

Fecha: 17-01-2026
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: La ingeniera comercial que se metió en compliance y se quedó con la llave de Miami

Pág.: 7
Cm2: 479,2
VPE: \$ 6.294.862

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

SUSANA SIERRA SE INSTALÓ EN EE.UU. EN 2021:

La ingeniera comercial que se metió en *compliance* y se quedó con la llave de Miami

Cuando partió trabajando en cumplimiento normativo, las empresas en Chile veían estos problemas como lejanos. Para ella, un gobierno corporativo sólido es “sentido común”.

Susana Sierra, socia y CEO de BH Compliance.

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

La primera vez que le encargaron apoyar en *compliance* (cumplimiento) para una empresa, su reacción fue “¡Qué cosa más aburrida!”. Sin embargo, hoy Susana Sierra, ingeniera comercial y MBA UC, dirige desde Estados Unidos una empresa de cumplimiento normativo que tiene presencia en varios países en el continente.

Del aburrimiento pasó al asombro sobre normas, leyes y la conducta en los gobiernos corporativos. “Ahí fue cuando me enamoré del *compliance*. Iba a las empresas y les decía: ustedes necesitan tener programas de *compliance*, o necesitan hacer algo para prevenir el cometer delitos que los pueden beneficiar; por ejemplo, el cohecho. Eran completamente cegados. (Decían): ‘Es que en Chile no pasan esas cosas, esto es imposible, nosotros somos buenas personas, esto no es para nosotros’. Ahí fue que me empezó a dar como rabia”, dice.

La llave de Miami

A las 6.30 de la mañana parte su día andando en bicicleta, y ya a las ocho está trabajando. Además de ser CEO de BH Compliance, la firma que partió como una alianza inicial entre el estudio Bofill Mir y Álvarez Jana y la clasificadora Humphreys, es directora de la asociación que reúne a las cámaras de comercio de países de Latinoamérica con Estados Unidos, de la Financial and International Business Association (FIBA), es mentora en Endeavor y parte de una organización que hace clases de emprendimiento en colegios de Estados Unidos. Hace clases en el MBA UC y recién se incorporó al consejo asesor de la Florida International University.

A fines de 2021 se fue a vivir a Miami, Florida, para abrir BH Compliance en Estados Unidos. Al partir, “se llevó” a su marido. Sus hijos tenían 10 y 12 años en esa época. “Fue drama, ya empezando la adolescencia, de sacar a los niños del país. Los primeros seis meses fueron súper difíciles”, recuerda.

Pese a llevar apenas pocos meses de residencia, en 2022 fue reconocida por el condado de Miami-Dave con la llave de la ciudad (similar a la que recibió el futbolista argentino Lionel Messi re-

cientemente). “A pesar de que había llegado hace poco a Estados Unidos, ver que se reconociera la contribución al país fue un tremendo empujón para saber que íbamos por el camino correcto. Que Miami viera todo el futuro potencial, es como decir: ‘Eres bienvenido, creemos en ti’”, reflexiona.

“Nunca me había sentido tan golpeada”

Sin embargo, el inicio en cumplimiento normativo fue difícil. En 2010, cuando partió la ley de responsabilidad penal de las personas jurídicas, no había mucho interés de las empresas por estos temas. “La verdad es que los primeros años nos fue súper mal, porque nadie tenía y nadie quería *compliance*”, señala. Comenta que en ese entonces se veía la corrupción —y, por lo tanto, su prevención— más asociada al sector público y a la política. “Nunca ‘era culpa’ del sector privado”.

El cambio se notó luego del caso La Polar. “Eso movió el piso en términos de gobierno corporativo. Por primera vez las personas dijeron: ‘Me podría pasar, me tengo que cuidar’”, señala.

Para ella, que una empresa tenga un cumplimiento sólido es un “control básico” y “sentido común”.

Los primeros pasos de internalización fuera Latinoamérica no fueron fáciles. Pese a que ya habían logrado trabajar con empresas en países como Panamá y Perú, no lograron replicarlo en España.

“En esa época, 2015 o 2016, llegar a cualquier país de Latinoamérica, si uno era de Chile, te abrían las puertas. Era increíble, te recibían súper bien”, cuenta. “Llegó a España, y nunca me había sentido tan golpeada. Decían: ‘¿Por qué vamos a contratar a una empresa de Chile?’. Yo creo que España tiene un montón de potencial (en avanzar en *compliance*), en España hay un montón de corrupción,

pero efectivamente, por ser de Chile, estábamos mal”, dice.

Después del fracaso en España, un mentor en un curso para internacionalizar empresas de Latinoamérica les sugirió abrir en Estados Unidos. Su primera reacción fue: “¡No! Estados Unidos son palabras mayores. Pero empezamos a hacer un análisis de los clientes y había un potencial de negocios interesante”.

La exsuperintendente de Pensiones Tamara Agnic resalta el “empuje” y la “fuerza” de Sierra. Recuerda un episodio: cuando iba a salir de la superintendencia, se juntaron a almorzar en el Baco. “Ella me dice: ‘Quiero estar en la radio y escribir un libro’”. Agnic le propuso que lo hicieran juntas. “Sacamos una servilleta y nos pusimos ahí mismo a pensar el proyecto”, cuenta. En nueve meses tenían listo “Corrupción a la carta”, que fue publicado en 2017.

“Si es que uno no dice lo que quiere, es difícil que las cosas pasen”, sostiene Sierra. Por ejemplo, comenta que llegó a ser directora de Correos de Chile porque “le dije a todo el mundo que me encantaría estar en un directorio, hasta que mi currículum llegó a donde tenía que llegar”.

