos los que venimos de ese mundo", observa. "Pero no alcanza con ser un buen abogado transaccional para una operación como estas. Tampoco, un único socio. Necesitás una estructura", agrega. "Hay firmas donde el protagonismo es de los socios. Aquí, del estudio: la potencialidad del equipo es enorme", sentencia.

Consolidada la **fusión entre Bruchou y Funes de Rioja**, hace dos años, la firma, de **52 partners**, totaliza **200 abogados**. **Hace un año, picó en punta con la incorporación de IA, con la implementación de Harvey.**

El estudio intervino en **más de 100 operaciones de deuda**, que consolidaron un **monto superior a los US\$ 9000 millones**, locales y en el exterior. Se destacan **YPF** -entre ellas, el **bono de US\$ 1100 millones** de enero-, **Albanesi (US\$ 714 millones)**, **MSU Energy (US\$ 622 millones)**, **Pluspetrol (US\$ 650 millones)**, **Vista (US\$ 1100 millones entre dos emisiones)** y **Macro (US\$ 400 millones)**. Por bancos, estuvo en **Galicia (US\$ 325 millones)**, **Pampa Energía (US\$ 700 millones)**, **Tecpetrol (US\$ 400 millones)** y **Arcos Dorados (US\$ 600 millones)**. Bruchou & Funes también fue la **única firma argentina en los REPO del Banco Central: US\$ 3000 millones entre los dos**.

Asesoró a **Revolut** en la compra de **Banco Cetelem**. También, al **Santander** en la compra al **Galicia del 50 por ciento de Nera**. Hizo los **financiamientos** con multilaterales, agencias de crédito y fondos de inversión de **Genneia (US\$ 100 millones)**, **Bayer** (préstamo sindicado de **\$ 120.000 millones**), **Metrotel (US\$ 110 millones)**, **MSU Energy** (refinanciación de **US\$ 222 millones**), **Albanesi (US\$ 80 millones**, también refinanciados, por los bancos), **PAE (US\$ 336 millones**, otra vez por los bancos) y **Vista (US\$ 100 millones**, crédito de **ICBC**). Con la compra de **HSBC** por el **Galicia**, firmada en abril de 2024, continuó a fin de año, con el **asesoramiento al vendedor en una oferta pública secundaria internacional de ADR de Grupo Financiero Galicia, como mecanismo de pago de la transacción**.

Por el fondo neerlandés **Prosus**, hizo el **take-over de Despegar (US\$ 1700 millones)**. En diciembre, **completó la fusión MAE-Matba-Rofex**. En el mismo mes, los **US\$ 20 millones** que **Central Puerto** invirtió en **3C Lithium**. La firma, en general, es el deal counsel de **CEPU**. También, de **Vista**: su head de **Petróleo y Gas**, **Javier Rodríguez Galli**, es el abogado de cabecera de **Miguel Galuccio**.

Con el "Mago", además de las emisiones financieras, cerró la **compra de los activos de Petronas** en **Vaca Muerta** y quienes suman 2+2 en el mercado dan por hecha su presencia en las pujas por los de **ExxonMobil** y **TotalEnergies**, en las que **Vista** participó. También, en el protagonismo que, al cierre de esta edición, la empresa de **Galuccio** tenía en el **salvataje de Aconcagua Energía**.

Abogados del estudio estuvieron con **Allaria en la compra del 9,5 por ciento del Banco del Sol**. También, en el **alquiler de oficinas que JP Morgan le hizo a Raghsa: calculada en US\$ 150 millones**, constituyó el mayor deal en el segmento de renta corporativo del real estate local en, por lo menos, 20 años. Hicieron la **salida a bolsa** de la desarrolladora y las de **Distribuidora de Gas del Centro y Ecogas Inversiones**, los primeros IPO del recinto de 25 de mayo y Corrientes en **siete años**.

