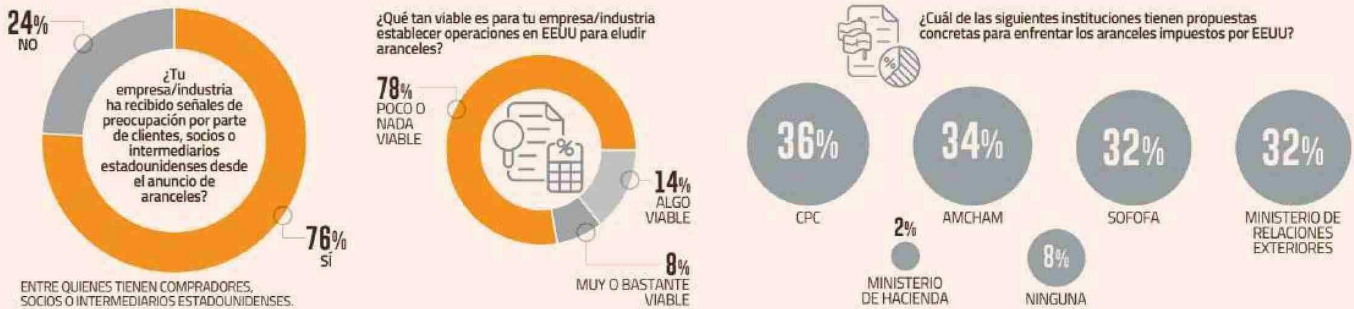


El diagnóstico de los empresarios a la preparación frente a la guerra comercial

FUENTE: DELOITTE-CADEM



Mundo empresarial advierte barreras para abrir nuevos mercados en medio de guerra comercial

■ El Índice de Confianza Económica de Deloitte y Cadem muestra una valoración del sector privado a las propuestas de los gremios frente a los aranceles.



POR CATALINA VERGARA

La guerra comercial y sus posibles efectos a nivel local han levantado las alertas en el sector empresarial chileno. El Índice de Confianza Económica de mayo, elaborado por Deloitte y Cadem, reveló que de los participantes del panel de negocios que tienen compradores, socios o intermediarios estadounidenses, un 76% señaló que su empresa o industria ha recibido señales de preocupación por parte de estos desde el anuncio de aranceles del 2 de abril.

De quienes participan en el sondeo y exportan productos y/o servicios, un 83% tiene como destino Estados Unidos.

Pese a que, en el contexto de la guerra comercial, un 55% cree que su industria/empresa está muy o bastante preparada para diversificar sus exportaciones, si se reconocen barreras para ingresar a nuevos mercados.

¿Cuáles son las principales?

Un 33% del empresario menciona las barreras arancelarias, seguido de la falta de redes comerciales (28%), un desconocimiento del mercado (11%), barreras regulatorias (11%) y requisitos sanitarios (6%), entre otras.

“Vemos que hay preocupación en el empresario, ya que cualquier debilitamiento en las economías de Estados Unidos y de China especialmente podría afectar a los sectores productivos chilenos, por lo que probablemente, mientras la incertidumbre se mantenga tan alta, veremos a los empresarios e inversionistas actuar con cautela, dando pasos pequeños en vez de decisiones aceleradas”, planteó el gerente general de Cadem, Roberto Izikson.

“Desde nuestra experiencia con diversas empresas y clientes, observamos un clima marcado por la incertidumbre, pero también por una actitud cada vez más activa frente a los desafíos que impone este escenario”, dijo



MARÍA OLIVIA RECARTE,
PRESIDENTA DE COMUNIDAD MUJER.

En un clima de incertidumbre por la guerra comercial, “las autoridades deben estar atentas a encontrar las oportunidades para el país”.



RICARDO GARCÍA,
GERENTE GENERAL DE CAMANCHACA.

Elección presidencial: “La clave será quién dé más confianza de restablecer el orden y seguridad. La gente puede gestionar en parte sus dificultades económicas, pero nadie puede soportar la inseguridad física”.



ROBERTO IZIKSON,
GERENTE GENERAL DE CADEM.

“Mientras la incertidumbre se mantenga tan alta, veremos a los empresarios e inversionistas actuar con cautela, dando pasos pequeños en vez de decisiones aceleradas”.



CHRISTIAN DURÁN,
CEO Y MANAGING PARTNER DE DELOITTE.

“Observamos un clima marcado por la incertidumbre, pero también por una actitud cada vez más activa frente a los desafíos que impone este escenario”.

Fecha: 19-05-2025
Medio: Diario Financiero
Supl.: Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: Mundo empresarial advierte barreras para abrir nuevos ' Mercados en medio de guerra comercial

Pág.: 19
Cm2: 557,0

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: ☐ No Definida

¿Cuáles son las principales barreras de tu empresa/industria para ingresar a nuevos mercados?



El Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció el 2 de abril alza de aranceles para un conjunto de países,

Los ejecutivos del panel con compradores, socios o intermediarios estadounidenses, reconocieron inquietud en su empresa.

