

**STUART BERGMAN**  
 VICEPRESIDENTE DEL EXPORT  
 DEVELOPMENT CANADA

“El motor para las empresas ya no será el menor costo. Lo importante es aumentar la resiliencia”



■ El también economista jefe de la institución planteó que “la globalización ya no avanza”, lo que generará cambios en cómo entendemos el comercio.

POR FRANCISCA GUERRERO

“Canadá es el principal inversionista extranjero en Chile, tenemos un acuerdo de libre comercio desde hace años y el comercio bilateral se ha cuadruplicado hasta unos US\$ 3 mil millones. Pero aún hay mucho potencial”, destacó Stuart Bergman, vicepresidente del Export Development Canada (EDC), agencia gubernamental que ha apoyado el vínculo económico entre las dos naciones.

El apoyo financiero a importantes empresas chilenas, como CMPC, Cencosud y Hortifrut, así como a otras alrededor del mundo le dan a Bergman, también economista jefe de la institución, una perspectiva privilegiada de la economía local y global, desde la cual sentencia: “La globalización ya no avanza”.

De visita en Chile para participar del evento *Perspectivas Económicas de Chile, Canadá y el Mundo*, organizado por Scotiabank, la Cámara Chileno Canadiense de Comercio y EDC, Bergman comentó con DF las implicancias de la transformación que atestigüamos, para las empresas, la economía global, su país y Chile.

- **¿Qué efectos de largo plazo advierte por la guerra en Medio Oriente?**

- Si retrocedo un poco, diría que la economía global ha pasado al menos por seis años en una prueba de estrés continua. Tuvimos Covid, la invasión rusa a Ucrania... Ahora estamos lidiando con la situación en Medio Oriente, además hay preocupaciones con los mercados financieros y el crédito privado. Vivimos en una era de policrisis. Eso traerá impactos de largo plazo. Hemos entendido que la globalización ya no avanza.

- **¿Eso qué implica?**

- La gestión de cadenas de suministro, que surgieron en los años '90, trataban de enfocarse en la eficiencia de costos, de cómo hacer más eficiente el proceso productivo y producir lo más barato posible.

Lo que estamos entendiendo ahora es que el motor para las empresas no necesariamente será el menor costo. Los seguirán considerando, pero ahora lo importante es aumentar la resiliencia.

- **¿Qué cambios, en función de esa resiliencia, promueve la guerra?**

- Cuando superemos la situación

actual habrá proyectos que busquen evitar cuellos de botella globales como el de Ormuz.

Empezaremos a ver redundancias en el sistema. Antes, la resiliencia era una mala palabra, significaba un costo extra sin razón. Ahora, aunque el costo sigue siendo importante, la resiliencia es más relevante.

Ese será el impacto de largo plazo de lo que estamos experimentando. Rusia-Ucrania, el Covid... eventos más pequeños como el cierre del Canal de Panamá por bajos niveles de agua, el barco encallado en el Canal de Suez, el puente en Estados Unidos que colapsó... Todas estas cosas nos enseñaron que el comercio continuará, pero que las empresas deben poner atención en la resiliencia.

- **Hubo pronósticos catastróficos para Canadá por la agresiva política comercial de Donald Trump. ¿Mostró su país, justamente, resiliencia?**

- Al comienzo, casi todos los economistas pensamos que entraríamos en recesión, pero resultó que Canadá es más resiliente de lo que creíamos. Primero, se reorientaron las cadenas de suministro internas, de manera que empresas que com-

praban insumos a EEUU comenzaron a comprar dentro de Canadá, lo que generó oportunidades locales.

Segundo, los canadienses desarrollaron un mayor sentido nacionalista, algo observable en el consumo; prefieren productos hechos en Canadá, lo que también impulsó la economía.

Tercero, la diversificación; nuestras exportaciones a EEUU cayeron 5%, pero a otros mercados crecieron 16%.

Cuarto, el acuerdo comercial entre Canadá, EEUU y México. Antes, muchos exportadores no lo utilizaban porque los aranceles eran bajos y no valía la pena el papeleo. Pero cuando subieron a entre 10% y 50%, comenzaron a usarlo activamente. Así, en 2024 cerca del 40% de las exportaciones canadienses a EEUU se acogían al acuerdo; al verano siguiente, ese número subió a 85%. Eso significa que la mayoría de esas exportaciones quedó exenta de aranceles.

- **¿En el marco de la crisis de suministro de petróleo han visto mayor interés por la producción de crudo canadiense?**

- Sí, definitivamente. He viajado mucho a Asia recientemente y muchas economías están buscando fuentes estables de energía. Ven a Canadá como un proveedor confiable y estable, no solo de energía, sino también de otros *commodities*.

- **¿Cómo ve a América Latina en este contexto internacional?**

- Depende de si son exportadores o importadores de energía. Chile, como importador, enfrenta mayores costos, lo que puede afectar el crecimiento y generar presiones inflacionarias. Países como Brasil o Colombia pueden beneficiarse más.

También hay países donde los gobiernos subsidian combustibles o fertilizantes, lo que impactará sus cuentas fiscales y niveles de deuda. Ese es un riesgo importante.

Pero también hay un aspecto positivo. Esta situación refuerza el rol de América Latina como proveedor estable de recursos clave para la economía. Además, ha avanzado mucho en estabilidad política. No es perfecta, pero el cambio respecto a hace 25 años es enorme. Eso genera una mayor valoración por parte de inversionistas y empresas.

- **¿Cree que América Latina debe tener una visión más estratégica sobre el manejo de sus recursos?**

- Absolutamente. En el caso de Chile, por ejemplo, el cobre se exporta como concentrado, pero luego se refina en otros países. Idealmente, Chile debería capturar más valor en esa cadena.

También es una decisión estratégica elegir con quién asociarse para procesar esos recursos. Eso cambia la dinámica de poder. Ya no es que otros países vengán, extraigan recursos y se los lleven; ahora Chile puede decidir quién participa y en qué condiciones.

Esto es clave para el desarrollo. En Canadá tenemos una historia similar. Éramos exportadores de materias primas y hoy entendemos que el mayor valor está en las etapas posteriores de la cadena: procesamiento, manufactura, tecnología y servicios asociados. Ahí es donde realmente se genera valor económico, y creo que Chile está avanzando en esa dirección.

“Es una decisión estratégica elegir con quién asociarse (...) Ya no es que otros países vengán, extraigan recursos y se los lleven. Ahora Chile puede decidir quién participa y en qué condiciones”.