Fueron los asesores de **Bentia Energy**, el emprendimiento que encabeza **Javier Iguacel**, en las **áreas convencionales** que le compró a YPF en el **Plan Andes**. Para **Open Cars**, hicieron la **adquisición de Mercedes-Benz Argentina**, hoy **Prestige Auto**. Escoltaron a un **candidato a comprar Telefónica** (suspicientes miran a los **Wertheim**, clientes históricos del estudio). El equipo de Corporate y M&A, que lidera **Mariano Luchetti**, analiza con **Arcor** los pasos a seguir en su **pelea por el control de Mastellone**. Del otro lado, el fondo **Dallpoint** tiene respaldo de **Cibils, Ibáñez & Labougle**. Otra carpeta con etiqueta roja es la **eventual venta de la operación argentina de Raízen**.



Beccar Varela

"En minería, todo lo que se puede mover se está moviendo", dice **Sebastián Vedoya**, socio de esa práctica. En mayo, terminó los últimos papeles de **Vicuña**, la fusión entre **BHP** y **Lundin**, y ahora **prepara, para antes de fin de año, la presentación al RIGI de la mayor inversión directa de la historia argentina: más de US\$ 15.000 millones**. "RIGI, en general, nos tiene muy ocupados", confiesa Vedoya. "La gente cree que es mágico", ironiza, sobre la **discrepancia** que, a veces, hay entre las **pretensiones** y la **realidad**. El estudio trabaja en **18 proyectos potenciales**, entre presentados y en evaluación. A cierre de esta edición, el **Ministerio de Economía** había recibido **14 carpetas** para aplicar al

régimen por **US\$ 16.500 millones** y **aprobó sólo cinco**. Entre ellos, dos clientes de Bruchou & Funes: **Sidersa** y **Vaca Muerta Sur (VMOS)**.

VMOS y vamos

La construcción del oleoducto para exportar petróleo de Vaca Muerta a través de Punta Colorada, Río Negro, es la operación distinta, el ticket que marcó un antes y un después. No sólo por la constitución del joint venture, anunciado hace un año. El proyecto, de más de **US\$ 3000 millones**, comenzó su construcción en enero y, **a fines de mayo, cerró su financiamiento, por US\$ 2000 millones**. Es el mayor préstamo comercial para un proyecto de infraestructura en la historia del país y uno de los cinco más grandes del sector oil & gas en la América latina.

Los **abogados de VMOS** fueron el estudio estadounidense **Sullivan and Cromwell** y **Bruchou & Funes de Rioja**. De la firma local, participaron seis socios: **José María Bazán, Alejandro Perelsztein, Leandro Belusci, Pablo Muir, Nicolás Dulce, Lucila Winschel** y **Martín Beretervide**. Por los prestamistas -**Citi, Deutsche, Itaú, JP Morgan** y **Santander**, entre un total de **14 bancos e inversores institucionales internacionales**-, estuvieron **Milbank** y **Beccar Varela**. Además, participaron los **abogados internos** de las socias: **YPF, Vista, Pampa, PAE, Pluspetrol, Shell, Chevron** y **Tecpetrol**. También estuvieron el estudio estadounidense **Mayer Brown** (Chevron) y los locales **Nicholson y Cano** (Vista), **Bomchil** (Shell) y **Martínez de Hoz & Rueda** (Chevron). Por **Citibank**, agente de la transacción, estuvieron **Tanoira Cassagne** y **Nixon Peabody**.



Bomchil

"Fueron dos proyectos simultáneos: el joint venture y la búsqueda de financiamiento. Todo, desde el inicio de la documentación, se hizo pensando en que la siguiente etapa era el funding", refiere **María Victoria Tuculet**, socia de **Bomchil** que representó a **Shell**. En este estudio, aseguran que, en general, **el volumen de transacciones de los últimos nueve meses es el más alto en, al menos, 10 años**. "De operaciones en curso y, también, en el pipeline", apunta **Adrián Furman**, socio administrador y experto en M&A. **El verano, agrega, fue el punto de inflexión**. "Todo marcha a velocidad crucero. Pero tampoco hay quien quiera cerrar antes de las elecciones", matiza. **Controles de cambios e impuestos siguen siendo dos frenos a la inversión**. "Todo lo que sea 'yes or no answer'", ilustra **Pablo Alliani**, socio de Energía y Recursos Naturales.

