

La frenética bitácora en Chile de Brandon Judd para blindar la inversión estadounidense



Desde su arribo a Chile, el nuevo embajador de Estados Unidos ha desplegado una inédita ofensiva, reuniéndose a diario con empresas, gremios y autoridades. Con el foco puesto en la permisología, inversión y minerales críticos, su bitácora es contundente: solo con AmCham ya suma seis encuentros de trabajo. A eso se suman citas con Albemarle, EnergyX, Freeport-McMoRan, Google, Salesforce, Uber, AES y Chilean Cobalt Corp., entre otras. Lejos del bajo perfil, el enviado de Donald Trump busca blindar las relaciones económicas.

FERNANDO VEGA

La primera señal de que se trataba de un diplomático con estilo propio llegó por teléfono. Solo unas horas después de aterrizar en Santiago, el 19 de noviembre, el nuevo embajador de Estados Unidos en Chile, Brandon Judd (54), avisó que estaría esa misma tarde en el aniversario 35 de McDonald's en Chile. Fue uno de los primeros actos de un libreto marcado hasta ahora por una agenda frenética, tuits diarios y el blindaje de los intereses estadounidenses.

Asistentes a la actividad cuentan que en las oficinas de Arcos Dorados –la franquicia que opera McDonald's en Chile– todo estaba milimétricamente calculado con meses de antelación para la celebración de sus 35 años en el país. Por la embajada de Estados Unidos se esperaba a Richard Yoneoka, jefe de misión adjunto y otros personeros. Pero a media tarde, el embajador Judd decidió que esa sería su actividad oficial de la jornada.

Unas horas después, el propio diplomático felicitaba el cumpleaños en Chile de la cadena de comida rápida a través de la cuenta de la embajada en la red social X (ex Twitter).

Si inesperada llegada fue una primera muestra de lo queería su estilo, una declaración de principios y a la vez una anécdota que circuló con rapidez en el mundo diplomático y de los negocios. Porque nadie imaginó lo que vendría después.

Ex agente y ex presidente del Consejo Nacional de la Patrulla Fronteriza de EE.UU., el embajador designado por Donald Trump en marzo de 2025 y confirmado por el Senado de ese país en octubre, no para. Y al igual que otros embajadores y autoridades de la administración Trump, utiliza activamente las redes sociales para dar a conocer lo que le interesa. Desde allí, Judd ha construido una narrativa de embajador en terreno, que con smartphone en mano resalta a través de redes sociales la labor e intereses de las empresas estadounidenses en el país.

El intercambio bilateral entre Chile y Estados Unidos supera los US\$ 45 mil millones anuales (incluyendo bienes y servicios), mientras que las inversiones norteamericanas en el país ascienden a US\$ 31 mil millones, según los datos del Banco Central. Además, Estados Unidos es el principal destino de la inversión chilena directa en el exterior: US\$ 16.128 millones, casi el 25% de todos los capitales chilenos fuera del país.

Sorpresa en El Abra

Diversas fuentes que hablaron con Pulso coincidieron en que Judd llegó con una agenda marcadamente comercial y de seguridad a Chile que, en todo caso, no oculta. También coincidieron en que viene bastante bien informado, puesto que conoce los mercados y condiciones en que operan las empresas de su país. También a sus protagonistas y que se preocupa de establecer puentes directos con los privados.

Suele asistir a todos los encuentros acompañado de Rick Yoneoka, el jefe de misión adjunto, un diplomático de carrera que es muy conocido en el sector privado y el servicio exterior chileno, ya que lleva varios años en el país.

El 8 de enero, en la misma embajada, Judd sorprendió a los presentes con su acabado conocimiento del plan de ampliación de US\$ 7.500 millones que la Minera El Abra (de la estadounidense Freeport-McMoRan, en sociedad con Codelco) comenzará este año para extender su vida útil y aumentar la producción. La inversión incluye una nueva planta concentradora, desaladora y diversas infraestructuras. La cita fue planeada como una actividad de saludo protocolar, casi una tradición en las firmas estadounidenses presentes en Chile que acuden a un desayuno con cada nuevo representante de su país, pero tras el encuentro nadie quedó indiferente ante los informados comentarios del diplomático. "Las cadenas de suministro seguras y confiables de minerales críticos son esenciales para la seguridad nacional de Estados Unidos. Me complace colaborar con empresas como Freeport-McMoRan para fortalecer y mantener sólidos estos vínculos estratégicos con Chile", tuiteó esa mañana.

