LITORALPRESS

Fecha: 01-07-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Noticia general
Título: BILATERALIDAD: UNA ALIANZA ESTRATÉGICA QUE SE PROYECTA EN EL LARGO PLAZO

Pág. : 18
Cm2: 660,5

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

BILATERALIDAD: UNA ALIANZA ESTRATÉGICA QUE SE PROYECTA EN EL LARGO PLAZO

La presencia de compañías canadienses en sectores clave de la economía local se consolida en medio de la transición energética y regulatoria. Minería, energía y servicios financieros lideran una agenda de largo plazo marcada por la estabilidad institucional, la certeza jurídica y la colaboración público-privada.

POR MACARENA PACULL M.

El desarrollo local también se impulsa a través de vínculos con compañías extranjeras, en relaciones donde el beneficio es mutuo. Así ocurre con las empresas canadienses presentes en Chile, que hoy están redefiniendo su estrategia en el país con un foco en construir relaciones de largo plazo, alineadas con la normativa nacional y comprometidas con las comunidades. Todo esto, en medio de una transición operacional y climática que exige colaboración, responsabilidad y visión compartida.

Esa relación estratégica se refleja también en cifras. En 2024, Canadá se posicionó como el tercer país que más recursos destinó a proyectos en Chile, con inversiones por US$ 6.275 millones, según datos de InvestChile. Un dato que confirma la relevancia de este vínculo y el interés de las compañías canadienses por consolidar su presencia en sectores clave de la economía nacional.

Una de esas áreas es la minería. Desde el Centro de Estudios del Cobre y la Minería (Cesco), explican que Canadá ha sido un socio estratégico de Chile durante décadas, tanto en el desarrollo de la industria minera como en la incorporación de nuevas tecnologías y servicios de alta calidad para el sector.

"Esta relación ha permitido una transferencia efectiva de *know-how* hacia la industria nacional, fortaleciendo el vínculo con los trabajadores locales y contribuyendo al desarrollo de sus capacidades", dicen desde el centro, y resaltan que, en este escenario, las empresas canadienses se han destacado por una "estrategia que prioriza la creación de valor compartido y el fortalecimiento del ecosistema local como elemento diferenciador".

El compromiso con el desarrollo de capacidades locales es, en sí mismo, "una señal clara de reinversión con visión de largo plazo", añaden en Cesco. La entidad apunta que Canadá no solo participa como proveedor clave para el sector, sino que también mantiene una presencia productiva relevante a través de grandes compañías mineras y, además, con un interés constante "en impulsar nuevos proyectos mediante la exploración junior", es decir, la fase temprana de búsqueda de minerales, lo que refleja una mirada estratégica hacia el futuro de Chile "como destino confiable y atractivo para inversiones sostenibles en minería y energía".

Certezas

Para el vicepresidente ejecutivo y chief operating officer (COO) de Lundin Mining, Juan Andrés Morel, en la industria minera hoy existe consenso sobre la necesidad de simplificar la tramitación de permisos, una discusión a la que han aportado activamente las firmas canadienses. "Como compañía, mantenemos una relación colaborativa con las autoridades y confiamos en que esa institucionalidad seguirá fortaleciéndose", apunta, y añade que es fundamental seguir fortaleciendo los espacios de cooperación técnica y formación de talento.

Coincide el presidente ejecutivo de Finning Sudamérica, Juan Pablo Amar, y señala que desde la compañía valoran los esfuerzos de Chile por fortalecer su institucionalidad y avanzar en términos de regulación. "La implementación de herramientas como el análisis de impacto regulatorio y la creación de una Agencia de Calidad de Políticas Públicas son pasos positivos hacia una mayor certeza jurídica", destaca.

En el ámbito financiero, el mercado local también ha sido clave para fortalecer la relación comercial entre ambos países. Así lo considera el SVP y CFO de Scotiabank Chile, Luis Álvarez, al señalar que Chile es uno de los mercados "más relevantes" para Scotiabank fuera de Canadá y constituye un componente fundamental en la estrategia de crecimiento de la firma.

"Es un país con una institucionalidad sólida, lo que ha sido fundamental para posicionarlo como uno de los destinos más atractivos de Latinoamérica para la inversión extranjera", asegura, y subraya que la relación bilateral es "sólida, madura y estratégica", destacando que Chile fue el primer país latinoamericano en firmar un Tratado de Libre Comercio con Canadá hace 28 años.

Ese acuerdo, vigente desde 1997 y modernizado en 2017, ha sido fundamental para facilitar inversiones y generar certeza jurídica, dice Juan Pablo Amar.

"Desde Finning creemos que esta relación debe seguir profundizándose, especialmente en áreas como la transición energética, la innovación tecnológica y la formación de talento", plantea.

El vínculo entre ambos países se refleja asimismo en la activa participación de empresas, instituciones y actores financieros que, a través de distintos espacios de encuentro, han contribuido a estrechar la relación bilateral.

"Espacios como el Chile Day, del cual somos auspiciadores principales por tercer año consecutivo, son una muestra concreta de cómo el diálogo público-privado puede contribuir al posicionamiento internacional de Chile y a la atracción de inversión extranjera. Este tipo de instancias permiten visibilizar las oportunidades que ofrece el país y generar nuevas alianzas de largo plazo", dice Álvarez.

El ejecutivo acota también que, desde la experiencia del banco, es fundamental "seguir fortaleciendo los canales de colaboración entre ambos países, manteniendo condiciones que promuevan la estabilidad, la transparencia y la apertura al comercio y la inversión".

En 2024, Canadá se posicionó como el tercer país que más recursos destinó a proyectos en Chile, con inversiones por US$ 6.275 millones, según datos de InvestChile.