"La precaución básica no son las elecciones: es el cepo. La pregunta es: '¿Cómo saco el dinero?'" , plantea **Jorge Muratorio**, socio de **O'Farrell**. La firma prevé actividad por **energía, minería e infraestructura asociada a esos proyectos**, dicen **Miguel Tesón** (socio administrador) y **Agustín Siboldi** (partner). Lleva el sello del estudio uno de los **RIGI** de reciente aprobación: los **US\$ 250 millones que demandará la construcción del parque eólico Olavarría, un proyecto de PCR y Acindar**.

El funding de VMOS fue -por magnitud y, sobre todo, volumen- un pez codiciado. Muchos tiburones **olfatearon sangre y mordieron** a otros por esa presa. **Lamió heridas un estudio importante, con sólida presencia en oil & gas**. La excusa oficial: la carencia de un departamento robusto de banking para una operación de esta dimensión. La no oficial: **bajó el pulgar un CFO -con voz y voto-, debido a la identificación de ese bufet con un cliente al que no se le quiere dar más lugar que el necesario en el proyecto**.

No fue el único desplazado. Otra firma se excusó de estar por un cliente histórico porque había sido recomendado para cumplir otro papel. **Un competidor salió de su letargo y clavó agresivamente los dientes para no dejar ir ese bocado**. El precio: en términos de honorarios, no habría saboreado un pez grande, sino un cornalito.



Valeriano Guevara Lynch (Allende & Brea)

Desde lo legal, el financiamiento de VMOS tuvo un **inesperado punto crítico**. Cerca del cierre, **Loreta Preska** decidió la entrega del **51 por ciento de YPF** al fondo británico **Burford**. El fallo encendió **luces rojas** en la mesa de negociación. **Sobre todo, para los bancos**. La tensión se descomprimió con la solicitud de ciertas **garantías**.

"Fue, técnicamente, muy complejo. Pero, también, la vidriera de los deals que queremos tener", afirma **Maximiliano D'Auro**, socio administrador de **Beccar Varlea (BV)**. Los socios **Ricardo Castañeda**, **Lucía Degano** y **Pedro Silvestri** llevaron adelante la operación, medalla que, en la vitrina del estudio, siguió a **la venta de Telefónica a Telecom (US\$ 1250 millones)** y la posterior **emisión del bono de US\$ 800 millones que hizo el comprador**.

Beccar había cerrado 2024 con los ADR de su cliente, **Grupo Galicia**, para completar el pago del HSBC. Lo arrancó con el proceso de venta que decidió Telefónica de sus activos en la Argentina y que condujo **JP Morgan** en el exterior. Duró un mes y medio, con mucha concentración hacia el final.

El deal del año

El closing fue el **24 de febrero**. **Cleary Gottlieb Steen & Hamilton** -en Nueva York, San Francisco, Washington y San Pablo- fue el estudio de **Telecom**. Hizo la parte local **González, Funes & Asociados (EGF&A)**, cuyo socio **Baruki González** asesora al fondo **Fintech** desde hace más de 20 años, cuando **convirtió deuda por acciones en la reestructuración de Cablevisión**. Al igual que Cleary, EGF&A también trabajó en los **préstamos**, por **US\$ 1170 millones**, que la telco contrajo para financiar la operación y

en la colocación internacional posterior. **Tavarone, Rovelli, Salim & Miani** estuvo por los bancos. También, el estudio londinense **Linklaters**.

