

**UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL**



**“DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA ATRAER LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA DE CHINA A CHILE”**

**MEMORIA PARA OPTAR
AL GRADO DE LICENCIADO EN CIENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS Y
AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

Profesor Guía: SR. ERNESTO FERNÁNDEZ OYARZO

Alumno: SR. FRANCISCO EMILIO MUÑOZ VENTURA

VIÑA DEL MAR, 2014

Quiero agradecer a todos quienes tienen una positiva incidencia en esta tesis de grado, en primer lugar a Dios, mi Familia, la Universidad de Valparaíso y su Cuerpo Docente, Amigos y por cierto al Comité de Inversión Extranjera y Corporación de Fomento Productivo.

Sinceramente, mucha gracias a todos Ustedes.

ÍNDICE

ÍNDICE	ii
RESÚMEN EJECUTIVO.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	v
1.- Marco Teórico	1
1.1.- Concepto de Inversión Extranjera Directa:.....	4
1.1.1) Según FMI (Fondo Monetario Internacional):.....	4
1.1.2.) Según UNCTAD (División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo):.....	4
1.1.3) Según OMC (Organización Mundial de Comercio):	5
1.1.4) Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión (Banco Mundial):	5
1.2.- Tipos de Inversión Extranjera Directa.....	6
1.2.1) Alianza de riesgo compartido:	7
1.2.2) Adquisición de Empresas existentes:	7
1.2.3) Instalación de Empresas:	7
1.2.4) Franquicias y Licencias:	8
1.3.- ¿Cuáles son los Beneficios de la IED?.....	9
1.3.1) Para los países Receptores:.....	9
1.3.2) Para los países emisores:.....	11
1.4.- Problemáticas derivadas de la IED	13
1.4.1) Relativo a las operaciones de la empresa:.....	13
1.4.2) Impacto negativo sobre las economías emisoras y receptoras:.....	14
1.5 Algunos métodos para incentivar la IED	16
1.5.1) Beneficios Arancelarios:.....	16
1.5.2) Beneficios Tributarios:	17
1.5.3) Instituciones Gubernamentales:	17
1.6 Legislación que regula la Inversión Extranjera.....	18
2.- Relación Comercial entre China y Chile	20
2.1) Panorama Mundial de la Inversión Extranjera Directa:	21

2.2) Implicancias del Tratado de Libre Comercio en la Relación Comercial.....	25
2.3) Inversión Extranjera Directa de China:	29
2.4) Chile y la recepción de Inversión Extranjera Directa:	31
2.5) La Inversión Extranjera Directa de China en Chile: Una relación de Contrastes.....	34
3.- Estrategias para atraer la IED China, a Chile	41
3.1) Cámara China-Chilena de Comercio	42
3.2) Comité de Capacitación (RR.HH / Min Trabajo)	42
3.3) Programa Escolar para Idiomas	43
3.4) Fortalecimiento TLC	44
3.5) Apoyo Estratégico Gubernamental	44
3.8) Consideraciones Finales.....	49
CONCLUSIONES.....	56
BIBLIOGRAFÍA.....	58
ANEXOS	59
Anexo N°1: “Inversión Extranjera Directa en la práctica: El caso de Intel en Costa Rica”	59
Anexo N°2: “Decreto Ley 600” – Estatuto de la Inversión Extranjera (*).....	64
Anexo N°3: “Programa InvestChile de CORFO”	87
Anexo N°4: “Entrevista a Vicepresidente Ejecutivo CIE, Sr. Matías Mori”	97

RESÚMEN EJECUTIVO

En el presente estudio, se abordarán las características principales de las economías de China y Chile, con el objetivo de contrastar sus sistemas, y la trayectoria que se traduce en el devenir de cada uno de estos países, al mismo tiempo que desarrollaremos la globalidad del concepto de Inversión Extranjera Directa (IED), el marco regulatorio Chileno y otras aristas de interés. Luego, iniciaremos un análisis concreto de la IED que China ha ejecutado en Chile, haciendo un comparativo a nivel internacional y latinoamericano; todo esto para finalmente establecer cuáles son las estrategias indicadas para atraer más IED China a Chile.

ABSTRACT

In the present study, the main features of the economies of China and Chile will be addressed, in order to know their systems, and the path that leads to the evolution of each of these countries, at the same time will develop the concept of Foreign Direct investment (FDI), the Chilean regulatory framework and other edges of interest. After that, will begin a concrete analysis of FDI from China executed in Chile, making a comparative analysis with international and Latin American stage, all this to finally establish what the right strategies to attract more FDI from China to Chile.

INTRODUCCIÓN

En el presente estudio, pudimos abordar temáticas relevantes respecto de la Inversión Extranjera Directa (IED) de China en Chile. En un inicio, nos adentramos en la descripción de las economías China y Chilena, como se desempeñaron, como se configuraron y cuáles fueron sus similitudes y diferencias. El objetivo de este estudio es diseñar un set de estrategias que permitan incentivar la IED China en Chile, y responder si ¿Impactaría positivamente en la IED de China en Chile, la revitalización del Programa InvestChile?

