

Una delegación empresarial liderada por el gremio se reunió con altas autoridades estadounidenses:

Sofofa llega a la Casa Blanca y se reúne con el equipo de Trump para “posicionar” a Chile

Fueron recibidos por el encargado de minerales críticos en el Consejo de Seguridad Nacional.

JOAQUÍN AGUILERA R.

Los tiempos de la negociación formal entre Chile y Estados Unidos sobre el futuro de los aranceles recíprocos todavía son inciertos, pero las tratativas no han perdido intensidad. Este lunes, las gestiones directas del sector privado que encabeza Sofofa para reforzar los intereses nacionales llegan directamente hasta Washington.

La visita empresarial que culmina hoy tuvo encuentros clave con representantes del Departamento de Comercio, del Departamento de Estado y la Oficina del Representante Comercial (USTR, por sus siglas en inglés), pero uno de los hitos más relevantes fue el encuentro con David Copley, director de Miner-

ales Críticos y Cadena de Suministro del Consejo de Seguridad Nacional, instancia clave en la toma de decisiones del Presidente Donald Trump.

Copley y su equipo recibieron directamente en la Casa Blanca a la presidenta de Sofofa, Rosario Navarro; al secretario general —y exsubsecretario de Relaciones Económicas Internacionales—, Rodrigo Yáñez, y al director internacional, Diego Torres. Tras la jornada, Navarro destacó que “posiciona a Chile como un socio estratégico y con un potencial global en temas de interés para Estados Unidos, como los minerales críticos, ha sido un objetivo central de esta visita, en línea y reforzando el trabajo que se viene desarrollando por nuestra Cancillería”.



Los representantes de Sofofa fueron recibidos en la Casa Blanca por David Copley, hombre clave del Consejo de Seguridad Nacional.

Los privados y Trump

Desde la delegación aseguran que el rol de los privados en la discusión arancelaria es complementario al trabajo de Cancillería, pero técnicamente no es una negociación. En cambio, explican que si bien la tratativa formal puede encontrar diversos acuerdos para las barreras co-

merciales que le preocupan a EE.UU., existe una “brecha” entre el acuerdo que pueda lograr el USTR con la Subreji chilena y la decisión final de Trump.

En ese espacio, perciben que los privados pueden jugar un rol clave. Por eso, la agenda de este lunes incluyó, por ejemplo, encuentros con parlamentarios del estado de Florida, que son cerca-

nos a Marco Rubio —secretario de Estado y Consejero de Seguridad Nacional de la Casa Blanca—, quien es uno de los altos cargos más influyentes con el mandatario. Asimismo, esta estrategia tuvo buenos resultados en la decisión final sobre los aranceles al cobre, donde EE.UU. demostró la importancia que le da al rol de los privados.

“Se trata de una negociación comercial que trasciende la política partidista o el gobierno de turno. La voz del sector privado resulta fundamental para dar estabilidad, continuidad y una mirada de largo plazo”, expresa el presidente de Frutas de Chile, Iván Marambin.

La cita se materializó con la asesoría de Continental Strategy, oficina de lobistas que opera en Washington y fue contratada por Sofofa.

Sectores clave

El foco del mensaje que busca posicionar Sofofa dice relación

con los activos estratégicos que ofrece Chile. Uno de ellos es su posición como proveedor constante y confiable de minerales estratégicos, incluyendo cobre, litio, renio, molibdeno y tierras raras. Este último elemento, de hecho, fue clave en las negociaciones de EE.UU. con China, y podría posicionar a Chile como una fuente de abastecimiento alternativa para el país.

La delegación que lidera Sofofa también la integraron otros gremios con interés en aquel mercado, como Frutas de Chile y SalmonChile. Junto a representantes de Molymet y los equipos de Sofofa, se reunieron con Daniel Walsón, asesor para el hemisferio occidental del jefe del USTR, Jamieson Greer, y la directora para Chile y Colombia en la oficina, Raquel Silva.

Se trata de los encargados directos del “brazo de inversiones” estadounidense en el extranjero, a partir del cual, por ejemplo, se asociaron para producir tierras raras en Brasil.

