



MACARENA NAVARRETE
 MANAGING PARTNER DE EY CHILE

EY no descarta adquisiciones: “Tenemos un mandato ético de crecer”



JULIO CASTRO

La ejecutiva indica que, si bien la estrategia es expandirse con recursos propios, siempre están analizando opciones.

POR NICOLÁS CÁCERES

A inicios de 2025, la *managing partner* de EY Chile, Macarena Navarrete, cumplió siete años en el cargo. Desde su posición ha liderado la expansión de la firma hacia nuevas áreas de negocios, como la consultoría en diversas temáticas vinculadas a la tecnología, y en paralelo, también busca dejar un legado.

Uno de ellos es el nuevo edificio corporativo de la “Big Four”, programado para diciembre. La firma dejará sus oficinas ubicadas en Presidente Riesco, Las Condes, y se mudará al Barrio El Golf, específicamente a un edificio ubicado en la intersección de las calles Gertrudis Echeñique y Callao, a pasos de entidades financieras como Credicorp y Bci, entre otros actores.

La obra gruesa del edificio –que fue diseñado por el Premio Nacional de Arquitectura, Francisco de Borja García-Huidobro– ya fue entregada, pero aún resta la instalación del inmueble y el “brandeo” de las nuevas oficinas.

Aunque es común que Navarrete dé entrevistas sobre temas tributarios –una de sus especialidades–, esta vez, se detuvo para hablar con DF sobre las principales líneas de negocio de la firma (consultoría, auditoría e impuestos) y las palancas de crecimiento de EY Chile.

“Como empresa, tratamos de ser

un buen ciudadano, entendiendo que una empresa no solo su última línea, sino que va mucho más allá, por ejemplo, en temas de sostenibilidad y diversidad (...) Tampoco hay que olvidar que esto es un negocio, del que viven 1.800 personas, y estoy muy contenta de nuestro desempeño económico”, reflexiona Navarrete, quien acaba cerrar el año fiscal de EY el 30 de junio.

– **Cerrado el año fiscal (2024-2025), ¿cómo les fue a las principales áreas de negocio de EY Chile?**

– Nosotros no tenemos un *partnership* nacional, sino que compartimos resultados a nivel regional desde México hacia el sur (de América). Entonces, es un poco extraño ver los resultados país por país. ¿Por qué? Por ejemplo, en Chile se obtienen prácticamente todos los resultados de ciberseguridad de la región, pero otros países donde está EY presente nos dan otros servicios.

Tenemos negocios muy distintos. Por un lado, áreas maduras como auditoría, que obviamente crece de manera más orgánica y pausada, pero hay otros negocios que crecen atómicamente, como por ejemplo, la consultoría.

Por ello, el crecimiento total esperado para el ejercicio que comienza en julio de 2025 y finaliza en junio de 2026, será de alrededor de 9%, con una disparidad gigante porque hay líneas que crecerán cerca de 25% y otras que se expandirán

mucho menos.

– **¿Qué tipo de consultoría están solicitando las empresas?**

– En temas tecnológicos, principalmente consultorías de Ciberseguridad, inteligencia artificial (IA), SAP y data. Pero también, está creciendo mucho la consultoría de desarrollo organizacional y personas; y servicios de automatización, entre otras asesorías.

– **¿Qué sectores están demandando estos servicios?**

– La minería en Chile siempre ha sido un área súper potente para nosotros, porque constantemente está demandando servicios y especialidades. También, se destaca la industria de servicios financieros, telecomunicaciones y consumo.

Salir de compras

– **La semana pasada, Deloitte Chile informó la adquisición de la consultora Virtus Partners. ¿El plan de EY considera crecer inorgánicamente?**

– Siempre estamos viendo crecimiento inorgánico. La estrategia de EY es crecer y es un mandato ético para nosotros. No puedo esperar que un socio se jubile para darle la posibilidad a los profesionales más jóvenes de ser socios de nuestra compañía.

Por lo tanto, tengo que ampliar la “pirámide” para que más personas puedan llegar a ser socios. Esto hace que tengamos que crecer

constantemente.

– **¿A través de compras, por ejemplo?**

– Nosotros optamos siempre en primer lugar en darle oportunidades de crecimiento a nuestra gente. Pero a veces existen opciones o necesidades de crecer en áreas donde no tienes los profesionales listos. Y ahí, no tenemos ninguna reticencia para hacer incorporaciones inorgánicas, pero éstas deben hacer un *match* con nuestra cultura.

Oportunidades en Estados Unidos

– **A nivel internacional ¿Cómo analiza la reforma tributaria recién aprobada en Estados Unidos?**

– Es una reforma que se enfoca en hacer a Estados Unidos un país más atractivo, permitiendo más inversiones; que se establezcan empresas holding para el resto del mundo; mantener y prorrogar beneficios del primer mandato de Donald Trump; tiene normas sobre depreciación más de tipo instantáneo que alivian la carga tributaria, entre otras medidas.

– **¿En este contexto, existen oportunidades para los inversionistas chilenos?**

– Si. Este es un momento en que se nos abren las puertas con mejores condiciones en sectores, como por ejemplo, el área inmobiliaria para uso personal, oficinas o industrial tiene bastantes beneficios.

“No puedo esperar que un socio se jubile para darle la posibilidad a los profesionales más jóvenes de ser socios de nuestra compañía. Por lo tanto, tengo que ampliar la ‘pirámide’ para que más personas puedan llegar a ser socios”.