En el primer capítulo obtuvimos la definición más propicia para el concepto de IED, y así tener una referencia compartida durante todo el estudio. Además, se expusieron los beneficios de la IED, métodos para incentivarla y el marco regulatorio asociado a este mecanismo.

Por su parte, en el siguiente apartado detallamos la relación comercial de China y Chile, junto con hacer un análisis contextual de la IED en el mundo, la que recibió Latinoamérica y la que ejecutó China. Por consiguiente, evaluamos cuales son las industrias en que invirtió China, y cuáles fueron las oportunidades que nuestro país ofreció. Vimos además, la implicancia del TLC y las cifras que sustentaron esta relación.

Finalmente, en el tercer capítulo nos aproximamos a las estrategias que estimamos pertinentes para incrementar el ingreso de IED China a nuestro país, haciendo hincapié en el Programa InvestChile de CORFO e intentando responder si restaurar este programa sería una iniciativa propicia para cumplirlo.

1.- Marco Teórico

Durante la primera década del siglo XXI, hemos visto que la creciente globalización de las comunicaciones, el acceso a la información y los mercados internacionales, dada tanto por agentes privados como entidades públicas, han contribuido al crecimiento de la comercialización internacional y apertura de países que hasta hace pocos años no lo eran, derribando barreras económicas e inclusive culturales.

En este sentido, es que hemos visto que países como el nuestro han liderado la apertura comercial en América Latina y el mundo, y según el Índice de Libertad Económica 2013 Chile se encuentra en el 7^{mo} lugar, siendo el primero de Latinoamérica y manteniéndose respecto de 2012, año que ascendió cuatro ubicaciones respecto del año 2011, y superando a países como Estados Unidos, Dinamarca e Irlanda.

Por otra parte, el otro país objeto de estudio de este informe, China, se ha mantenido en este ranking en torno a la posición 140 durante los últimos años, destacando que se trata de un país con un régimen comunista, y que posee una superficie 13 veces mayor a la nuestra, con una población 77 veces mayor a la chilena, con un PIB que representa un 12,5% respecto del

Producto Mundial aproximadamente, y un PIB per cápita de US\$ 11.299 para el año 2011. Junto con lo anterior, cabe destacar que China ha sido capaz de crecer un 9,2% en 2011 y un 7,8% el año 2012 en plena crisis económica mundial, afianzándose como el 5^{to} mayor exportador del mundo en el rubro de los servicios, y el principal exportador de mercancías en el mundo, desplazando a Alemania¹.

Como hemos podido revisar hasta aquí, apreciamos dos economías que marcan pauta en su propio continente, una catalogada como el próximo motor económico mundial y la otra como la economía emergente más estable de Latinoamérica. En el presente capítulo, identificaremos conceptos claves para este estudio, como por ejemplo el concepto de Inversión Extranjera Directa (IED), según entidades como la Organización Mundial del Comercio (OMC), Banco Mundial y otras; además, revisaremos los tipos de IED que suelen utilizarse, sus beneficios y también sus problemáticas. Finalmente, recabaremos información respecto de algunos métodos existentes para incentivar esta herramienta de comercio internacional, y cuál es la legislación que la regula en Chile.

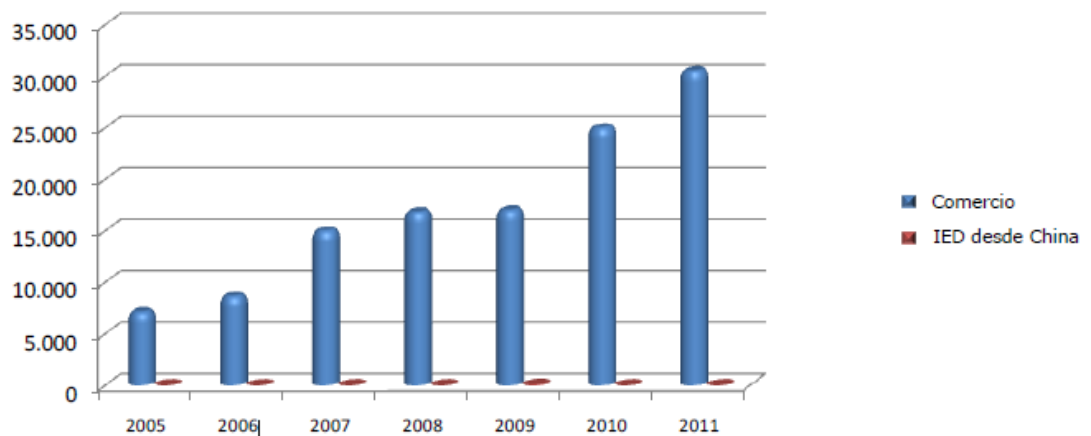
Entonces, surge una interrogante: ¿Cuál es la verdadera relación económico-comercial que tienen China y Chile? Es de conocimiento público que ambas

¹ Mori Arellano, Matías. Vicepresidente Ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras, Gobierno de Chile

naciones firmaron en 2005 un Tratado de Libre Comercio (TLC) con el objeto de eliminar aranceles comerciales progresivamente hasta el año 2015 y que ha permitido convertir al país asiático en nuestro primer socio comercial, y para ellos Chile hoy se afianza como el segundo en la región. Si bien, este TLC firmado con China ha permitido acceder a nuevos bienes importados al mercado nacional, con precios más competitivos que en parte se ha generado por la eliminación de barreras arancelarias, este TLC no contempla un concepto muchísimo más valioso para el desarrollo económico de nuestro país: la Inversión Extranjera Directa. Y es que muchos podrían pensar, que al ser China nuestro primer socio comercial, esto implicaría una creciente tasa de inversión de capitales chinos en nuestro territorio, pero la verdad es que 5 años después de firmado este convenio, esto no ha sucedido, tal como se podrá ver en el Gráfico 1.

