



NICOLÁS BIRCHMEIER R.

En medio del *shock* generado por la ofensiva arancelaria iniciada a comienzos de abril por el Presidente Donald Trump, ratificando los temores de una nueva guerra comercial, la Cámara Chileno-Norteamericana de Comercio (AmCham) se encontraba afinando su planificación estratégica para este año.

Si bien la entidad, que reúne a unas 500 empresas socias (más de la mitad son firmas norteamericanas), tenía previsto en su escenario inicial los efectos de una escalada comercial global, la aplicación de tarifas de 10% para Chile los llevó a activar diversas gestiones para comprender el efecto de este nuevo escenario.

Tras llevar a cabo su junta anual de socios el pasado 29 de abril, donde abordaron el contexto económico internacional a la luz de los recientes anuncios arancelarios del gobierno de Estados Unidos (EE.UU.), el gremio presentó la estrategia definida para 2025.

Entre los ejes centrales de la planificación se encuentran como objetivos fortalecer el intercambio comercial con Chile, a pesar de las medidas arancelarias aplicadas por el gobierno norteamericano, así como también para que EE.UU. retome su posición como principal inversionista extranjero en el país.

En materia comercial, identifican que las relaciones entre Chile y EE.UU., respaldadas con un Tratado de Libre Comercio (TLC) desde 2003, han experimentado cambios significativos en la última década. Reconocen que el liderazgo estadounidense ha quedado relegado por detrás de China, que actualmente es el principal socio comercial del país. En 2024, el intercambio entre Chile y EE.UU. superó los US\$ 30 mil millones, con las exportaciones chilenas con destino al mercado estadounidense ascendiendo a US\$ 15.528 millones, según datos del Banco Central.

Paula Estévez, gerenta general de AmCham, señaló a “El Mercurio” que junto con mitigar los efectos de los aranceles —medida sobre la que poseen una postura en contra, señala la dirigenta—, Chile debe fortalecer la relación con EE.UU., abriéndose a la opción de una eventual modernización del actual TLC.

“El TLC con Estados Unidos se firmó hace 20 años. Estamos en otra época, en una era digital (...). En ese sentido, vemos que hay una oportunidad para que se pueda también actualizar y avanzar en los temas pendientes”, señaló.

Planificación estratégica de la Cámara Chileno-Norteamericana de Comercio para 2025:

Pese a medidas arancelarias, AmCham ve oportunidad de mayores inversiones de EE.UU. y en intercambio comercial

Paula Estévez, gerenta general de la entidad, apunta a la opción de modernizar el TLC en medio de la incertidumbre por la guerra comercial y a mejorar clima para inversionistas norteamericanos en el país.



Paula Estévez, gerenta general de AmCham.

Estévez aludió al informe de la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR) sobre la idoneidad y eficacia de la protección y aplicación de los derechos de propiedad intelectual por parte de sus socios comerciales. En el documento, Chile figura entre los ocho socios que están dentro de la lista de “vigilancia prioritaria” ante preocupaciones en diversas disposiciones de propiedad intelectual del TLC (como protección de patentes en el registro sanitario, piratería o derechos de autor).

Respecto a si la imposición de aranceles a Chile podría dificultar la relación



Alejandra Loyola, socia de TheHouse Advisory.

bilateral, aseguró que “esto no es en contra de Chile, sino es una política enfocada en temas geopolíticos (...). En los aranceles, temas muy importantes y estratégicos para Chile, como el cobre, la madera y minerales críticos quedaron fuera porque están siendo evaluados. Y en ese sentido, promovemos que Chile ha sido un socio estratégico muy importante para Estados Unidos”.

En este contexto, destacó “las acciones que ha tenido el Gobierno de Chile al ser muy activos y en ser cautos, entendiendo que esto es un tema que no tiene que ver con Chile”.

Inversión estadounidense

En cuanto a las inversiones, desde AmCham observan que el TLC y el convenio que evita la doble tributación entre Chile y EE.UU. son los principales instrumentos para que el país norteamericano recupere su sitio como el principal inversor extranjero en Chile, que actualmente es encabezado por Canadá. Según el gremio, la inversión de compañías estadounidenses en Chile supera los US\$ 27 mil millones, lo que representa un 8% del PIB.

“Hay mucho interés en invertir en Chile, porque sigue siendo un *highlight* de la región”, dijo Estévez. No obstante, afirmó que Chile debe mejorar el clima de inversiones para los inversionistas extranjeros en temas de “permisología, competitividad tributaria y también en seguridad pública”.

Entre los principales focos del gremio, apuntó a retomar la invariabilidad tributaria para los inversionistas “Sería importante en un contexto de incertidumbre, donde hay mucho interés por captar capitales de distintos países, que Chile pueda tener una invariabilidad tributaria en los proyectos de largo plazo”.

“Queremos que EE.UU. retome el lugar número uno como inversionista extranjero en Chile, para lo cual es importante tener una estructura tributaria competitiva, porque las casas matrices de EE.UU. que deciden dónde hacer la inversión, por supuesto que uno de los temas que primero analizan es la estructura tributaria”, sostuvo.

Asimismo, planteó que es un “momento oportuno” para que Chile evalúe un sistema de *investment screening*. Este marco normativo es utilizado para analizar las distintas fuentes de riesgo que pueden estar asociadas al ingreso de determinadas inversiones a un país.

Consultada sobre si esta idea se debe

a la fuerte presencia de la inversión de capitales chinos en Chile, Estévez aseguró que “este no es un mecanismo que se adopte en un país para limitar la inversión extranjera de otro país (...). Es un mecanismo que lo tienen muchos países desarrollados, de la Unión Europea, de la OCDE, que tiene que ver con resguardo. O sea que no es discriminatorio”.

Desafíos

En medio de la definición de su estrategia, AmCham solicitó una consultoría a TheHouse Advisory para identificar oportunidades y desafíos para potenciar el vínculo entre Chile y EE.UU.

En su análisis, la consultora detectó seis dimensiones que afectan al comercio y la inversión entre ambos países. Entre ellos, figura el deterioro institucional, trámites administrativos más complejos (“permisología”), seguridad ciudadana, educación, rezago en innovación, y la sostenibilidad.

Alejandra Loyola, socia de la firma, señaló que entre las prioridades deben estar “cuidar mucho el TLC, en todos los ámbitos en que impacta, y por supuesto el libre tránsito como es Visa Waiver”, a raíz de los cuestionamientos por las bandas chilenas criminales en EE.UU.

Asimismo, Loyola aseguró que AmCham y las autoridades chilenas deben trabajar en el “tema de la institucionalidad de Chile, que sea un país creíble y donde se cumplen los estándares y da este *rule of law* (...) Es muy importante y Chile lamentablemente ha disminuido en eso”. Agregó que “cuando hay un tercero que está sometido a estos cambios insospechados en la forma de invertir, de las reglas del juego, por supuesto que se hace difícil potenciar una agenda de colaboración mutua”.