

Este año finaliza con crecimiento moderado y esperanzas puestas en que las políticas del gobierno surtan un efecto positivo a partir de 2004. Los escollos 2003 fueron básicamente choques de lo ocurrido en 2002 en planos sociales, políticos, económicos y jurídicos y la imagen poco sería que se tiene de nuestro país por ese motivo.

Restablecer el orden inter-hacer respetar las leyes y fomentar la inversión nacional y ranjera con un programa de desarrollo a largo plazo, seguridad jurídica y un buen posicionamiento internacional, lo que significa ceder a presiones internacionales ni tampoco encerrarse, ya que en ambos casos se perjudica la economía nacional.

FUNES DE RIOJA & ASOCIADOS

FUNES DE RIOJA
& ASOCIADOS



Daniel Funes de Rioja
Socio

Razón Social:
Funes de Rioja & Asociados
Facturación 2003: n/d
Ganancias 2003: n/d
Inversiones 2004: n/d
Composición accionaria:

no es una sociedad por acciones
Empleados: 80

1. Moderado crecimiento. La rentabilidad depende del costo de insumos y servicios.

2. El principal escollo es la incertidumbre respecto a inversiones, que obviamente limita el espectro de expansión en materia de clientela y una política fiscal que a través de sus diversas manifestaciones inhibe la posibilidad de inversión y crecimiento propio.

3. Adoptar definiciones claras a favor de una economía de mercado, libre iniciativa y promoción de la inversión.

LLERENA & ASOCIADOS

LLERENA &
ASOCIADOS
ABOGADOS



Fabián Rodríguez Simón
Socio

Razón Social: Llerena & Asociados
Facturación 2003: n/d
Ganancias 2003: n/d
Inversiones 2004: n/d
Composición accionaria: n/d
Empleados: n/d

1. Confiamos en consolidar el sostenido crecimiento de los últimos

años en las áreas en las que somos reconocidos como especialistas (banking, litigios de alta complejidad, fideicomisos, recovery de cartera, reestructuración de deudas y concursos). También pretendemos desarrollarnos en algunos nuevos nichos (derecho marítimo y portuario y antitrust).

2. Esperamos concluir un año mejor que el pasado pues para los abogados que nos dedicamos a resolver conflictos y a litigar, la caótica situación provocada por la crisis nos generó más trabajo y en consecuencia mayores beneficios. Paradójicamente, también los principales escollos que hemos debido enfrentar este año están vinculados a la grave crisis social que, al afectar tan profundamente el medio en que nos movemos, nos impide disfrutar del éxito individual del estudio y nos provoca un stress y una angustia difícil de manejar. Por ello, como por nuestros clientes no podemos hacer nada más que brindarles el mejor servicio profesional posible para resolver sus problemas coyunturales. Durante este año hemos puesto gran empeño en la contención y el estímulo a todo el personal de la firma.

3. Dado que los principales problemas del país siguen siendo los mismos que enfrentaron Alberdi, Sarmiento y compañía durante la Organización Nacional, esto es anarquía y pobreza y pudiendo atribuirse la segunda a la primera, entiendo que el Gobierno debería sobre todo dedicarse a recuperar la seguridad jurídica. Si se respetaran los principios constitucionales, se evitaría la profusión normativa. Si no se cambiaran las leyes (constitución incluida) cada dos por tres y se aplicaran literalmente y sin excepciones, daríamos una solución estructural a muchos de los graves problemas que hoy nos aquejan (impunidad, inseguridad,

corrupción, etc...). Así, volverían las inversiones lo que, educación y empleo mediante, tendría un efecto multiplicador sobre la economía, devolviéndonos la prosperidad perdida y reduciendo la pobreza y marginalidad de los más carenciados.

LUCHINSKY, PRATO, ROSSJANSKI & ASOCIADOS

LUCHINSKY | PRATO | ROSSJANSKI & ASOCIADOS



Rubén Luchinsky
Socio

Razón Social: Luchinsky, Prato, Rossjanski & Asociados
Facturación 2003: n/d
Resultados 2003: n/d
Inversiones 2004: n/d
Composición accionaria: n/d
Empleados: n/d

1. No responde

2. No responde

3. Nuestros gobernantes deberían hacer reentrar al país en el imperio del respeto a sus leyes fundamentales, severamente abandonado a partir de finales del año 2001 mediante una inflación legislativa y de continuada agresión de aquellas (Junk Law). Sólo readquiriendo una razonable y estable seguridad jurídica será posible colocarlo como ámbito adecuado para que las inversiones internacionales se produzcan nuevamente, así como target válido para el ingreso de las otras de origen externo. Entonces, respeto a las leyes fundamentales y, de seguido la 'seguridad jurídica' debe ser el objetivo aufrante de las actuales autoridades.