No faltó, en la compra, la presencia de **Sáenz Valiente y Asociados**, eterno custodio legal de los accionistas de **Telecom** que, a su vez, son controlantes del grupo **Clarín**. Por caso, **Damián Cassino**, experto en temas de **Defensa de la Competencia**, campo en el que se define la operación. Esa batalla se libra por, entre otras presentaciones, una que hizo **Claro**. **Alejandro Quiroga López**, director de Asuntos Regulatorios de la empresa de **América Móvil** y ex director de Legales de **YPF**, recurrió a uno de los estudios en los que más confió cuando estuvo en la petrolera.

"Fue una operación donde sólo había que resolver: el vendedor quería salir y el comprador asumió todo el riesgo regulatorio", se cuenta. En la venta, **Latham & Watkins** -Nueva York Washington, Madrid y San Pablo- representó a **Telefónica**. **Ramón Moyano** y **Roberto Cruzel** fueron los socios de BV que cumplieron desde Buenos Aires con viajes a España, exclusiva y confidencialmente, para que firme documentos **Marc Murtra**, el CEO de **Telefónica**. El **hermetismo fue extremo**, cuentan en el edificio República, donde, paradójicamente, antaño tuvo su headquarter en el país **Telefónica**. Una veintena de profesionales del estudio se dedicó a esta operación, la mitad de lo que había demandado la compra del **HSBC**.



Martínez de Hoz & Rueda (MHR)

Beccar tiene **160 abogados, 42 socios**. Promovió como partners a **Enrique López Rivarola** (tributario) y **Fernando Kreser** (arbitraje y litigios). También, incorporó a **Jimena**

Vega Olmos, ex MHR que cruzó Bouchard. Además de Telefónica y VMOS, sus tickets recientes fueron la **venta de Makro a Cencosud para SHV Holdings**; la extensión por otros 20 años del **acuerdo de franquicia en América latina de McDonald's y Arcos Dorados**; la venta de activos de salmuera de litio de **Lake Resources a Austroid**; a **Skydance** en el episodio local de su fusión global con **Paramount**; a **Rocktree** en la compra de **Atria**; a **EPAM** en la adquisición de **Neoris**; y a **Mill Point Capital** en la de los negocios de refrigeración comercial y equipos para servicios alimentarios de **Femsa (US\$ 425 millones)**. En su pipeline, está la asesoría a **Golar y Magni** en el **proyecto de gasoducto de Vaca Muerta hacia Punta Colorada**. También, a **MasTec**. Hizo marca en el **Plan Andes con Petróleos Sudamericanos y Grupo Quintana**. Representó a **BAF**, el fondo que le vendió los activos eléctricos a **Edison**. Ahí, además de Salaverri, **Bruchou estuvo por Inverlat**, uno de los inversores del comprador. Por otro, **Woden** -los hermanos **Neuss**-, intervino **Tavarone**. "En los últimos meses, hubo transacciones grandes, que no había un año atrás", describe D'Auro.

"Toda la expectativa que había el año pasado se está concretando en este", dice **Jorge Pérez Alati**, fundador de **Pérez Alati, Grondona, Benites & Arntsen (Pagbam)**. "Lo que vemos de desregulaciones de Federico Sturzenegger es una fiesta", celebra. Históricamente activo en mercado de capitales local, **sobre 54 emisores y 153 emisiones que hubo en 2024, el estudio estuvo con 18 y 49, respectivamente**. "Hay muchas empresas explorando para hacer un IP en Nueva York. Eso va a ser bastante dependiente del resultado de octubre", sigue. **Apunta una diferencia entre lo que brilla hoy y los dorados '90**: "Con Menem, el mercado era forward looking. Hasta con Macri hubo algo de eso. A Milei, en cambio, la vara se le puso más alta: está cargando con muchas mochilas".

