

TÍTULO: De Santiago a Dubai: la ruta de los abogados tras venta de Esmax a Aramco				
Nº	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
229849	2023-09-28	Diario Financiero	Empresas	8

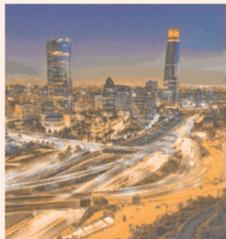
Imagen 1/1

De Santiago a Dubai: la ruta de los abogados tras venta de Esmax a Aramco

■ Al menos una docena de expertos afinaron los acuerdos del negocio.

El negocio que emerge como la operación del año en Chile es la venta de Esmax, la distribuidora de Petrobras en manos de Southern Cross que adquirió el gigante Saudi Aramco. Una transacción donde trabajaron decenas de abogados en distintas partes del mundo para afinar los acuerdos. En el país, Claro & Cia y Guerrero

Olivos (GO), respectivamente llevaron la operación. En el primer caso, conocedores destacan la participación de Rodrigo Ochagavía, uno de los socios de la firma y experto en transacciones junto a Juan León, especialista en fusiones y adquisiciones, quien además es visto con el "delfín" de José María Eyzaguirre. También de



Claro & Cia participó el abogado Rafael MacKay.

Por el lado de la petro- ra hubo tres socios de GO distribuidos en distintos frentes: Benjamín No-



voa, experto en derecho comercial, M&A e inversión extranjera; Sebastián Abogabir, especialista en transacciones locales y transfronterizas para la



adquisición y venta de proyectos de energía y Pedro Pellegrini, socio del área corporativa y de M&A de la firma. Además de Juan José García, asociado senior del

área de Libre Competencia del estudio.

En tanto, las firmas internacionales que lideraron la operación fueron Debevoise & Plimpton LLP (por los vendedores), comandado por el socio especialista en adquisiciones Maurizio Levi-Minzi y, White & Case LLP por los compradores, en este caso liderados por Bill Parish y Taylor Pullins en Estados Unidos y Sonia Abdul-Rahman e Ivan Paskal desde la oficina en Dubai.