Judd se mueve con mucha soltura en el país, ya que vivió en el país en los 90 como misionero mormón. Allí aprendió a hablar "en chileno", algo que ha destacado en sus conversaciones más coloquiales.

Seis reuniones con AmCham

"Hemos construido una relación de trabajo muy estrecha con el Embajador Brandon Judd, reflejada en los seis encuentros, reuniones y actividades que hemos realizado desde su llegada, lo que ha permitido mantener un diálogo fluido y una coordinación permanente en torno a los temas clave de la relación bilateral", señalan desde AmCham Chile, la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio, que se ha convertido en uno de los escenarios predilectos del nuevo embajador de Estados Unidos. Tanto, que el lunes 26 de enero, el nuevo presidente de la entidad Nicolas Goldstein reveló en CNN la meta concreta de esta coordinación: "Nuestro objetivo es traer US\$ 40 mil millones de inversión de EE.UU. a Chile en los próximos tres años", afirmó el también CEO de Accenture Sudamérica Hispana, citando explícitamente el trabajo conjunto con el embajador.

La primera reunión se efectuó el 17 de noviembre en la embajada norteamericana, donde Judd recibió a la cúpula del gremio de esa fecha: Roberta Valenca (presidenta), Paula Estévez (gerente general y próxima Subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales) y Nicolás Goldstein. Allí se fijaron las "líneas de trabajo": profundizar comercio e inversión.

Una semana después, Judd fue a las oficinas de AmCham. Ante el directorio y socios estratégicos habló directamente de agilizar los procesos de permisos, queja que hizo oficialmente pública el 5 de diciembre, cuando después de un encuentro con empresas estadounidenses que tienen presencia en Chile, el embajador puso en X: "Gran reunión con inversionistas de EE.UU. Escuché atentamente sus preocupaciones sobre la 'burocracia gubernamental'. Coincidimos en que eliminar estas trabas es urgente para que la inversión siga llegando a Chile".

El 9 de diciembre fue la cuarta reunión.

SIGUE

Fecha: 31-01-2026
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: La frenética bitácora en Chile de Brandon Judd para blindar la inversión estadounidense

Pág. : 14
Cm2: 408,8

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:
 No Definida

78.224
253.149

El tema principal fue la participación de los chilenos en el SelectUSA Investment Summit 2026, una feria que se realizará en mayo en EE.UU. para incentivar las inversiones en ese país. Van inversionistas de todo el globo. Sin embargo, quienes han participado en algunos encuentros con el diplomático sostienen que Judd ha destacado varias veces –“y de manera muy positiva”, añaden–, cómo en los últimos años los empresarios chilenos han ido colocando su dinero en el país del norte, citando casos concretos. “Estados Unidos está abierto a los negocios. Invitamos a las empresas chilenas a expandir sus horizontes en el mercado más dinámico del mundo”, puso Judd en su cuenta de X.

Unos días después, el 19 de diciembre, AmCham le brindó la bienvenida oficial a Judd en la residencia privada de Roberta Valenca. Allí, el embajador fue visto conversando animadamente con algunos representantes de firmas globales en un ambiente calificado como bien “gringo”, por lo formal y distendido a la vez. Un asistente recuerda haberlo oído compartir algunas anécdotas y pasajes de su estadia juvenil en Chile.

La última reunión fue la semana antepasada y se trató de un almuerzo de trabajo con el directorio para la Planificación Estratégica de AmCham en 2026. El objetivo: aumentar las inversiones.

El “choque” por Uber

Tras reunirse con ejecutivos de Uber, el 8 de enero, Judd hizo una crítica directa a la legislación chilena, calificando la Ley de Empresas de Aplicaciones de Transporte como una “sobrerregulación” que perjudica a los consumidores. El mensaje, acompañado de una foto con los gerentes de la tecnológica, también generó sorpresa, porque tras el tuít del diplomático se desató la molestia del oficialismo en el Congreso.