Por lo pronto, Pagbam tiene una parte importante del león: abogados de **SpaceX y Starlink**, las asesora en su avance en la Argentina y el Uruguay, cuya fase más reciente fue la **instalación de 13 estaciones terrenas maestras (gateways) y la expansión hacia otras bandas del espectro radioeléctrico**. En materia de deals, para **Cencosud** -cliente de décadas-, hizo la compra de los mayoristas **Makro y Basualdo (US\$ 122,5 millones)**. Asesoró a **APC Proteins** en la del 50 por ciento de **Industrias Químicas Alimentarias (IQA)** en la Argentina y Brasil (**US\$ 60 millones**). A **LDC Argentina**, en la de **El Maná Puerto Buey**, un operador de granos con puerto y planta en Santa Elena, Entre Ríos, y a **Compañía Inversora de Minas (Ciminas)**, un joint venture entre **Newsan, BGH y Mirgor**, en la venta a **Patagonia Gold (Carlos Miguens)** de derechos mineros del proyecto **Gastrenor**, en **Chubut**.

Pagbam hizo **la salida de Dragados de la Argentina, con la venta del total de Dycasa (hoy, IEB Construcciones)**. Para **Genneia**, los **project finance** de sus **parques solares en Malargüe y Luján de Cuyo (US\$ 100 millones)** y, para **Galicia y Santander**, el préstamo de **US\$ 100 millones a Pecom**, aplicado a la compra de áreas que licitó YPF.

Precisamente, para la petrolera del Estado nacional, el equipo de Energía que encabeza **Francisco Romano** cerró la compra a **ExxonMobil** y **Qatar Energy** del área gasífera **Sierra Chata (US\$ 300 millones)**. También, la venta del **49 por ciento de Aguada del Cañar a CGC (US\$ 75 millones)**. Y la operación más reciente: **la compra de los activos de TotalEnergies en Vaca Muerta (US\$ 500 millones)**. Por la francesa, estuvieron el estudio internacional **Womble Bond Dickinson** y **Marval** en temas puntuales de regulación local.

"Fue una operación larga, muy compleja y multi-jurisdiccional: la Argentina, Francia, los Estados Unidos y el Reino Unido. Mutó al compás de cuestiones regulatorias y del 'factor Neuquén', que todavía tiene que aprobarla con un decreto", describe Romano. "Por la diferencia horaria con París, tuvimos varios meses de jornadas extendidas de negociación, empezando a las 4 AM hora argentina", cuenta. Otro deal de Vaca Muerta fue el **asesoramiento a Mercuria y Phoenix en su ingreso a VMOS**.



Cassagne Abogados

Cambio de paradigma

"Se está generando un cambio de paradigma en el país: estamos camino a ser un país petrolero", observa **José Martínez de Hoz**, socio de **Martínez de Hoz & Rueda (MHR)**, peso pesado en la industria energética. Estuvo en VMOS por **Chevron**. Con YPF, en su **joint venture** para exportar **GNL** con **Shell** y en el proyecto montado sobre el de **PAE** y **Golar**, donde también asesora a **Harbour**. **Con la decisión de inversión en el segundo barco, Argentina LNG ya supera los US\$ 15.000 millones**. MHR también es el estudio de **Southern Energy**.

Para ExxonMobil, cerró la venta de activos petroleros en Vaca Muerta a Pluspetrol (US\$ 1750 millones). También, los gasíferos a YPF. Culminó la compra de Wintershall Dea por parte de Harbour, un deal global de US\$ 11.200 millones cuyo 70 por ciento eran activos en el país. Acompañó a Phoenix en la súbita finalización de su acuerdo con GeoPark; a Pluspetrol, en la compra de la unidad local de bombeo de Weatherford International (US\$ 100 millones) y a CGC, en su ingreso a Vaca Muerta (Aguada del Cañar, US\$ 350 millones). También para la energética de Eurnekian y Sociedad Comercial del Plata, trabajó en el Plan Andes, al igual que para Pecom, cliente con el que repite en su actual oferta por Manantiales Behr.