Relación económica Chile-China, 2005-2011

(Comercio: US\$120.116 millones; Inversión: US\$12.1 millones)



Fuente: DIRECON / Comité de Inversión Extranjera

1.1.- Concepto de Inversión Extranjera Directa:

En primer lugar, presentaremos algunas definiciones del concepto de Inversión Extranjera Directa (IED) y como la entienden las entidades mundiales expertas en temas de comercio internacional, y como la trataremos de aquí en adelante en el presente informe:

1.1.1) Según FMI (Fondo Monetario Internacional):

“La IED, se da cuando un inversionista residente («inversionista directo»), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país («empresa de inversión directa.»)”²

1.1.2.) Según UNCTAD (División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo):

“La inversión extranjera directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas.”³

² Manual de Balanza de Pagos. FMI. 5ta Edición. Párrafo 359 y 362. 1994. Ver: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>

³ Definición 423 de la División de Estadísticas de la UNCTAD. Ver: http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_dicts.asp

Cabe destacar, que esta definición es también completamente asumida por la OECD (Organization for Economic Co-operation and Development).⁴

1.1.3) Según OMC (Organización Mundial de Comercio):

“La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio.

Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afiliada» o «subsidiaria»⁵

1.1.4) Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión (Banco Mundial):

“Inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. El

⁴ OECD. Glosario de Términos y Definiciones de Inversión Extranjera Directa. 3 de octubre de 2005. Publicaciones y Documentos. Pág. 2 y 3. Ver: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/1/2487495.pdf>

⁵ WTO. “Trade and Foreign Direct Investment”. WTO News, octubre 8 de 1996. Ver: http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1

propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero.”⁶

Por otra parte, y Según el Ministerio de Comercio Chino, la IED de empresas chinas en el extranjero está definida como la inversión realizada para instalar o comprar empresas por parte de inversionistas chinos en países extranjeros, así como en Hong Kong, Macao y Taiwán. En estas operaciones las actividades económicas basadas en el control y la administración de esas empresas, están bajo el control de los inversionistas chinos⁷.

Para este estudio, entenderemos por Inversión Extranjera Directa, aquella definición emitida por la UNCTAD que es compartida también por la OECD y que hemos establecido en el punto 1.1.2.

1.2.- Tipos de Inversión Extranjera Directa

Por otra parte, debemos entender y definir también cuales son los tipos de IED que se utilizan hoy en día, y estas son:

⁶ Ver: <http://www.miga.org/screens/about/convent/comment.htm>

⁷ Mori Arellano, Matías. Vicepresidente Ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras, Gobierno de Chile

1.2.1) Alianza de riesgo compartido:

“Son alianzas en las que los socios de un país extranjero comparten la propiedad y el control de una empresa, la mayoría de las veces nueva, con socios del país anfitrión. El riesgo inherente en esta empresa nueva se asume de manera compartida entre socios locales, quienes conocen el mercado, y socios extranjeros, quienes generalmente traen conocimiento especializado o tecnología.”

1.2.2) Adquisición de Empresas existentes:

“En este caso, el inversionista extranjero adquiere la totalidad de los activos de una empresa existente en el país de destino. La compra de una empresa ya establecida, reduce los costos de inversión en posicionamiento de marca y de canales de distribución.”

1.2.3) Instalación de Empresas:

“Hace referencia a la apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino con el fin de llevar a cabo su actividad productiva o de prestación de servicios. Este tipo de inversión, permite aprovechar en mayor grado las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su

totalidad el proceso productivo, y al mismo tiempo, aprovechar las ventajas de localización del país escogido.”

1.2.4) Franquicias y Licencias:

“En esta opción, el inversionista extranjero vende a unos socios locales el derecho continuo de usar la marca, tecnología y Know How que le han permitido consolidar un negocio exitoso. Esta opción permite a los inversionistas disminuir la incertidumbre proveniente de abrir operaciones en un mercado nuevo y expandir el negocio sin necesidad de mucho capital (pues el franquiciatario debe aportar generalmente el capital inicial). Por otro lado, para quien invierte en ellas, puede ser un mecanismo rentable, ya que reduce gran cantidad de costos como consolidación de marca, de desarrollo de producto, capital para iniciar el negocio, entre otros.”

1.3.- ¿Cuáles son los Beneficios de la IED?

