

**LT PULSO** Bufete Legal

## Los abogados detrás de los negocios destacados de 2018

Principales asesores legales cuentan los desafíos y aprendizajes que implicaron participar en estas operaciones de alta complejidad y auguran un buen 2019 para los M&A.

**TAMARA FLORES**

—Aunque todavía resta diciembre, 2018 fue un año marcado por grandes operaciones de fusiones y adquisiciones, (o M&A). En su mayoría, se trata de acuerdos de alta complejidad, tanto por el tamaño de las empresas involucradas, como por los diversos mercados en que participan y los eventuales impactos que pueden generar, por ejemplo, en áreas como la libre competencia.

Acuerdos de este tipo implican la concurrencia de numerosos asesores, sobre todo del área legal, ya que no sólo involucra a los profesionales de las áreas corporativas y de M&A, sino que

también exigen un despliegue mucho mayor de abogados de otras áreas de práctica.

Socios de distintos estudios que participaron en algunas de las operaciones más relevantes y destacadas del año, contaron sus experiencias y aprendizajes a la cabeza de estos procesos de alta complejidad.

Además, afirman que las M&A seguirán con un alto dinamismo en áreas como minería, energía, infraestructura, que además tendrán un mayor componente de temas de libre competencia, tras los cambios regulatorios que volvieron obligatorias las consultas a la FNE. ●



FOTO: ALAN RAMOS

### El rol de Carey para concretar el desembarco de Tianqi en SQM

—El ingreso de la china Tianqi a SQM fue un proceso complejo, tanto por la estructura de SQM, como por las polémicas que la envuelven. Pero sin duda, “esta es la mayor operación que se ha realizado en la historia de la Bolsa de Comercio de Santiago y la segunda mayor operación de M&A en Chile”, destaca el socio del estudio Carey, Francisco Ugarte (sen-

tado, a la derecha).

Cuenta que la operación implicó coordinar cinco jurisdicciones (EEUU, China, Hong Kong, Australia y Chile), 10 estudios jurídicos, y movilizar internamente a un equipo de 25 abogados de áreas como M&A, minería, libre competencia y litigios, entre otros. “Cada arista de la operación en sí misma era una transacción por separa-

do”, dice.

Sobre lo que depara 2019 para los M&A, Ugarte cree que se mantendrá muy activo, sobre todo en minería, dada la reactivación de los negocios. “Se mantiene, asimismo, el interés de empresas chinas en agroindustria y el sector energético. Además, puede haber novedades en el consumo masivo, servicios financieros y salud”. ●

### Barros & Errázuriz asesoró la apuesta por los salmones de Agrosuper

—La adquisición de AquaChile por parte de Agrosuper fue la mayor movida en el mundo salmoneero local de su historia. Tras la compradora estuvo Barros & Errázuriz, en particular los socios Pablo Guerrero, Emilio Vázquez y Javier Díaz. Guerrero detalla que en general, las transacciones de sociedades anónimas abiertas son muy desafiantes des-

de el punto de vista legal, “ya que hay que conciliar los intereses de las partes directamente involucradas con el cumplimiento de la normativa del mercado de valores”. En este caso particular, agrega “estamos en presencia de compañías que son líderes en el mercado y que además tienen operaciones en distintos países, lo cual ha creado desafíos adicionales”.

Lo que llama la atención de este acuerdo, dice Guerrero, “es el corto tiempo y la rapidez con que se dieron las negociaciones que llevaron a la firma del contrato”. Respecto de cómo vendrán las operaciones de M&A para 2019, sostiene que será un muy buen en muchas industrias, “particularmente en el área energética, recursos naturales e infraestructura”. ●



FOTO: RÍO FUENTES

### Arteaga Gorziglia, FerradaNehme y DLA Piper en la venta de Cornershop

—La compra de Cornershop por parte de Walmart fue la sorpresa del año. El socio del estudio Arteaga Gorziglia, Arnaldo Gorziglia (a la derecha), quien asesoró a Walmart en el ámbito corporativo; afirma que uno de los mayores desafíos fue “garantizar la protección jurídica de los intangibles que Walmart está adquiriendo, como los softwares que compo-

nen la aplicación y todos los temas relacionados con protección de datos”. Diego Hernández, de FerradaNehme (segundo a la derecha) —quien junto a su equipo asesora a Walmart en materia de libre competencia— cuenta que este caso es un hito: “Es la primera notificación voluntaria que se presenta a la FNE en el nuevo régimen de fusiones” y ha

significado un constante aprendizaje, indica.

Matías Zegers (segundo a la izquierda), socio de DLA Piper, representó a Cornershop. Dice que si bien con su equipo están habituados a operaciones de M&A y de *venture capital*, “no es habitual la existencia de exits de esta magnitud”. Esto, dados los US\$225 millones que implicó la venta. ●