En mercado de capitales, representó a Bank of America, Citi, JP Morgan y Santander en el debut internacional de Pluspetrol (US\$ 650 millones); a BCP Securities y Santander en la reestructuración de Clisa (US\$ 358 millones); y a distintos colocadores en emisiones de PAE (US\$ 800 millones en total), Capex (US\$ 47 millones), Pecom Servicios Energía (US\$ 54 millones) y la Provincia de Chubut (US\$ 45 millones). Por 16 entidades, estuvo en el préstamo sindicado de US\$ 400 millones a YPF y con PAE, en otro crédito de este tipo (US\$ 336 millones). Se anotó en el financiamiento cross-border que la IFC le dio a Buquebus (US\$ 174 millones) y en una transacción internacional de Pecom (US\$ 220 millones). Por los bancos, se sentó en el préstamo de US\$ 100 millones que recibió Edesur.

Asesoró a Pluspetrol en la administración de sus contratos de venta de gas y prevención de disputas en Camisea (Perú). A Chevron, en su ingreso a una licencia off shore (Perú) y en la compra de la mayoría del operador de otra concesión aguas abiertas en Uruguay que es considerada una continuidad geológica de Namibia.

"En M&A, la era Milei ya superó a la Macri. Tenemos una cantidad enorme en el pipeline. Hay altas chances de que se concreten", retoma Martínez de Hoz. "Estamos con una continuidad del año pasado. En particular, del segundo semestre, que fue muy activo. Los proyectos han ido adelante. Más rápido o despacio. Pero han ido adelante", subraya.



Nicolás Eliashev, Julieta De Ruggiero y Marcelo Tavarone (Tavarone, Rovelli, Salim & Miani)

"Todo energía está muy activo", asiente **Nicolás Eliashev**, socio del área en **Tavarone, Rovelli, Salim & Miani**. "Hay muchos deals en el pipeline", apunta, no sólo sobre lo que lo tiene ocupado en **oil & gas**, sino también en **electricidad**. El estudio, además, talla fuerte en **minería**: en noviembre, asesoró a la coreana **Posco** en la presentación al **RIGI** de **US\$ 1000 millones** de los **US\$ 2000 millones** que insumirá su inversión para el desarrollo del proyecto de litio **Sal de Oro**.

Con **ADN financiero**, la firma también está activa en esa práctica. Fue el **asesor legal de Córdoba** en su bono internacional de **US\$ 725 millones**. Además, estuvo en las **colocaciones de Entre Ríos y Chaco**. "El mercado se está activando muy fuerte con soberanos y subsoberanos", indica el name partner **Marcelo Tavarone**. También, en **préstamos sindicados**. En **corporativo**, se sumó -por los colocadores- en los bonos de **Loma Negra** y **360Energy**. Abogados de **River Plate**, lo asesoró en el **fideicomiso**, de **US\$ 20 millones**, emitido en octubre, y la **ON** de febrero (**\$ 12.000 millones**). **Nicholson y Cano** estuvo por **VALO** en las dos.

"M&A se empieza a mover", retoma Tavarone. Además de la adquisición de activos eléctricos por parte de Edison, estuvo por el comprador -Oblitus- en la de ENAP Sipetrol y por **Fluxus Energy** -filial del grupo brasileño **J&F**- en la de **campos de Pluspetrol** en **Vaca Muerta**. Con **Ignacio Abuchdid** y sus socios, se sentó en la compra de **Dycasa** y los asesora en los fondos del proyecto **Puerto Nizuc**. Hizo análisis regulatorio y de derecho público en la compra de **Adecoagro** por parte de **Tether**.