Debemos diferenciar entre los efectos positivos que obtendrán tanto el país emisor de la inversión, como el receptor:

1.3.1) Para los países Receptores:

1.3.1.1) Crecimiento y Empleo:

La IED que ingresa a un país, representa nuevos flujos de capital que desarrollarán una actividad económica en dicho territorio, dinamizando la demanda agregada y de esta manera aportando al crecimiento económico del país. Junto con esto, generalmente la IED representa flujos de capitales estables, ligados con bienes inmuebles, o proyectos de largo plazo.

También aumentan los niveles de competitividad al interior de un país, puesto que muchas veces los productores nacionales se ven obligados a reestructurar su cadena de costos, sacrificar utilidades u otros métodos para poder competir y mantenerse en el mercado. Finalmente, esto tiene como consecuencia aparición de precios más favorables para el consumidor, mediante un uso más eficiente de los factores productivos.

A raíz de lo anterior, es sin duda la creación de empleo otra consecuencia favorable de la IED, y esto se explica porque el nuevo desarrollo de una actividad económica en el país receptor, deberá necesariamente involucrar

mano de obra para su ejecución, y como señala la UNCTAD⁸, mayores flujos de IED en los países conllevan a la generación de empleo, al aumento de las exportaciones y al desarrollo económico en el largo plazo. Por otra parte, en 2005 el Banco Mundial afirmó que la IED es la principal fuente de financiación externa para los países en desarrollo⁹.

1.3.1.2) Tecnología y Conocimiento:

Al existir transferencia de flujos de capitales de un país a otro, es muy probable que exista también transferencia de nuevas tecnologías, y conocimientos asociados a éstas. Esto también estimula, una renovación tecnológica en la industria local, puesto que se transforma en una necesidad para mantenerse de manera competitiva en el mercado.

1.3.1.3) Acceso a bienes y servicios:

El arribo de este tipo de inversión se traduce en una nueva oportunidad para el mercado receptor de conocer y ofertar a los consumidores nuevos bienes o servicios, que antes no se encontraban en su territorio, por ejemplo. Junto con lo anterior, y como se mencionó anteriormente, esto también favorece a

⁸ Ver: <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3>

⁹ Comité para el Desarrollo. Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco y del Fondo para la Transferencia de Recursos Reales a los Países en Desarrollo. 15 de abril de 2005. Ver: [http://siteresources.worldbank.org/DEVCOMMINT/Documentation/20466639/DC2005-0008\(S\)-FinDevAgenda.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DEVCOMMINT/Documentation/20466639/DC2005-0008(S)-FinDevAgenda.pdf)

la competitividad dentro de la industria, presionando una reducción en los precios, e instando a los empresarios nacionales a entregar un mejor servicio y de mayor calidad a sus clientes.

1.3.2) Para los países emisores:

1.3.2.1) Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas:

La gran cantidad y diversidad de información que se encuentra hoy, a nivel mundial, favorece la retroalimentación de las empresas del país emisor propiciando así información a sus sistemas productivos y de comercialización, haciéndose más competitivas.

1.3.2.2) Utilidades adicionales:

Al mismo tiempo, los países emisores de la inversión, son receptores de las utilidades provenientes de las empresas inversoras que han incursionado exitosamente en nuevas economías. Parte de las utilidades de estas multinacionales, son repatriadas al país de origen con el efecto positivo de esta entrada de divisas al país emisor, y que se ve reflejada en la balanza de pagos.

Junto con esto, el vínculo con nuevos mercados supone la exportación de otros bienes y servicios al país receptor, y se trata de bienes generalmente ligados con la producción, como insumos, componentes, maquinaria, entre otros, y su exportación también significa un ingreso en la balanza de pagos del país emisor.

1.3.2.3) Tecnología:

Es claro que el país emisor de la inversión, puede aprovechar el desarrollo de tecnología que se presenta en el país receptor, ya sea adaptándola en la inversión realizada o trasladándola al país de origen para usarla en producción local. Sin embargo, este es un caso que aplica cuando son los países en vías de desarrollo los que están invirtiendo en los industrializados; caso contrario, las ventajas que obtienen los países ya industrializados es la venta o transferencia de su tecnología al país en vías de desarrollo, y así incentivar la Investigación y Desarrollo (I+D) para fomentar la búsqueda de nueva tecnología y que estos países puedan acercarse más al desarrollo.

1.4.- Problemáticas derivadas de la IED

Lógicamente, invertir en un país distinto al propio implica enfrentarse a ciertos riesgos y dificultades propias de este tipo de experiencias. Pese a tener una serie de beneficios que se han descrito con anterioridad, la IED también posee algunas problemáticas, que impactan tanto en la economía emisora como la receptora.

1.4.1) Relativo a las operaciones de la empresa:

Al realizar una inversión del tipo “Instalación de Empresa”, lógicamente se asume un riesgo mucho mayor, puesto que esto implica asumir solos el riesgo ante una inminente pérdida, y considerar también lo costoso que es para una compañía extranjera posicionar una marca en un país distinto al de origen, ya que sin apoyo local, deberá invertir mucho más en conocer al consumidor de este nuevo mercado, a sus competidores y los mejores canales de distribución.