Por otro lado, sólo un 4% de los ejecutivos dice haber usado el apoyo de ProChile u otra agencia pública para ingresar o crecer en el país norteamericano.

Aquello se condice con que la mitad del panel de negocios cree que la estrategia público-privada para atraer inversión a Chile es poco o nada eficaz.

Volviendo al caso particular de Estados Unidos, frente a la interrogante sobre qué tan viable es para su empresa/industria establecer operaciones en el país liderado por Trump para eludir aranceles, el 78% señaló que es poco o nada viable.

En ese sentido, desde Deloitte y Cadem también preguntaron a los empresarios por los elementos que creen que más valoran los

Panel de negocios en modo presidencial: apoyo a reducir funcionarios públicos y el impuesto corporativo

La edición de mayo del Índice de Confianza Económica de Deloitte y Cadem también incluyó una arista sobre las propuestas económicas de los candidatos a la presidencia.

Del lado positivo, el 96% del panel de negocios se manifestó de acuerdo con reducir significativamente el número de funcionarios públicos, el 92% apoya impulsar el desarrollo de infraestructura pública, un 86% aprueba reducir el impuesto corporativo de 27% a 18% en diez años y el 72% aprueba la reintegración tributaria.

En la otra vereda, el 60% de los empresarios se mostró contrario a crear un salario vital que reemplace al salario mínimo y el 84% desapruueba bajar el IVA y al mismo tiempo subir impuestos a los altos patrimonios.

El 100% del grupo considerado por Deloitte y Cadem cree que normalizar la seguridad pública será clave para aumentar el crecimiento económico.

“Si tuviéramos que identificar los cinco temas que darán contexto o rayarán la cancha de la próxima elección presidencial, diríamos que esta elección se tratará, ante todo, de cómo Chile recupera orden y progreso. En ese marco, la delincuencia, el crimen organizado, la inmigración, la economía, el crecimiento y la inflación serán los temas ineludibles que cualquier candidato deberá priorizar”, planteó Izikson.

“Creo que la clave será quién dé más confianza de restablecer el orden y la seguridad. La gente

puede gestionar en parte sus dificultades económicas, pero nadie puede soportar la inseguridad física. Destruir el crecimiento pienso será lo segundo. Y los candidatos oficialistas están perdidos en ambas dimensiones pues su trayectoria los delata”, lanzó García.

Para Recart, hay tres focos: “Seguridad, dado que la estabilidad y el imperio de la ley son piezas fundantes de la mirada de largo plazo; agilizar los permisos de manera innovadora y, con esta premura, entender lo importante que es la inversión. Y la tercera es un esfuerzo real de modernización del Estado logrando eficiencias en programas y gastos que permitan enfrentar los duros momentos económicos que nos augura el CFA”.

En línea con García y Recart, la totalidad del panel de negocios cree que normalizar la seguridad pública tendrá mucho o bastante impacto en el crecimiento de la economía. Lo mismo ocurre con la modernización del Estado, y el número baja a 98% en el caso de una permisología más ágil.

Por su parte, un 34% cree que impactará poco o nada en el crecimiento económico el focalizar la inversión pública en hidrógeno verde y litio.

El apoyo de los empresarios a las propuestas económicas de los candidatos



inversionistas estadounidenses al evaluar empresas chilenas. La mayoría nombró la estabilidad legal (76%), seguida de certificación de estándares internacionales (36%), transparencia (24%), reputación pública (14%) y sostenibilidad (12%).

En relación a propuestas para enfrentar los aranceles impuestos por la administración Trump, el 36% considera que la Confederación de la Producción y del Comercio

(CPC) tiene sugerencias concretas, un 34% mencionó a la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio (AmCham) y un 32% a la Sociedad de Fomento Fabril (Sofefa) y al Ministerio de Relaciones Exteriores.

Mientras que sólo el 2% del panel mencionó al Ministerio de Hacienda.

Sobre el rol de las autoridades, el gerente general de Camanchaca, Ricardo García, dijo que se debe “corregir las

objeciones de EEUU sobre nuestro cumplimiento del TLC. Y ayudar librándonos de trabas y obstáculos que se han ido sumando durante años, resumidos en la palabra permisología”.

“Las autoridades deben estar atentas a encontrar las oportunidades para el país”, expresó, a su vez, la directora de empresas y presidenta de Comunidad Mujer, María Olivia Recart. Y planteó que pueden hacerlo en tres

planos: buscando alianzas nuevas con países similares en valores, intereses y mirada de futuro, y fortalecer la relación con aquellos con los que hoy hay acuerdos; buscando apalancar los productos chilenos en las conversaciones sobre aranceles y medidas para arancelarias; e identificando una hoja de ruta de corto, mediano y largo plazo que nos permita adaptarnos y construir una mayor resiliencia a las incertezas futuras.

el CEO y managing partner de Deloitte, Christian Durán.

Cursos de acción

Respecto a medidas frente a la turbulencia comercial, un 32% señaló que ha participado en misiones comerciales o ruedas de negocios con contrapartes estadounidenses, mientras que el 22% ha tomado medidas específicas para mejorar su reputación en el extranjero.