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

Un revuelo en los estudios de abogados causó el fallo por el caso Australis que emitió el Centro de Arbitraje y Mediación (CAM) de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS). “El Mercurio” consultó a siete despachos distintos. Ninguno de los estudios intercedió a favor de alguna de las partes en este arbitraje ante el CAM, aseguraron.

Aunque los abogados difieren respecto del impacto que tendrá el fallo sobre las prácticas de M&A (merger and acquisition, en español, fusión y adquisición), todos los estudios consultados han analizado con detenimiento el dictamen del CAM.

Incluso, la Universidad de los Andes tiene programado realizar a fin de mes un *masterclass* sobre el tema, denominado “Caso Australis: Nuevos desafíos para los equipos corporativos y de litigios”.

El precio cambiado

El fallo determinó, en lo medular, que los vendedores de la compañía salmoneira deberán pagar casi US\$ 300 millones al comprador por no comunicar una “sospecha” en torno al cambio normativo que iba a realizar el regulador en cuanto a sobreproducción de salmónes. La decisión implica que el precio de la tran-

Estudios han examinado con detenimiento el dictamen:

Abogados difieren sobre el impacto que causará el fallo arbitral del caso Australis

Mientras algunos creen que el laudo será “emblemático”, otros afirman que se puede revertir el precedente en la apelación.

sacción debió ser distinto. No se comprobó dolo ni delitos asociados a la acusación original de la china Joyvio en contra del vendedor, Isidoro Quiroga.

“A solo unos días de dictado el fallo, este razonamiento ya es motivo de una profunda preocupación en todos los estudios de abogados y bancos de inversión que hacen M&A”, dijo Cristóbal Eyzaguirre, abogado que encabezó la defensa legal de Isidoro Quiroga, a “El Mercurio” en una entrevista publicada el domingo 10 de agosto.

Manuel Bernet, director del Máster de Derecho de la Empresa de la Universidad de los Andes, señaló que han visto una preocupación por parte de los

estudios de abogados por este dictamen. “Implica resolver cuestiones bien relevantes. Por ejemplo, ¿quién en una compraventa de empresa tiene que asumir los cambios de interpretación de la autoridad, o sea, los cambios regulatorios? Eso va a ser una discusión más intensa cuando estén, en este caso, negociando un contrato”, dice.

La “ley” del contrato

¿Por qué a los abogados les preocupó el fallo? Juan de Dios Ferrada, socio de Larraín y Asociados, explicó que “el tribunal adoptó determinadas interpretaciones que son contrarias a ciertas prácticas mercantiles que se encuentran muy asentadas en la industria desde hace décadas”.

Según Ferrada, el fallo obliga a repensar los documentos y hacer mayores esfuerzos para que a “un eventual tribunal arbitral no le sea posible desatender lo que los abogados llamamos ‘la ley del contrato’, que es en este caso posiblemente se hizo”.

Fernando Barros, socio fundador de Barros & Errázuriz, explicó que se rompió “una regla básica del derecho” (Barros & Errázuriz realizó asesorías puntuales a Australis cinco años atrás). “Un contrato celebrado refleja el marco de voluntad de las partes”, dijo el abogado, en el sentido de que se establecen garantías y responsabilidades.

En este sentido, Barros cree que con el fallo emitido “la certeza jurídica que nace de la ley del contrato se ve debilitada. Sin entrar al fondo, el fallo de mayoría se salió de la ley del contrato”.

Otros abogados han visto un impacto más acotado del dictamen. “Creemos que por el mo-



Shaopeng Chen, presidente del grupo chino Joyvio.



Isidoro Quiroga, excontrolador de Australis.

mento hay que ser cautos. Entendemos que todavía falta discutir la nulidad (en la Corte de Apelaciones). De acogerse, el precedente será distinto al de este fallo”, dijo Federico Grebe, socio de PPU Legal. “I todavía es muy pronto para ver los efectos en el mercado de venta de empresas, pero con seguridad en una negociación de venta de empresa que está teniendo lugar actualmente, se están considerando los argumentos del fallo para la redacción de los documentos preparatorios y definitivos”, agregó.

“El fallo es un mal precedente para la industria del M&A, pero no sería fatalista, puesto que es un solo fallo y más aún que queda un recurso pendiente respecto de este”, afirmó Vicente Valdés, socio de Morales y Besa.

