

Fecha: 01-02-2026
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: NUEVO PRESIDENTE DE AMCHAM FIJA META de US\$ 40 mil millones de inversión estatal estadounidense para Chile

Pág.: 6
Cm2: 972,6
VPE: \$ 12.775.783

Tiraje: 126.654
Lectora: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

“**T**enemos socios con proyectos detenidos hace 10 años”. Con esa frase, Nicolás Goldstein (52) resume uno de los principales obstáculos que hoy enfrenta la inversión extranjera en Chile. Acaba de asumir como presidente de la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio (Amcham), en un período tensionado por la geopolítica y barreras comerciales, y con el mundo empresarial atento a las definiciones regulatorias y políticas.

Es CEO de Accenture para Sudamérica, la empresa de consultoría en tecnología. Es argentino y vive en Chile hace 15 años, licenciado en Administración de la Universidad de Buenos Aires y con un MBA de la Universidad de California, Berkeley. Antes de Accenture, se desempeñó en altos cargos en Latam Airlines y McKinsey.

Su período en la presidencia será de dos años, hasta enero de 2028, y tendrá como propósito “consolidar a Amcham como articulador entre ambos países, donde confluyan las empresas, los inversionistas, los gobiernos y seamos un facilitador de la conversación”. Coincidirá con los tres años que estará en Chile el embajador de Estados Unidos, Brandon Judd, con quien ya han establecido una relación cercana, puesto que “tiene una agenda súper explícita pro inversión”, dice el ejecutivo.

El principal foco de su gestión estará en el pragmatismo, asegura, “transformando ideas de inversión en proyectos reales, impulsando una agenda pro crecimiento para Chile en temas de permisología, de seguridad, de modernización regulatoria, e inversión en sectores estratégicos”. Además, “debemos ser los guardianes del tratado de libre comercio, que es muy beneficioso para Chile, evitar la doble tributación y que siga habiendo certezas jurídicas”, agrega.

Y se encuentra con un contexto propicio para cumplir esos objetivos, puesto que este año confluyen “un ciclo político nuevo en Chile que empieza en marzo, que aparentemente viene con una agenda económica muy orientada al crecimiento y a la inversión, el cobre en cifras récord, y una enorme fila de proyectos (de empresas estadounidenses) para los próximos años, algunos súper avanzados que podrían catalizarse rápido”.

—¿Ese optimismo lo ve también entre los socios de Amcham?

“Claramente, los vemos muy optimistas en relación a lo que viene hacia adelante, de cara a la inversión y al comercio. Tenemos una mirada técnica y dentro de ella los vemos muy positivos.

Esta es una cámara muy sana, hace dos años éramos 450 socios, ahora ya somos 520 y tenemos mucha demanda”.

—¿Cómo proyecta el escenario para Chile este año?

“Con Estados Unidos tiene una oportunidad tremenda, pero debe hacer la tarea interna, que es trabajar en seguridad, en la permisología y en reglas claras, para demostrarles a los inversores que volvimos al camino de la inversión, de la predictibilidad y las certezas”.

—¿Son las principales fricciones para los proyectos que están detenidos?

“Totalmente. Hoy la percepción es que se perdió velocidad en la implementación de proyectos de inversión. Tenemos socios con carpetas puestas hace 10 años.

La Cámara Chileno Norteamericana de Comercio ya agrupa a 520 socios:

NUEVO PRESIDENTE DE AMCHAM FIJA META de US\$ 40 mil millones de inversión estatal estadounidense para Chile

En su primera entrevista en el cargo, el CEO de Accenture, Nicolás Goldstein, afirma que destrabar la permisología, reforzar la seguridad y dar certezas regulatorias será clave para activar una “fila de proyectos” detenidos de empresas de EE.UU. en los próximos años. Ya coordina, además, con el embajador Brandon Judd traer “inversión fresca” que el Estado norteamericano presta a países en desarrollo. • GUILLERMO V. ACEVEDO

Cualquiera que sepa que tardará 10 años en hacer una casa, probablemente se vaya al condominio del lado, donde tardará un año y medio.

La permisología hoy tiene un peso muy grande en las inversiones, pero toda la parte institucional creo que está intacta y hay que mantenerla así, las tasas de interés bajas, todo eso ayuda a la inversión”.

—¿Qué gestiones se han hecho desde Amcham para impulsar o destrabar proyectos?

“Por ejemplo, cuando pusieron los aranceles, la cámara trabajó mucho para asesorar técnicamente a la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales en la implicancia de estos aranceles. Hemos trabajado muy bien con ambos gobiernos para que esos aranceles queden en el mínimo. Hacia adelante, si todo sale bien, se van a reducir o incluso eliminar.

Como el nuevo gobierno no estará vigente hasta el 11 de marzo, no estamos haciendo nada por un tema de compliance y protocolo. Pero somos agnósticos al gobierno y queremos que nuestros socios comercien más”.

—¿Qué diferencia tendrá su liderazgo respecto de los anteriores?

