

Líder de empresarios canadienses visita Chile: “Necesitamos estabilidad, previsibilidad y fiabilidad en normas y reglamentos”

El presidente y CEO del Business Council of Canada, Goldy Hyder, organización que reúne a los principales ejecutivos y empresas de ese país, aterrizará este domingo en Chile y tiene contempladas reuniones con varios ministros, incluyendo el de Hacienda, con la CPC, y con los representantes de las compañías canadienses en Chile. Esta es la primera visita del representante del principal inversor extranjero en Chile.

Una entrevista de RODRIGO CÁRDENAS

El líder de los empresarios canadienses, Goldy Hyder, comenzará a partir del lunes su primera visita a Chile, con el foco puesto es aumentar las inversiones y mejorar aún más las relaciones entre ambos países.

Hyder es el presidente y CEO del Business Council of Canada, una organización conformada por los presidentes, gerentes generales y emprendedores de las empresas más importantes de ese país, representando a todos los rubros.

Canadá es el principal inversionista extranjero en Chile (con más de US\$40 mil millones en 2024 según datos de la Subrei), con empresas en el sector minero, financiero, energético y otros. Por lo mismo, la visita de Hyder, organizada por la Cámara Chileno Canadiense, las embajadas de ambos países e InvestChile, tendrá una agenda de alto nivel, con reuniones con los ministros de Hacienda, Energía, Obras Públicas, Cancillería y Economía, además de Codelco, la CPC, y los principales representantes de las compañías canadienses en Chile. Incluso tendrá un desayuno sobre el contexto económico nacional, en el que participará el coordinador macroeconómico de Hacienda y Jorge Selaive, economista jefe del canadiense Scotiabank.

¿Cuál es el propósito de su visita?

—Estas cosas pasan por relaciones y oportunidades. Tienen los chilenos un excelente embajador aquí en Canadá, Chile ha estado organizando un ChileDay todos los años aquí y yo he asistido a un par de ellos. Me he reunido con el ministro de Economía y otros, y han presentado argumentos muy sólidos y convincentes sobre las oportunidades en Chile, pero también sobre las oportunidades bilaterales, porque es una calle de doble sentido. Tuvimos la oportunidad de reunirnos con algunos de los ministros en la última conferencia minera PDAC, que es la más grande del mundo y ahí fui invitado (a Chile). Trabajamos, por supuesto, con nuestros homólogos en las cámaras y otros para decir, cómo vamos a ser capaces

de conseguir relaciones de negocio a negocio, pero también relaciones de negocio a gobierno, porque siempre que estás entrando en un nuevo país es importante conocer la política, el entorno político en el que las empresas están entrando y el largo plazo, la estabilidad a largo plazo.

En especial si la incertidumbre ha aumentado en todo el mundo...

—En un momento de tremenda incertidumbre, una de las cosas que ofrece algo de certeza o algo más de previsibilidad son los países con los que tenemos acuerdos comerciales. Y ese es el beneficio de que Canadá y Chile estén en el CPTPP: que las reglas están establecidas, las estructuras están establecidas, los procesos están establecidos. Podemos movernos con confianza en cuanto a lo que sucede en el caso de una disputa o sabemos cuáles van a ser las políticas arancelarias en un momento de tremenda incertidumbre.

¿Y cuáles son sus expectativas sobre esta visita?

—Bueno, en primer lugar, quiero aprender más sobre lo que está ocurriendo en Chile. Esto no es nuevo para muchos de nuestros miembros canadienses que ya están invirtiendo en Chile y llevan allí bastante tiempo. Pero, desde el punto de vista de la minería, la ingeniería y las infraestructuras, hay oportunidades para invertir en Chile y colaborar con la comunidad empresarial de ese país y crear situaciones beneficiosas para todos.

¿Cómo ve el estado de la inversión canadiense en Chile hoy en día?

—Es muy positivo. Canadá es el primer inversor extranjero en Chile, y Chile es el primer destino de inversión de Canadá en América Latina. Tenemos alrededor de 10 empresas canadienses allí haciendo grandes inversiones y operaciones. Pero la realidad es que el potencial es mucho, mucho mayor que donde estamos hoy.

¿Qué se necesita para que este potencial se transforme en realidad?

—Una de las cosas más comunes que escucho de los líderes empresariales son los continuos retos en torno a la previsibilidad



Goldy Hyder, presidente y CEO del Business Council of Canada.

normativa, y la rapidez con la que estos procesos pueden moverse. Si tienes una mina, y tardas de 10 a 15 años en acceder a esa mina, durante todo ese tiempo la empresa está invirtiendo dinero de accionistas, que le recuerdo a la gente que es dinero de otras personas. No pertenece a la empresa, es dinero de los accionistas. La mayoría de las veces es dinero de personas que están en planes de pensiones o de otros, que están invirtiendo en el mercado de valores. Así que tenemos que ser muy responsables a la hora de desplegar ese capital. Si alguien dice que dentro de 15 años le diré si puedes obtener un permiso o no, o si podrás extraer los recursos, es demasiado tiempo. Y el dinero va donde crece el dinero, y va donde es bienvenido. Y permítame ser claro, digo las mismas cosas sobre mi propio país, esto no es de ninguna manera acusar a Chile. Estamos librando la misma batalla aquí en Canadá: las normativas se están volviendo demasiado complejas, se están acumulando demasiadas cosas. Y está retrasando la capacidad de desplegar capital, crear puestos de trabajo y ayudar a crecer a la economía. Así que necesitamos estabilidad, previsibilidad y fiabilidad en esas normas y reglamentos.

¿Y en qué sector ve más oportunidades en Chile?

—Todo el mundo sabe que los minerales críticos son el tema más candente en el mundo de hoy. En términos de cobre, litio, tenemos tanto tecnología, como recursos tecnológicos allí. Nuestros fondos de pensiones son muy activos y están tratando de hacer más,

junto con algunas de nuestras corporaciones de la Corona como Export Development Canada. También tenemos empresas tecnológicas. Y también mencionaríamos las infraestructuras.

¿Qué impacto ve de los posibles aranceles de Estados Unidos para las empresas canadienses, especialmente para las empresas del sector minero?

—Acabo de venir de tres días en Washington. La lente con la que los americanos miran las cosas es efectivamente la de la seguridad económica, y la seguridad nacional. Y así la clave para cualquier tipo de seguridad económica y nacional será minerales críticos. La capacidad de tener un acceso fiable a los minerales esenciales contribuirá en gran medida a desarrollar la propia seguridad económica y nacional. Esa es la oferta que estamos haciendo como Canadá. Tenemos muchos de esos recursos, ustedes tienen muchos recursos trabajando juntos, podemos desarrollarlos, extraerlos de forma segura, responsable, y asegurarnos de que están disponibles para otros que los necesitan y que no los tienen. Sobre los aranceles, esto se va a resolver solo. Va a llevar algún tiempo. Puede ser en los próximos 100 días, puede ser en el próximo año, pero al final se resolverá por sí mismo. Mi conjetura es que los estadounidenses van a terminar con algún tipo de IVA, que es efectivamente lo que es un arancel. Y todos sabemos que no lo pagan otros países, lo pagan los americanos y lo acabarán pagando ellos. ●