Los cambios

Pese a las distintas visiones, los estudios ya han empezado a tomar medidas para robustecer los contratos de M&A frente a esta resolución. “Sin duda que el fallo obliga a cualquier abogado que participe en un proceso de

M&A a revisar nuevamente las cláusulas relativas a limitaciones de responsabilidad y ajustes de precio”, indicó Juan Tagle, socio de Prieto.

“Es necesario revisar la estructura y las cláusulas de los contratos de compraventa de acciones (...) esencialmente para que los contratos sean más robustos y otorguen a las partes una certeza razonable respecto de las consecuencias que tendría un eventual incumplimiento del contrato, incluso a la luz de este fallo”, manifestó Valdés.

Para Juan Eduardo Palma C., socio de Palma Abogados, el principal cambio estará en qué tan extenso y predictivo deba ser el trabajo de *due diligence* de los abogados. “El fallo obliga a que tanto las partes como sus abogados deberán hacerse más preguntas —y nuevas— preguntas en la etapa de *due diligence*, para identificar mejor los riesgos del contrato —en definitiva, del negocio—, y ver cómo habrán de asignarse los riesgos de la operación de M&A”, señaló.

Juan Ilharreborde, socio de VEI, estimó que “el caso refuerza la conveniencia de regular de la forma más detallada posible

los procedimientos y escenarios vinculados con la determinación del precio y los mecanismos de ajuste posteriores (...) Esto podrá derivar en ajustes a ciertas disposiciones contractuales habituales, con el fin de anticipar y protegerse frente a interpretaciones como las del laudo”. VEI ha asesorado en el pasado a Fingo, una sociedad donde participa uno de los hijos de Isidoro Quiroga.

“Es posible que este caso lleve a ser considerado emblemático en la materia”, aseguró Ilharreborde.

Los estudios ya se preparan para el precedente que podría sentar el fallo. Por ejemplo, Ferrada manifestó que en el estudio realizaron un seminario de análisis enfocado solo en este caso. “El seminario concluyó precisamente con una serie de recomendaciones y protecciones que sugerimos al equipo incorporar en futuras transacciones y arbitrajes, de modo de asegurar que el contrato se cumpla, interprete y ejecute de conformidad a la voluntad real de las partes, y no a una interpretación forzada de un intérprete posterior”, afirmó.

VENTA TERRENO
PE Vigente, 100% CEEC
La Cisterna, cercano a metro El Parrón ☎

MQ



OCUP SUELO: 0,6%
TOTAL TERRENO: 1.423 M²
VALOR: 28,5 UF/M²

☎ +56 98 244 6290 ✉ mqterrenos@mq.cl

abastible

Información para clientes de suministro de gas licuado medidor Abastible

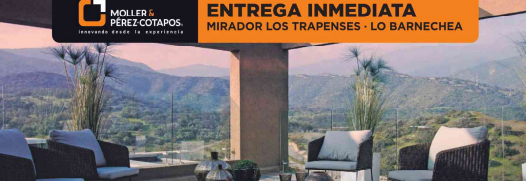
Informamos que a partir de la facturación de octubre de 2025 se reajustará el cargo fijo del suministro de gas licuado, producto del alza del IPC desde febrero de 2024 a septiembre de 2025.

Para más información visite:
<https://abastible.cl/medidor/tarifas-y-boletas/>



MOLLER & PÉREZ COTAPAS
Innovando desde la experiencia

ENTREGA INMEDIATA
MIRADOR LOS TRAPENSES - LO BARNECHEA



VISTA Y NATURALEZA POR SOBRE TODO

Departamentos
Terraza Mirador · Terraza Panorámica · Backyard
4 · 5 dormitorios · 197 a 235 m² + terrazas

Desde UF
17.500
Deppto. 411



VEICHA
Venta Deptos

UF 14.500 Los Andes 140 m² + terraza
UF 16.500 Jardín del este 216 m² + terraza
UF 11.000 Santa Teresa 120 m² + terraza
UF 22.200 Alameda Francesa 300 m² + terraza

BOETSCH
Llamar
9 9220 2637 - 2 2242 2606

Contacta a tu ejecutivo



EL MERCURIO
ATENCIÓN COMERCIAL
2 2330 1221 - 2 2330 1794

Publica tus avisos toda la semana