“La cámara viene haciendo muy bien las cosas y lo vemos por la respuesta de los socios. La diferencia que puede haber es que me tocó vivir y gestionar muchos países de Latinoamérica junto a Chile, entonces la conexión con los otros Amcham de otros países, de donde se puedan traer mejores prácticas, creo que eso va a aportar.

Además soy una persona, más que de reducir costos, de crecimiento y de avanzar en nuevos negocios, y esto nos permitirá gestionar más inversiones y más socios”.

Nuevos fondos desde EE.UU. y la renovación de la diplomacia

El America’s Development Finance Institution (DFC) es el organismo estatal de Estados Unidos que permite financiar obras estratégicas de países en desarrollo. Hasta ahora Chile no entraba como uno de los países objetivos de estos recursos, pero a partir de este año —asegura Goldstein— Chile entró en ese listado: “Es una gran oportunidad que se abre”, dice.

El fondo puso a disposición US\$ 205 millones para financiamiento en energía, infraestructura, minerales críticos, agricultura, salud u otros. “La conversación que tuvimos con el directorio y también con el embajador Judd, es ponernos la meta de salir a buscar US\$ 40.000 millones para que vengan a Chile como inversión fresca.

Esta cámara tiene 100 años, y la relación entre estados de Estados Unidos y Chile va mucho más allá de un gobierno en particular”.

—¿Cómo es la relación con el embajador?

“Súper positiva. En estas seis semanas, nos hemos juntado seis veces, eso te da una idea de lo cercano que es. Tenemos diálogo fluido y una visión común, y creo que una coordina-

ción permanente es muy importante para fortalecer esta relación entre Estados Unidos y Chile, atraer inversión y generar proyectos concretos”.

—El próximo ministro de Hacienda, Jorge Quiroz, mencionó el caso de Accenture como ejemplo de compañías que buscan capital humano en Argentina y no en Chile, ¿por qué?

“En Argentina hay una ley que se llama Ley de Economía del Conocimiento que te da un beneficio tributario si contratas profesionales para tareas asociadas a carreras STEM, y si eres una empresa certificada por el gobierno. Esto hace que tus costos sean menores y más competitivos.

En Accenture, hay 14.000 empleados en Argentina y 2.000 en Chile, porque de esos 14.000 hay como 10.000 que dan servicios al exterior desde Argentina. El talento digital se exporta sin fletes, sin aduanas, permite dar trabajo muy rápido, sin construir ninguna fábrica. Acá en Chile no existe eso.

Si el ministro tiene interés en una ley similar y si la ley nos hace más competitivos, para mí es más fácil tener más empleados en Chile y de acá exportar al mundo”.

—Cumplido el primer año de gobierno de Trump, ¿cómo proyecta el futuro de la relación?

“El gobierno de Trump está súper enfocado en repositionar la relación entre Estados Unidos y Latinoamérica y ponerle mucho énfasis en el hemisferio occidental, en seguridad, migración, energía, y otros.

Nuestra relación es un comercio de US\$ 31.000 millones, y Chile es visto como un socio serio. Vemos una oportunidad espectacular, porque Chile cumple con atributos deseados por Estados Unidos, como estabilidad política, institucionalidad sólida, tratados vigentes, recursos estratégicos y una relación bilateral de muchísimos años”.

—¿Qué perfil debe tener el nuevo embajador de Chile en EE.UU.?

“Será súper bienvenido que tenga un perfil empresarial, porque los grandes temas con Estados Unidos van a estar en torno al comercio, la inversión y quizá en seguridad. Tiene que ser una combinación, de un empresario que haya tenido recorrido, que pueda conversar con el empresariado chileno que quiera entrar en Estados Unidos, pero también con el americano para que las inversiones vengán”.

—¿Similar a lo que representa el futuro canciller Francisco Pérez?

“Que Francisco Pérez Mackenna sea el nuevo canciller es una súper buena noticia para Amcham. Tuve la suerte de viajar con él por la cámara, fue director Amcham y el chair del comité de inversiones y negocios, y es un profesional espectacular, de trayectoria sólida, visión estratégica, conoce el mundo empresarial, entiende lo que es la inserción de Chile en el mundo”.

—Si bien no ha sido nombrada, trascendió que la gerenta de Amcham, Paula Estévez, podría asumir en la Subrei, ¿qué le parece?

“Son trascendidos de prensa y hay que ser muy prudentes, cualquier decisión debe ser comunicada por el Presidente electo, José Antonio Kast”.

—¿Cómo califica su gestión ejecutiva en Amcham?

“La gestión de Paula en Amcham ha sido y es excepcional. Durante los últimos cinco años llevó a la cámara a un nivel superior de funcionamiento, de relación con los socios, y en la relación con Estados Unidos. Agilizó y aceitó un montón de procesos y ha sido un referente del Gobierno actual para temas arancelarios también”.

Nicolás Goldstein, nuevo presidente Amcham.