Sin embargo, otros tipos de inversiones extranjeras directas también son propensas a algunos riesgos que dificultan su operación, como la falta de control a la hora de tomar decisiones en el caso de las alianzas de riesgo compartido, dado por diferencias culturales, objetivos diferentes o simplemente desinterés de alguna de las partes, además del temor que genera brindarle información estratégica del negocio a un aliado que puede

convertirse en competencia. Finalmente, ha de tenerse precaución, independiente del tipo de inversión que se utilice, con variables que impactarán en el éxito o fracaso de esta experiencia, como considerar siempre los riesgos de mercado, la estabilidad legal y política del país receptor, la dificultad en la introducción de un producto en un mercado desconocido, régimen tributario, entre otros.

1.4.2) Impacto negativo sobre las economías emisoras y receptoras:

Existe una percepción generalizada que la IED favorece tanto a la economía emisora, como a la receptora; sin embargo, existen algunos argumentos que buscan poner en tela de juicio este análisis.

1.4.2.1) Pérdida del Empleo:

Existen dos argumentos que indican que la IED favorece la pérdida del empleo, tanto el país emisor industrializado, como en el receptor no industrializado. En el primero caso, hace referencia a que disminuye el ahorro doméstico y acaba con el empleo, sin embargo el contra argumento indica que esta es una práctica que las compañías deben realizar para mantenerse competitivas en el mercado, reduciendo costos.

Un segundo argumento, plantea la duda respecto a la creación de empleo neta en la economía receptora. Esto se explicaría por qué las multinacionales llegan a estos países con una alta competitividad reflejada en una alta tecnología y una baja estructura de costos, arrasando con la industria local. En este sentido, el resultado será que el empleo generado por las multinacionales, no alcanza a compensar la pérdida generada por la ardua competencia, lo que se traduce en un efecto neto negativo para el empleo del país receptor.

1.4.2.2) Condiciones Laborales:

Este argumento representa más que nada la preocupación de aquellos países menos desarrollados con respecto a las condiciones de trabajo que les ofrecen las multinacionales a sus trabajadores, atendiendo a su bienestar y que tenga un impacto positivo en las utilidades de la compañía. No debemos obviar, que cada país posee legislaciones vigentes con respecto a esta temática, y que las empresas que ahí desarrollan actividades económicas deben respetarlas, y en caso de ser muy estrictas, son consideradas una barrera de ingreso para IED.

1.4.2.3) Soberanía Económica:

Esta es una preocupación de las economías pequeñas, puesto que creen en la posibilidad de generar una dependencia económica con la llegada de la IED, que termine por destruir la industria local, y finalmente entorpecer el desarrollo en vez de facilitarlo.

1.5 Algunos métodos para incentivar la IED

Se ha señalado las principales definiciones y concepciones que poseen los organismos entendidos en la macroeconomía, sobre la inversión extranjera directa, además de dar a conocer tanto los beneficios como los posibles perjuicios que puede obtener por una parte el país emisor, y por otra el país receptor; ahora revisaremos algunos de los métodos comúnmente usados por las naciones para incentivar la IED.

1.5.1) Beneficios Arancelarios:

Esta es una estrategia muy utilizada, y apela a la disminución parcial o total de los cargos arancelarios que aplica el Estado por el ingreso de bienes hasta nuestro territorio. En este sentido, y ejemplificando con el caso de Intel en Costa Rica (Anexo nº1), es que apreciamos que el gobierno costarricense

permitió a la compañía de semiconductores líder del mercado mundial una exención del 100% del arancel de importación para los insumos que utilizaría. Esto, sin duda fue un aliciente al momento de optar por Costa Rica para asentar su fábrica.

1.5.2) Beneficios Tributarios:

Sin duda que al momento de decidir en qué país se puede invertir, se tomará en consideración la carga tributaria del país al cual destinaremos la inversión. En este sentido, es que surge como opción para fomentar la IED establecer rebajas tributarias para quienes realicen estas inversiones, pudiendo ser totales o parciales, y en diferentes categorías de impuestos. Retomando el caso de Intel en Costa Rica, el gobierno le ofertó un paquete de reducción tributaria que contemplaba una exención del 100% del impuesto a las utilidades por ocho años y 50% por los siguientes cuatro, más el derecho a repatriar el capital sin restricciones, el derecho a vender hasta un 40% de la producción en el mercado local sin impuesto a la compraventa.

1.5.3) Instituciones Gubernamentales:

El gobierno que se apresta para crear planes de incentivo para la inversión extranjera directa, debe sustentar cualquier plan con la institucionalidad que lo respalde, en su estudio e implementación, ya sea como política de estado

o como medio de una negociación específica, tal cual se ha presentado en el caso de Intel en Costa Rica. En este caso, se trabajó en una mesa de trabajo que involucró a 6 ministerios, la empresa de electricidad y telefonía del país, y la supervisión directa del presidente de la república. En Chile, existe el Comité de Inversión Extranjera, cumple una función de promoción y nexo entre inversionistas extranjeros y nuestro país.

