



El 5 de noviembre son los comicios presidenciales:

SUBE LA TENSIÓN PARA LAS EMPRESAS NORTEAMERICANAS EN CHILE, con elecciones internas y el ojo puesto en la votación de EE.UU.

En privado, la mayoría se inclina por Kamala Harris, y espera que el *check and balance* se mantenga en el Congreso. La mayor aprensión con Trump está, además de sus anuncios proteccionistas, en la partida de la actual embajadora y la eventualidad de una prolongada vacancia, como ocurrió en su primer gobierno. Compañías han contratado analistas privados, e incluso algunas han viajado a EE.UU. Mientras, en Chile se define el nuevo directorio de la cámara que las reúne. • **MARÍA JOSÉ TAPIA**

El martes 5 de noviembre, la embajadora de Estados Unidos en Chile, Bernadette Meehan, hará una *election night* en su residencia. Están invitados dirigentes y representantes de las principales compañías estadounidenses en Chile a ver las presidenciales en conjunto. Es que los comicios que enfrentarán al candidato republicano Donald Trump y a la demócrata Kamala Harris son —a ojos del sector privado— inéditos; no solo por lo estrecho de los pronósticos según las encuestas, sino también por sus posiciones; factores que incidirán de alguna u otra manera en las filiales en Chile.

Estados Unidos es el segundo inversionista extranjero con más presencia en el país, con un *stock* superior a los US\$ 25 mil millones, y sus principales empresas instaladas aquí. Walmart, Microsoft, Amazon, Google, Citi, UnitedHealthcare, Apple, Deloitte y los ejemplos se multiplican. Por tal razón, las elecciones de EE.UU. son un tema fuerte entre ellas. Más de alguna ha contratado a especialistas para que les hagan análisis detallados respecto a los candidatos y sus políticas, y a nivel gremial, la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio (Amcham Chile) —que coincidentemente tiene elecciones a fin de mes (ver recuadro)— ha realizado seminarios para profundizar en esos aspectos. ¿El último? El viernes de la semana pasada, en que los analistas internacionales Carl Meehan y Lucía Dammert desmenuzaron el panorama electoral.

“Estas elecciones han concitado gran interés a nivel general no solo en Chile, sino que en todo el mundo, por lo reñido que se proyecta el resultado, lo cual no se veía desde hace mucho tiempo. Como dicen allá, *too close to call*”, señala la gerente general de Amcham, Paula Estévez.

A puertas cerradas, varias empresas contactadas se sinceran: “Las compañías norteamericanas en Chile prefieren que gane Kamala”. “*Business as usual*”, lo resume otra fuente. Ello a diferencia de las empresas de origen chileno, dice un ejecutivo, que apuestan por Trump.

Las donaciones para la campaña de Kamala Harris hoy superan con creces a las del candidato republicano. Solo en agosto, la representante demócrata recaudó el triple que su competidor, impulsadas por tecnológicas como Google y Microsoft. Aún más, desde que partió su campaña ha reunido US\$ 1.000 millones, según CNN, un hito alcanzado más rápido que cualquier otro candidato, con varias de las principales empresas a su favor.

Los temores

Tanto Trump como Kamala poseen aspectos en común: los dos quieren que EE.UU. siga siendo la primera potencia mundial, ambas tienen políticas proteccionistas (America First) y de control migratorio. ¿La diferencia? La forma y la profundidad de esas apuestas.

La *country managing partner* de EY Chile,

Macarena Navarrete, destaca que por los dos lados hay aspectos que generan “ruido” en las empresas: “Por el lado de Harris, ha señalado que impulsará una reforma tributaria, que podría ser un freno para la economía de EE.UU. más que por el contenido, por la incertidumbre que toda iniciativa fiscal implica”. De hecho, apunta a elevar de 21% a 28% el impuesto corporativo. Y por el lado de Trump, señala, “evidentemente la agenda proteccionista y antiinmigración preocupa de sobremedida a las empresas, pensando en cómo, en el contexto de recuperación económica, se puede privilegiar la industria local en desmedro de inversiones extranjeras”.