MARVAL, O'FARRELL & MAIRAL

MARVAL
O'FARRELL
& MAIRAL



Juan E. Cambiasso
Presidente del Consejo de
Marval, O'Farrell & Mairal

Razón Social: Marval, O'Farrell & Mairal
Facturación 2003: n/d
Ganancias 2003: n/d
Inversiones 2004: n/d
Composición accionaria:
sociedad civil con 51 socios
Empleados: 523

1. Gestión ajustada. Razonablemente buenas.

2. Esperamos terminar en una posición equilibrada con los profesionales adecuadamente motivados. El principal escollo por explicar a los clientes del exterior es el cambio político.

3. Legislar con claridad y crear certidumbre para el inversor.

MUÑOZ DE TORO Y MUÑOZ DE TORO

MUÑOZ DE TORO & MUÑOZ DE TORO
ATTORNEYS AND COUNSELLORS AT LAW
TRANSLATION: TORO & TORO



Fernando Muñoz de Toro
Socio

Razón Social: Muñoz de Toro & Muñoz de Toro
Facturación 2003:
\$ 5 millones (estimado)
Resultados 2003: n/d

netizen
TELECOMUNICACIONES

Somos distintos. Pensamos como usted.

IRSA

IRSA Inversiones y Representaciones S.A.

Inversiones 2004: \$ 250.000
(estimadas)
Composición accionaria:
100% capital social (Fernando
Muñoz de Toro, Ricardo Muñoz
de Toro, Fabián D'Aiello y Gus-
tavo Casir)

Empleados/Profesionales: 35

1. Somos optimistas para 2004. En 2002, pese a la crisis, continuamos creciendo en algunas áreas de especialización de nuestra firma (transacciones financieras, compraventa y reorganización de empresas y reestructuraciones de deuda), tendencia ratificada en 2003 y que va a seguir en 2004, con una mayor actividad en transacciones financieras y compraventa de empresas. Además, la situación del país y los cambios normativos aumentan la demanda de asesoría legal general, por lo que nuestro posicionamiento como asesor de las principales empresas nacionales y extranjeras nos permite ser optimistas. Esperamos relanzar nuestro programa de entrenamiento, incorporar nuevos profesionales, continuar con el envío de profesionales a realizar prácticas a estudios de primer nivel en el exterior y aumentar la facturación de la firma mediante la captación de nuevos clientes y la expansión a otras áreas de práctica profesional.

2. Esperamos terminar el año con un crecimiento en el número de profesionales y staff y un aumento en la facturación respecto de 2002 (flexibilizamos el esquema tradicional de facturación horaria, a medida de las necesidades de cada cliente). Este año hemos trabajado en más de 30 reestructuraciones de deuda, representando tanto a deudores como a acreedores y en diversas adquisiciones de empresas. El principal escollo es la dificultad para predecir las medidas de Gobierno, que posponen decisiones de inversión.

3. Mejorar el diálogo con los sectores activos de la economía y fijar reglas claras que no se cambien. Además, resolver la re-

estructuración de la deuda pública y definir otras cuestiones como la situación del sistema financiero, del sistema previsional y de las empresas privatizadas, y establecer un marco legal e impositivo que facilite una rápida y equitativa renegociación de la deuda del sector empresarial, tema crucial para la vuelta de las inversiones y el crecimiento económico. Todo esto, sin olvidar las mejoras pendientes en el sistema educativo.

NEGRI, TEJERO & INCERA

NT&I
NEGRI, TEJERO & INCERA
ABogados



Juan Javier Negri
Socio

Razón Social:
Negri, Tejero & Incera
Facturación 2003: n/d
Ganancias 2003: n/d
Inversiones 2004: n/d
Composición accionaria: n/d
Empleados: 70

1. Daremos otro gran paso hacia nuestra meta de ser el estudio jurídico líder en la Argentina. Nuestro plan de desarrollo de 2004 mantiene la estrategia que nos permitió superar la crisis económica: invertir en la gente. En un mercado legal argentino cada vez más competitivo y con mayores exigencias técnicas, la clave para atraer y retener clientes es la inversión en recursos humanos.

Mantendremos esta política, cuyos resultados son elocuentes: nuestra cartera de clientes creció considerablemente, a la vez que hemos nombrado cuatro nuevos socios y aumentado nuestro staff profesional en más de 15%. Hemos invertido agresivamente en el desarrollo de nuestras áreas de impuestos,

propiedad intelectual, derecho financiero y concursos y quiebras, las más importantes para nuestro portafolio de clientes internacionales. Como política de reclutamiento diferenciadora, valoramos estrictamente el mérito, lo que asegura un plantel diversificado, creativo y profesionalmente sólido sobre el cual consolidamos la base para el futuro.