1.6 Legislación que regula la Inversión Extranjera

En Chile, la Inversión Extranjera está normada por el Decreto Ley 600 (Anexo nº2) formulado el año 1974. Por medio de este mecanismo voluntario, personas naturales y jurídicas extranjeras, tanto de derecho público como privado, así como personas naturales y jurídicas chilenas con residencia y domicilio en el exterior, hacen ingreso de capitales, bienes físicos u otras formas de inversión a través de la suscripción de un contrato de Inversión Extranjera con el Estado de Chile.

Todos aquellos titulares de IED, que se sometan al DL 600 tendrán una carga impositiva del 42%, que tendrán derecho a exigir permanezca invariable por 10 años a contar de la puesta en marcha de la respectiva empresa. Cabe precisar, que el titular podrá renunciar por una única vez a este beneficio e integrarse al sistema impositivo común, con los mismos

derechos, opciones y obligaciones que rijan para los inversionistas nacionales.

La importancia de esta norma para este estudio, radica en que China materializa su IED a través de este mecanismo.

Entonces, en el presente capítulo hemos podido comprender de mejor manera en qué estado se encuentran las economías china y chilena, además de repasar los conceptos que se asocian a la IED, y seleccionar el que predominará en este estudio. A su vez, relatamos cuales son los tipos de Inversión Extranjera Directa que se pueden ejecutar, sus beneficios y problemáticas; junto con detallar el marco legal que regula esta herramienta.

2.- Relación Comercial entre China y Chile

Habiéndose establecido en el capítulo anterior, el concepto, tipologías, beneficios y perjuicios de la Inversión Extranjera Directa, y en el presente, analizaremos con mayor profundidad la relación comercial y de inversión existente entre los países que pertenecen a este caso de estudio: China y Chile.

La república popular China, que posee un régimen económico-político comunista, ha optado poco a poco a una apertura comercial antes impensada. Luego de la muerte de Mao en 1976, fue su sucesor Deng quien adoptó el modelo Taiwanés que tanto fruto había dado a la isla en el quinquenio 1960 – 1965. Es así como bautizó a esta nueva propuesta económica como las “4 Modernizaciones”: 1) Apertura comercial en todos los sectores, 2) Liberalizar la producción agrícola, 3) Agresiva política de exportaciones y 4) Zonas para desarrollar una base industrial amplia.¹⁰

En la misma década, pero justamente al otro lado del océano pacífico estaba Chile viviendo un proceso muy similar: en 1973 había sido derrocado el Gobierno de Salvador Allende, que buscaba instaurar un régimen económico comunista, que dejó en muy mal pie la economía nacional, con una cifra record de inflación que según cálculos contemporáneos alcanzó el 606%¹¹, el PGB a la baja, entre otros perjuicios. En nuestro país, fue la Junta de

¹⁰ Paper Foro MX “Las 4 modernizaciones” Alfredo de Jesús González, México, 2005.

¹¹ Juan Braun, Matías Braun, Ignacio Briones, José Díaz, Economía Chilena 1810-1995. Estadísticas Históricas. Santiago, 2000, p.103.

Gobierno, encabezada por el Comandante en Jefe del Ejército, General Augusto Pinochet Ugarte, quienes tomaron medidas económicas para revertir la situación, entre las que destacan la disminución del gasto público en 20%, reducir los empleados públicos en 30%, aumentar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y privatizar la mayor cantidad de empresas estatales, dando lugar al “Milagro de Chile”, término acuñado por el economista Milton Friedman. En la década siguiente, el nuevo Ministro de Hacienda, Hernán Büchi, aplicó un segundo paquete de medidas que estaban orientadas a la proyección del comercio internacional, tales como devaluar el peso chileno en función del dólar, que permitió tener un tipo de cambio alto que favorecía las exportaciones y limitaba las importaciones, y un descenso controlado de los aranceles.

De estos hechos, muchos años han pasado. Hoy en pleno siglo XXI, vemos a China situado como la 2ª economía más grande del mundo, siendo el mayor exportador mundial y el segundo importador más importante del orbe, y a Chile como un país líder en Sudamérica y de las economías más abiertas del mundo.

2.1) Panorama Mundial de la Inversión Extranjera Directa:

Durante el último tiempo, nos hemos situado y se ha hecho común decir que, enfrentamos una situación pos crisis de 2008, considerando este hito como una referencia del acontecer económico mundial. La IED no está, ni estuvo, ajena a ninguna crisis que se haya sucedido en el globo, por lo mismo que

lógicamente los flujos lentamente han ido recuperándose de tan duro golpe: aún están un 25 % por debajo de los niveles previos a la mencionada crisis de 2008 pese a haber aumentado un 16 % en 2011, con respecto a 2010, hasta los 1,66 billones de dólares¹², concentrándose los flujos hacia el exterior desde los países desarrollados a la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, de manera bastante equitativa. Como contrapartida, la IED emanada desde los países considerados en vías de desarrollo, se redujo en un 7% en 2011 motivado principalmente por la ralentización sufrida por América Latina y El Caribe y el Asia emergente.

No obstante lo anterior, América Latina y El Caribe ha sido un destino que se ha posicionado como un interesante receptor de Inversión Extranjera Directa, logrando duplicar entre los años 2006 y 2011 los ingresos totales por este concepto; destacando por cierto países como Brasil (US\$ 66.660 millones en 2011), México (US\$ 19.954 millones) y Chile (US\$ 17.299). En la Tabla 2.1.0, se observa la evolución de los ingresos recibidos durante el período 2000 – 2011.