La otra cara de la moneda

Pero toda moneda tiene dos caras: así como hay más deals, reaparecieron las reestructuraciones. Es público que asiste a **Aconcagua Energía** en su **default de US\$ 400 millones**. Interviene en otra relevante -de más de **US\$ 100 millones-** y dejó de asistir a otro gran deudor del mercado local. "El negocio principal del estudio siguen siendo los negocios", define Tavarone. En tal sentido, mira hacia adelante: **en el horizonte asoman las privatizaciones.**

DLA Piper representó a **ARC Energy** en la de **Impsa**, la primera de la Era del León. La siguiente en línea de salida es **AySA**. "Tuvimos reuniones muy receptivas en Washington. Antes, había poco y nulo interés", contrasta **Valeriano Guevara Lynch**, managing partner de **Allende & Brea**. **Jorge Mayora** y **Cristián Fox** son los socios del estudio que trabajan en esta transacción, proceso en el que -con el Gobierno como cliente- **participan no menos de cinco estudios.**

A&B asesoró a **Mercedes-Benz** en su venta a **Open Cars**; a **Bunge** en operaciones de crédito; a **Bank of China** en una línea para que **Telecom** financie equipos **Huawei**; a **Arcadium Lithium** y **Sales de Jujuy** en la renegociación de un préstamo con **Mizuho Bank**; y a **Syngenta** en un fideicomiso privado; y a **MasterCard** en su negociación con **Mercado Libre** para ofrecer tarjetas con **Mercado Pago**, entre otras operaciones. **Abogados de Paramount, están en la venta de Telefe.**

"En cantidad y calidad de transacciones, estamos en el momento más importante de los últimos 10 años", celebra **Santiago Nicholson**, de **Nicholson y Cano**, otro de los estudios intervinientes en la confección del **IPO de AySA** y en el **diseño de su nuevo gobierno corporativo**. La firma también tuvo **presencia doble en VMOS**: con **Pluspetrol** y **Vista**, a través de los socios **Nicolás Perkins** y **Mariana Guzian**, respectivamente. Además, sigue con **Golar** en **Argentina LNG** y estuvo en la **venta de los activos locales de ExxonMobil con Qatar Energy** (era socia minoritaria de la estadounidense, con el 30 por ciento). Fuera de energía, hizo los **bonos de Ledesma (US\$ 31 millones)**, **Havana (US\$ 18,5 millones)** y **San Miguel (US\$ 16,2 millones)**. Empezó a ver asuntos para **Arcor** y cerró, del lado de **Raghsa**, el alquiler de la torre para JP Morgan.

Las privatizaciones no sólo son atractivas para quienes asisten al Gobierno. "Estamos enfocados exclusivamente en el asesoramiento del sector privado", sugiere **Ezequiel Cassagne**, socio de **Cassagne Abogados**, boutique de Derecho Administrativo cuyo fundador, **Juan Carlos**, fue uno de los **ingenieros jurídicos de los '90**. Por lo pronto, el estudio hoy está fuertemente activo en **minería**, apunta Cassagne. También, en **energía**, tanto **oil & gas** como **electricidad**. Además de grandes casos ya existentes -como el **juicio por la concesión de La Rural-**, **el fuego del litigio se mantiene vivo** con nuevos temas. Cassagne acompañó a la **Corte** al gobernador **Maximiliano Pullaro** por el reclamo de **Santa Fe** a la **ANSeS**, de entre **\$ 800.000 millones y \$ 1,2 billones**. Vislumbra más roces con el Estado Nacional y sus empresas: puntualmente, por el **incumplimiento de**

compromisos de obra pública. "Hay tres escenarios posibles: renegociación contractual, rescisión acordada o conflicto arbitral o judicial", vaticina.

Entre quienes sí empezó el reparto de pérdidas fue entre los privados. Además de reestructuraciones privadas, reaparecieron los concursos. Este año, **Alegría, Buey Fernández, Fissore & Montemerlo** sumó a su fichero los de **Surcos** (derivado por **Mitrani Caballero**), **Los Grobo** y **Agrofina** (por **Pérez Alati**, asesor histórico de **Victoria Capital**, controlante de las últimas dos empresas).



