



**PATRICIO SEPÚLVEDA,**  
 PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE  
 COMERCIO DE CHILE EN EEUU:

**“El boom de la migración de empresas chilenas a EEUU se debe a la inestabilidad e incerteza que trajo el estallido social”**

■ De acuerdo con el directivo, los profesionales y empresarios migran al mercado estadounidense para buscar un mejor retorno de su inversión, mayor estabilidad y señales claras.

POR LAURA GUZMÁN

El 6 de junio de 2003, nuestro país suscribió con Estados Unidos el Tratado de Libre Comercio (TLC), hito que el presidente de la Cámara de Comercio de Chile en el país norteamericano, Patricio Sepúlveda, destaca como un gran impulsor del ingreso de empresas chilenas a ese mercado.

En esta trayectoria de relaciones bilaterales, el directivo recalca que, a pesar del convenio entre ambas naciones, hubo un período que marcó un antes y un después en relación con la migración de empresas chilenas a EEUU.

“El estallido social marcó una diferencia notable. Esto generó muchas inquietudes, muchas dudas. Siempre existió el interés de entrar a Estados Unidos, pero después de 2019 vimos un boom notable”, enfatiza Sepúlveda.

- **¿Qué generó el estallido social en las empresas que decidieron migrar a EEUU?**

- El boom de la migración de empresas chilenas a EEUU se debe principalmente a la inestabilidad e incerteza que trajo el estallido social al país. En definitiva, las cosas se han ido estabilizando, pero aún así, la visión del empresario chileno respecto del mercado nacional no es tan buena. Seguimos teniendo incertidumbres en ciertos procesos que hacen que el inversionista chileno tenga una propensión a repartir sus fichas en distintos mercados.

- **¿Por qué EEUU?**

- Estados Unidos es muy abierto. Es un país que está preparado para recibir inversiones, para hacer crecer los negocios. Los profesionales y empresarios ven dónde tiene un mejor retorno su inversión, dónde hay mayor estabilidad y mayores señales de seguridad, señales claras respecto a qué es lo que va a pasar con los negocios. Además, en términos de los impuestos generales, es mucho más atractivo que lo que tú encuentras en Latinoamérica y en Europa.

- **A su juicio, ¿qué efectos ha traído la migración de inversionistas chilenos a EEUU para el ambiente de negocios en Chile?**

- Los recursos siempre son limitados. Imagina que tenemos una empresa que tiene para invertir \$ 100 mil, y si solo está en Chile, el total de la inversión va a ir para el país. Pero si una empresa

migra, ahora la inversión que queda en el país va a ser menor. En el mediano o largo plazo, esa inversión que hace en Estados Unidos le va a hacer crecer el negocio en Chile. Pero en el corto plazo, la inversión en el país es menor. Lo preocupante, son las señales que esto entrega.

- **¿Cómo cuáles?**

- Chile hace algunos años tenía una marca muy potente, emitía señales claras de la

receptor de inversión chilena entre 1990 y 2020, con 9,8% del total e inversiones por US\$ 13.287 millones.

Y en los últimos años, han entrado a ese país grandes compañías como Concha y Toro, Arauco, Empresas Copec, Agrosuper, BCI y Antofagasta Minerals, entre otras. Asimismo, pequeñas y medianas empresas han decidido migrar para seguir haciendo crecer su negocio.

- **¿Qué tipo de empresas han entrado a EEUU?**

- Principalmente empresas que exportan productos. Por ejemplo, las viñas. Los vinos chilenos son una marca reconocida, que están tratando de penetrar y consolidarse en distintos mercados y en EEUU ha sido una buena experiencia. También lo vemos con empresas que vienen a desarrollar proyectos inmobiliarios, empresas tecnológicas y financieras.

- **¿A qué zonas de EEUU entran estas empresas?**

- Fundamentalmente en la Costa Este de Estados Unidos y el Estado de Florida. La ventaja es que Florida está mucho más cerca y tiene un muy buen servicio de transporte, tanto por vía aérea como marítima.

- **¿Cómo les ha ido a estas empresas en general?**

- Es difícil, por supuesto, pero hay experiencias notables y de muy larga data, como Latam, BCI, Copec. Estas son empresas obviamente muy grandes, pero también hemos visto casos de éxito de empresarios de vinos, de salmones, que han logrado triunfar en el país.

- **¿Cuáles son los errores más comunes que se cometen en ese mercado?**

- Los fracasos están por la tentación de hacerlo todo muy rápido. Aquí hay que estudiar muy bien en qué sectores existen los mejores retornos. Estudiar el mercado y la cultura de los consumidores en EEUU. Es importante también asesorarse por gente que conoce el mercado.

- **¿Qué sectores faltan por estimular en ese país?**

- La agroindustria podría tener una oportunidad muy interesante, traer todo lo que se ha desarrollado en Chile en esta materia. También todo lo que se ha hecho en minería, la tecnología asociada a este rubro podría entrar acá. Chile tiene un rol muy importante en la minería que se debe aprovechar. Y en el plano financiero, también se puede seguir creciendo.

**“Con el estallido social, y la crisis económica, se emitieron señales que sembraron dudas. Vimos a muchas empresas llevando su capital de inversión afuera”.**

**“La agroindustria podría tener una oportunidad muy interesante, y también todo lo que se ha hecho en minería”.**

economía, y de las oportunidades de inversión en el país. Con el estallido social, y la crisis económica, se emitieron algunas señales que sembraron dudas. Vimos a muchas empresas llevando su capital de inversión para afuera, lo que no ayuda mucho. Pero yo diría que, en los grandes números, la situación no es dramática. En Chile también hay oportunidades.

**Oportunidades en el mercado de EEUU**

De acuerdo con el último informe del Ministerio de Relaciones Exteriores, Estados Unidos fue el quinto