¹² La inversión extranjera directa sigue un 25 % por debajo de niveles precrisis. (2012, Apr 12). *EFE News Service*. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/993306634?accountid=41816>

Tabla 2.1.0

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
POR PAÍSES Y TERRITORIOS RECEPTORES, 2000-2011
(en millones de dólares)

País	2000 - 2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
América del Sur	38.004	43.538	71.877	92.868	55.492	89.911	121.500
Argentina	4.296	5.537	6.473	9.726	4.017	7.055	7.243
Bolivia	350	278	362	508	426	672	859
Brasil	19.197	18.822	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660
Chile	5.047	7.426	12.572	15.518	12.887	15.373	17.299
Colombia	3.683	6.656	9.049	10.620	7.137	6.889	13.234
Ecuador	839	271	194	1.006	321	158	568
Paraguay	48	95	202	209	95	228	149
Perú	1.604	3.467	5.491	6.924	5.576	7.328	7.659
Uruguay	393	1.493	1.329	2.106	1.620	2.483	2.528
Venezuela	2.546	-508	1.620	1.195	-2.536	1.209	5.302
México	23.301	20.119	31.492	27.140	16.119	20.709	19.554
Centro América	2.578	5.756	7.400	7.564	4.529	6.044	8.246
Costa Rica	626	1.469	1.896	2.078	1.347	1.466	2.104
El Salvador	325	241	1.551	903	366	117	386
Guatemala	334	592	745	754	600	806	985
Honduras	418	669	928	1.006	523	797	1.014
Nicaragua	219	287	382	626	434	508	968

Panamá	656	2.498	1.899	2.196	1.259	2.350	2.790
El Caribe	3.612	5.694	6.317	10.049	5.623	4.996	4.690
Anguila	60	143	120	101	37	26	12
Antigua y Barbuda	127	361	341	176	85	101	64
Bahamas	383	843	887	1.032	753	960	840
Barbados	118	298	394	470	303	344	---
Belize	56	109	143	180	112	101	98
Dominica	26	29	48	57	42	25	25
Granada	65	96	172	148	104	63	43
Guyana	50	102	110	179	122	198	247
Haití	12	161	75	30	38	150	181
Jamaica	595	797	752	1.361	480	170	---
Montserrat	2	4	7	13	3	3	3
República Dominicana	932	1.085	1.667	2.870	2.165	1.896	2.371
Saint Kitts & Nevis	84	115	141	184	136	122	142
San Vicente y las Granadinas	43	110	132	159	98	103	135
Santa Lucía	76	238	277	166	152	115	81
Suriname	143	323	179	124	242	113	154
Trinidad y Tobago	842	883	830	2.081	709	549	293
TOTAL	67.494	75.107	117.043	137.623	81.821	121.704	153.991

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 16 de abril de 2012. Las cifras para años anteriores a 2011 pueden no coincidir con informes anteriores por las revisiones que algunos países realizan.

2.2) Implicancias del Tratado de Libre Comercio en la Relación Comercial

La relación comercial de ambos países, no es reciente sino que data desde la década del '70, y desde entonces ha surgido una relación de lealtad y confianza que ha sido coronado con el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado el 18 de Noviembre de 2005, ratificado por el Senado Nacional en Agosto del año siguiente, entrando en vigencia el 1 de Octubre de 2006. Esta confianza y lealtad no solo se traduce en ser el primer país individual en suscribir un TLC con China, sino que además, Chile fue el principal respaldo para que China ingresase a la Organización Mundial de Comercio (OMC), más aún, fue Chile el primero en reconocer a nuestros socios asiáticos como una economía de mercado, y el primer sudamericano en establecer relaciones diplomáticas, asumiendo el principio de "Una sola China", factores que han consolidado esta relación bilateral.

En este mismo sentido, las disminuciones en barreras arancelarias de las que Chile ha sido objeto, exportando bienes hacia China es la siguiente:

Tabla 2.2.0

Desgravaciones a las Exportaciones Chilenas		
Categoría	Productos	%
Inmediata	2.805	37%
1 año	1.947	26%
5 años	973	13%
10 años	1.611	21%
Excluidos	214	3%
Total	7.550	

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

Por su parte, los desgravámenes negociados para las importaciones desde el país asiático, son las siguientes:

Tabla 2.2.1

Desgravaciones a las Importaciones desde China		
Categoría	Productos	%
Inmediata	5.891	75%
5 años	1.048	13%
10 años	811	10%
Excluidos	152	2%
Total	7.902	

Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON.