Y es esto lo que más resuena entre las filiales estadounidenses en Chile. No son pocas las empresas que recuerdan el primer período de Trump y su agresiva política en contra de China. Incluso en junio de 2019, 660 empresas norteamericanas le enviaron una carta urgiéndolo a terminar con la disputa comercial con el gigante asiático, ya que los aranceles dañaban los balances. Desde este lado del mundo temen que de salir Presidente, presione a los países a tomar posición. China es hoy nuestro principal socio comercial. Y las decisiones de Trump podrían encarecer los costos logísticos. Ya ha dicho que de ganar, subirá los aranceles de las importaciones chinas más de un 60%. Mientras que el alza será de un 10% al resto de las internaciones.

“El proteccionismo impulsado en su administración anterior y la tensión con grandes potencias como China fue un ruido que se mantuvo durante años y que persiste en el contexto actual”, subraya Navarrete. “Nos preocupa que algunos candidatos puedan cambiar los aranceles con países, aunque estamos resguardados por los TLC”, dice un alto ejecutivo en Chile.

A lo que Paula Estévez agrega: “Evidentemente que vemos con preocupación y estamos especialmente atentos a las pro-

puestas proteccionistas que han surgido durante la campaña a la presidencia de Estados Unidos”.

Ello, sin desconocer que Kamala Harris también prevé continuar la senda contra la avanzada china. Tal es así que una fuente relata que *startups* chinas que habían crecido apoyadas por *ventures* de EE.UU. hoy están en una crisis porque esos *ventures* se retiraron, ya que gana quien gana la posición contra China seguirá.

La socia de Alessandri Abogados, Macarena Gatica, destaca que la preocupación es global no solo de compañías en Chile. “Las inquietudes se presentan ante posibles cambios regulatorios, sin embargo, es importante destacar que Estados Unidos tiene instituciones robustas, las que esperamos que puedan ser un contrapeso a iniciativas que pudieran afectar a inversiones chilenas”, destaca.

A ello —dice otra fuente— se suma la postura de Trump frente a organismos internacionales y el escaso poder que le otorga a instancias multilaterales, donde Chile tiene un rol activo.

La figura de Bernadette

Aunque la preocupación más importante tiene nombre y apellido: Bernadette Meehan. Durante el primer período de Trump, Chile no contó con embajador de EE.UU. Carol Perez fue el representante hasta 2019 y el Presidente Trump, de manera inédita, no lo renovó en todo su período. Al asumir Joe Biden, en junio nombró a Meehan.

Y ahora no hay dos voces: todos concuerdan en que ha sido una representante de primer nivel, una interlocutora cercana y activa frente a las preocupaciones de las filiales. Pero tendrá fecha de término si sale electo el candidato republicano. En privado, la embajadora ha reconocido que en ese escenario dejaría el cargo. Contactada a la embajada aseguran que: “Todos los embajadores de EE.UU. están al servicio

del presidente. En este momento, la embajadora Meehan no tiene nada para anunciar en esta materia”.

La embajadora es considerada del ríflon demócrata: antes de ser designada era la vicepresidente ejecutiva de Programas Globales de la Fundación Obama, tras haber desarrollado una carrera de más de una década en el servicio exterior de EE.UU.

¿Y pasaremos cuatro años sin representante? En el sector privado auguran que ahora será distinto. El litio haría cambiar esa actitud. Un ejecutivo lo resume así: “Chile ahora es un país muy atractivo por el litio, que es un mineral crítico. Y un ejemplo: El tratado de doble tributación estuvo 13 años parado en Estados Unidos. Y de repente avanzó porque Chile iba a empezar con las licitaciones del litio y no tenerlo firmado implicaba una ventaja para los chinos. Y se firmó”.

Además, en un contexto actual en que el embajador chino, Niu Qingbao, es un personaje muy activo. En ese escenario, las empresas norteamericanas en Chile tienen razones para confiar.

La misión a EE.UU.