Por eso, su visita “protocolar”, el 14 de enero a la Cámara y al Senado fue considerada, en verdad como una operación de control de daños, tras el mensaje sobre Uber.

Hasta ese momento, Judd acumulaba otros desencuentros y resquemores a nivel político en el país, especialmente con el oficialismo, por sus dichos sobre las elecciones, Venezuela, la crisis de seguridad y su activa agenda con encuentros de alto nivel con la Fiscalía Nacional, la Armada, Carabineros, la PDI, líderes de la entonces oposición como Evelyn Matthei, think tanks como AthenaLab y la CPC.

Además de Uber, otras tecnológicas con las que Judd ha mantenido encuentros son Google y Salesforce (IA), donde también el embajador sorprendió con sus comentarios sobre las normas chilenas de protección de datos y propiedad intelectual. “Conversamos sobre innovación, tecnología, uso de inteligencia artificial y oportunidades de colaboración público-privada e inversión en Chile.”, puso en X tras la reunión con Salesforce, el 18 de diciembre de 2025.

El litio primero

En cada una de estas citas, la dinámica es similar. El embajador elogia a la empresa y, a menudo, desliza mensajes sobre la necesidad de “certeza jurídica” o expresa claramente el interés de Estados Unidos en

el negocio, como pasó con su reunión con Albemarle el 20 de noviembre de 2025.

Esa fue su primera reunión minera oficial, enviando la señal inmediata de que el litio era una prioridad para este diplomático que unas semanas después –el 10 de diciembre– viajó hasta las instalaciones de la minera en la Región de Antofagasta. En abril de 2025, y en su exposición ante el comité del Senado de su país que debía visar su nominación, Judd había expuesto una de sus principales preocupaciones precisamente sobre ese mineral: “el 71% del litio que fue extraído en Chile el año pasado se fue a China”, dijo, según DF.

Diciembre marcó el salto a terreno. El 11 de diciembre, Judd visitó una segunda minera también en el norte. Fue a los laboratorios de EnergyX, la firma que controla el millonario Teague Egan y que en Chile pilota un nuevo sistema de extracción para el litio. “El futuro de la energía se inventa aquí. Visitando @EnergyX para ver cómo la innovación estadounidense lidera la próxima generación de extracción de litio. Más eficiencia, menos impacto y mayor seguridad para el mercado global de baterías”, tuiteó. También recorrió el puerto, consolidando su perfil de diplomático en terreno.

El 23 de diciembre se reunió con la renovable Verano Energy, donde también se alineó con los proyectos de transición energética de capital norteamericano, destacando su aporte a la “seguridad energética”.

El 16 de enero participó en la ceremonia de AES Andes (EE.UU) y Teck (Canadá), donde se celebró que minera Quebrada Blanca 2 ya opera con energía 100% renovable, suministrada por la firma estadounidense. “Empresas de EE.UU. como AES ayudan a asegurar el acceso a minerales críticos en Chile, en coordinación con nuestros socios canadienses”, posteó.

Cadenas de suministro

Esta semana, la agenda del embajador mostró una pausa, luego de que la semana pasada no diera tregua, con un espaldarazo clave a la minería estratégica y la ayuda por los incendios en el sur, anunciada el domingo 18 por Judd en redes sociales.

El martes 20, apenas seis días después de que la firma anunciara su expansión al negocio de las tierras raras, Judd se reunió con Chilean Cobalt Corp, calificando ese nuevo proyecto y el de cobalto y cobre que la norteamericana desarrolla en Atacama como un eslabón vital para asegurar “cadenas de suministro seguras” hacia Estados Unidos. La firma contará con financiamiento público para procesar estos minerales estratégicos en Norteamérica.

El 21 de enero, Judd estuvo con los fruteros y recordó que con más de US\$ 8 mil millones en comercio bilateral en 2025, “Estados Unidos es el principal mercado para los productos agroalimentarios chilenos”, escribió. En su cita con Iván Marambio, presidente de Frutas de Chile, el diplomático volvió a utilizar el concepto de “cadenas de suministro confiables”, esta vez para los alimentos, dejando claro que para su gestión todo intercambio comercial es un activo estratégico. Es el estilo del nuevo embajador de Estados Unidos.●