2. Concluiremos 2003 como un año excelente, según los estimados de nuestro plan anual. Además de los factores fácilmente mensurables vinculados con los ingresos, cantidad de clientes y crecimiento del staff profesional, hemos recibido retribuciones intangibles a través de la satisfacción y aprecio expresados por los clientes, debido a nuestra idoneidad profesional y, especialmente, a la capacidad de cumplir con la premisa de ocuparnos en serio.

3. Confiamos en que el Gobierno se embarcará seriamente en instaurar una política de transparencia, que por sí misma tendrá la virtud de asegurar un ambiente de negocios adecuado y un horizonte sustentable de in-

versiones para la Argentina. La estabilidad y la previsibilidad son dos pautas esenciales para el crecimiento y para crear mejores condiciones de vida para los argentinos.

FAST FOODS

BURGER KING



Pablo de los Heros
Gerente General

Razón Social:
Fast Food Sudamericana S.A.
Facturación 2003: más de \$ 45 millones (estimada).
Resultados 2003: n/d
Inversiones 2004: n/d
Composición accionaria:
B.I.S.A., 25%; M.B. Holding S.A., 25%; Restaurants Sudamericana L.C., 50%
Empleados: 1.300

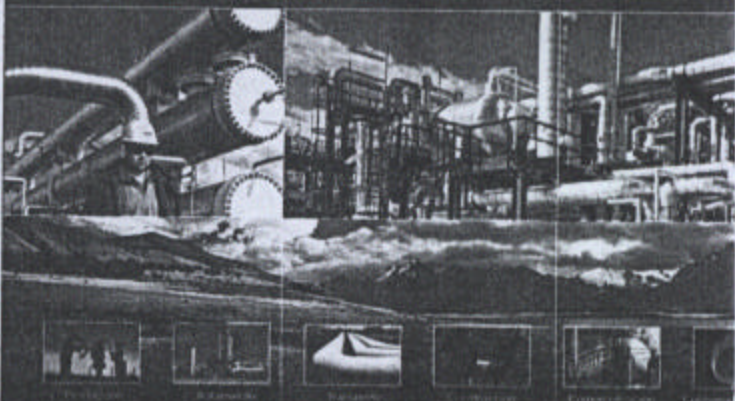
1. Somos optimistas para 2004. En 2002, pese a la crisis, continuamos creciendo en algunas áreas de especialización de nuestra firma (transacciones financieras, compraventa y reorganización de empresas y reestructuraciones de deuda), tendencia ratificada en 2003 y que va a seguir en 2004, con una mayor actividad en transacciones financieras y compraventa de empresas. Además, la situación del país y los cambios normativos aumentan la demanda de asesoría legal general, por lo que nuestro posicionamiento como asesor de las principales empresas nacionales y extranjeras nos permite ser optimistas. Esperamos relanzar nuestro programa de entrenamiento, incorporar nuevos profesionales, continuar con el envío de profesionales a realizar prácticas a estudios de primer nivel en el exterior y aumentar la facturación de la firma mediante la captación de nuevos clientes y la expansión a otras áreas de práctica profesional.

2. Pensamos cerrar el año con un crecimiento en el número de profesionales y staff y un aumento en la facturación respecto de 2002 (flexibilizamos el esquema tradicional de facturación horaria, a medida de las necesidades de cada cliente). Este año hemos trabajado en más de 30 reestructuraciones de deuda, representando tanto a deudores como a acreedores y en diversas adquisiciones de empresas. El principal escollo es la dificultad para predecir las medidas de Gobierno, que posponen decisiones de inversión.

3. El Gobierno tiene una tarea por delante, que es muy variada y compleja, pero algunos puntos son claros: en la medida en que no sean atendidas las necesidades de recuperación económica que todos necesitan tener, algunos de los problemas urgentes son: el delito para recuperar la seguridad, seguridad para recuperar la confianza de los inversores, crédito

EN MIDSTREAM, OFRECEMOS VALOR AL CLIENTE CON SOLUCIONES INTEGRALES.

POR ESO EN LA INDUSTRIA DEL GAS, NO SE NOS ESCAPA NADA



11 instalaciones en servicio en todo el país, 12 MMm³/día en capacidad de 400 km de gasoductos en operación son posiciones como líderes en la industria Midstream, aportando soluciones integrales, únicas en el mercado.

• TGS desarrolla negocios en el segmento Midstream, abarcando la construcción comercial y financiera, la construcción llave en mano, la operación y mantenimiento de las instalaciones de superficie (captación, compresión, acondicionamiento y transporte). Aportando una visión integral única en el mercado.

• Es el productor y comercializador líder de Gas Licuado de Argentina en el mercado local en el exportador.

• Transporta el 60% del gas consumido en el país a través de un sistema de gasoductos de más de 7.400 Km.



CAEMe
Cámara Argentina de
Especialidades Medicinales

LA INVESTIGACIÓN GARANTIZA
NUESTRO COMPROMISO CON LA SALUD