En septiembre, un grupo de altos ejecutivos y empresarios visitó Estados Unidos, en un viaje organizado por Amcham. Entre los asistentes estuvieron el gerente general de Falabella, Alejandro González; de Cencosud, Rodrigo Larraín; el gerente general de Quíenco, Francisco Pérez Mackenna; el director de Embotelladora Andina, Gonzalo Saúl; el vicepresidente de Agropur, José Guzmán, entre otros. El periplo tuvo como tema central, las elecciones en EE.UU. y sus impactos. De hecho, se reunieron con altos representantes de ambos candidatos.

Testigos de ese viaje señalan que se hicieron muchas preguntas respecto a la preocupación que existe por un posible abandono de América Latina. Asistentes les plantearon directamente que de abandonar la región, China entraría con fuerza. Y ambos partidos señalaron que eso no ocurriría. “Esimó que nombrarán embajador. Chile es un país relevante en el litio, y también en *data centers*”, destaca un ejecutivo. Hoy existe una gran inversión americana en ellos. Existen proyectos por unos 30 *data centers*: mitad de EE.UU., mitad de China, dice un conector de la industria. Y agrega: “Quien domine los *data centers* acá, dominará los datos en todo Sudamérica”.

Otra de las dudas apuntó a que de ganar Trump, quitaría el *Inflation Reduction Act*, política que busca frenar la inflación, mediante la baja en el valor de los medicamentos y la reducción del déficit, pero que además contiene incentivos que promueven la energía limpia, un eslabón para el desarrollo de Chile. Y la respuesta —para agrado de los inversores— fue: “No”, dado que justamente son un incentivo para las energías verdes, en circunstancias que las oportunidades que ambos candidatos ven en los mercados emergentes son energías, tecnología e infraestructura.

Otro punto que les daría tranquilidad es el tradicional *check and balance* en el Congreso. Desde las compañías señalan que no hay posibilidades de que un solo candidato gane la presidencia, la Cámara y el Senado, por lo que ese contrapeso debiera continuar.

“Estos resultados serán claves para ver cómo quedará finalmente el contrapeso entre ambos poderes del Estado, y también nos entregará una noción más clara de cómo avanzarán las propuestas del candidato presidencial que finalmente resulte electo”, dice Estévez. Y agrega: “Siempre se ha reconocido el *check and balance* de Estados Unidos, lo cual da cuenta de la fortaleza de sus instituciones”.

Walmart, Microsoft, Rio Tinto, Principal... el nutrido grupo que busca llegar a Amcham

Para el próximo 31 de octubre están fijadas las elecciones de Amcham. Ese día se renovará un tercio del directorio de la cámara que reúne a las empresas norteamericanas en el país, es decir, cuatro posiciones de una mesa de 12.

Quienes conocen de la interna explican que los comicios se han ido haciendo cada vez más interesantes para las empresas dada la injerencia que ha tomado al tener a la embajadora de Estados Unidos, Bernadette Meehan, como directora honoraria, y al ser una cámara que realiza un *lobby* activo según los intereses de sus socios. De hecho, lo revela la cantidad de postulantes, y la relevancia de las empresas que los respaldan. También las activas campañas que impulsan varios postulantes, mal que mal, son 500 votos. Las empresas tienen todo el mes para votar, y el

conteo se realiza el 31 de octubre.

Para las cuatro plazas hay 12 interesados, líderes de grandes compañías: el CEO de Walmart, Orlán Barrientos, compañía que nunca ha estado en el directorio; Thiago Dias, de MasterCard; Jorge Dinamarca, de GE HealthCare; Soledad Jeria, de Rio Tinto Mining; Jorge Nazer, presidente de Grupo Alto; Miguel Pochat, de Deloitte; Carlos Rodríguez, de Microsoft Chile; Gabriela Salvador, de Vantrist Capital; Pablo Sprenger, de Principal; y Mario Velázquez, de Schneider Electric.

Se suma la actual presidenta de Amcham, Roberta Valença —de The Coca-Cola Company— y Nicolás Goldstein, de Accenture Chile, que van a la reelección. Los que no continúan —por el término de su período— son Macarena Navarrete, de EY, y Eduardo Rojas, de Aramark.