Alegría, Buey Fernández, Fissore & Montemerlo

"Es un año muy activo: hace mucho que no presentábamos tres concursos en una semana y de esas magnitudes", sugieren **Gabriel Fissore** y **Javier Alegría**. Por lo pronto, el estudio logró la **aprobación del de Cartellone**, la **homologación del de Molino Cañuelas (US\$ 1300 millones)** y, todavía, nada contra la corriente por el de **Vicentin (US\$ 1600 millones)**. Ya hubo **consultas nuevas** -por caso, de un importante grupo nacional- en el edificio clásico de la avenida Santa Fe. "La gente quiere empezar a tener un APE o una reestructuración más profunda", dice **Pablo Buey Fernández**. "Prefiere evitar la cirugía mayor", apunta **Miguel Montemerlo**.

"Es más barato ir al acuerdo privado que al concurso", asegura **Diego Fargosi**, de **Fargosi Abogados**. Está muy atento a la **desregulación del negocio aeronáutico**. Mientras atiende **aéreas con mayor interés por llegar a la Argentina** (o incrementar su operación en el país), **otros clientes siguen de cerca dos privatizaciones: Intercargo y Aerolíneas**. Con algunos, ya dio pasos importantes. **El estudio también está posicionado en turismo**.

El nuevo escenario también introdujo **cambios en uno de los motores de trabajo de la última década: laboral**. "Los aires son mejores. Pero los temas de fondo no están resueltos", observa **Javier Patrón**, de Marval. **Rodrigo Funes de Rioja** explica que, con baja inflación y poca competitividad, **la actividad migró de asesoramiento en negociaciones colectivas (paritarias) a redefinición de estructuras**. "El trabajo se incrementó y no necesariamente el litigio, sino a movimientos de reorganización", apunta **Javier Fernández Verstegen**, de **Brons & Salas**. "¿Querés certezas jurídicas? Olvidate de lo laboral", plantea, para graficar la nebulosa que sigue siendo ese ámbito, tanto en materia de legislación como de costos.

En **Brons**, todavía, **perciben una expectativa mayor que la concreción de negocios**.

"Empieza a haber más interés de los estudios de afuera: llegan consultas o, directamente, pedidos de cotización", señala **Guillermo Malm Green**. Entre las operaciones recientes, la firma trabajó en la **venta de la operación local de Tupperware**, comprada por **AscendNova Group** -formado por ex ejecutivos de la empresa- a la quiebra de la casa matriz, en los Estados Unidos. Hizo el **asesoramiento ambiental** en la venta de **Mercedes-Benz**.



Fernando Aguinaga, Carolina Zang y Juan Manuel Quintana (Zang, Bergel & Viñes)

Con esa mira puesta a los negocios por venir fue también que se produjo uno de los **pases del año**. En abril, **Javier Errecondo** dejó a sus socios Baruki González y Saturnino Funes y **bajó un par de pisos en la Torre Fortabat**. Se unió a **Mitrani Caballero**. Su objetivo, **desarrollar el área de banking y mercado de capitales, de alto potencial para la**

Argentina que promete emerger. Su primer trabajo fue la frustrada emisión de Aconcagua.

Errecondo -uno de los abogados argentinos más reconocidos en su práctica- se sumó a un estudio sólido en materia corporativa. **Diego Parise** es el hombre de confianza de **Paolo Rocca** en la marcha de **Ternium** y **Tenaris** por el mundo: compras y temas sensibles, como la **pelea ante el Superior Tribunal de Justicia de Brasil, que en diciembre redujo de US\$ 1000 millones a US\$ 510 millones la indemnización que ambas deben pagarle a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) por la compra de Usiminas**. **Siro Astolfi** es el consejero de la familia **Perez Companc**: el año pasado, a la reorganización interna entre los hermanos, siguió una **OPA a los minoritarios de Molinos y Molinos Agro**.

Mitrani está fuertemente activo en **minería**, asesoró a **Holcim** en la reciente compra de la hormigonera **Horcrisa** y a **Bunge y Viterra** en el tramo local de su fusión, que, en el país, en términos de **Defensa de la Competencia**, implica, por lo menos, **un par de decenas de mercados**. Abogados de **Surcos**, acompaña también a **la empresa que activó los defaults del campo**.