Ahora, en un plano mucho más comercial, denotaremos que el “*factor TLC*” ha incidido positivamente en el incremento, tanto de las exportaciones de bienes nacionales hacia la república asiática, como el incremento de bienes chinos disponibles en nuestro mercado:

Tabla 2.1.2

Exportaciones de Chile a China e Importaciones desde China a Chile				
<i>(Cifras en millones de dólares, de cada año y % de incremento)</i>				
Año	Exportaciones		Importaciones	
2006	5.104,4	14,8%	3.491,4	37,5%
2007	10.120,9	98,3%	4.886,0	40,0%
2008	9.872,5	-2,5%	6.799,5	39,2%
2009	11.906,2	20,6%	5.134,0	-24,5%

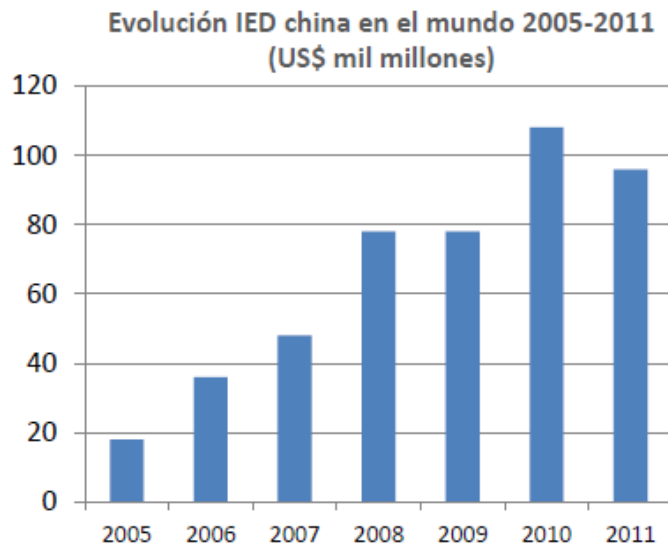
Fuente: Departamento de Estudios e Informaciones, DIRECON (agosto 2009) sobre la base de cifras del Banco Central de Chile y Web Comex

Dicho esto, podemos decir que en términos generales este TLC ha contribuido a la expansión de las exportaciones Chilenas hacia China, puesto que en los años anteriores a la aplicación de éste, nunca superó la barrera de los 5 mil millones de dólares. En cuanto a las importaciones, también permitió un incremento de los bienes provenientes de China en nuestros mercados, llegando prácticamente a doblar el intercambio comercial en dos años.

Por lo tanto, decimos que el TLC fue una contribución a la buena relación comercial que han mantenido China y Chile desde hace muchos años, y en la cual se sigue trabajando en pro de profundizar los alcances de este acuerdo.

2.3) Inversión Extranjera Directa de China:

China, el gigante asiático, es hoy por hoy el segundo receptor de Inversión Extranjera Directa en el mundo, solo superado por Estados Unidos. Sin embargo, esto no ha implicado que tenga un rol relevante en el flujo de exportación de capitales, por lo que el año 2000 decide crear el programa “Going Global”, estableciendo lineamientos y políticas en pos de internacionalizar sus inversiones. En los primeros once años de esta política gubernamental china, ha sido enormemente valorada y apreciada por los empresarios de su país, tanto así que desde que se implementó se ha incrementado el monto transado en más de 60 veces, alcanzando en 2011 los US\$ 60 mil millones. Esto representó un incremento de 1,8% respecto de 2010.

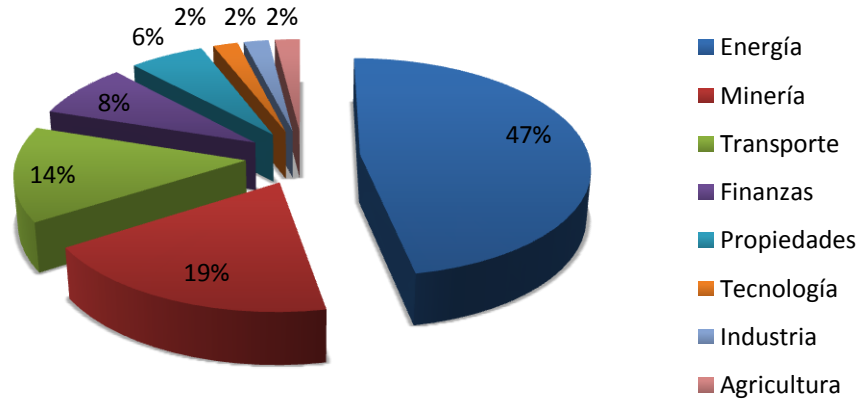


Fuente: Heritage.org

Según estudios realizados por la Fundación Heritage.org, hay una clara tendencia en el incremento de la IED saliente desde China al resto del mundo, teniendo como principales destinos, entre 2005 y 2011 al Hemisferio Occidental **(US\$87,8, cifras en miles de millones de dólares)**, donde destacan Brasil (US\$24,6), Canadá (US\$14,6) y Argentina (US\$11,7); África Subsahariana **(US\$67,3)**, encabezada por Nigeria (US\$18,1), Sudáfrica (US\$8,2) y Congo (US\$7,8); además de Asia Este **(US\$59,0)**, donde quienes lideran la recepción de inversiones son Indonesia (US\$19,9), Vietnam (US\$8,3) y Singapur (US\$7,6), alcanzando montos globales de inversión en dicho período, por más de US\$ 440 mil millones de dólares.

Estas exorbitantes cifras de inversión extranjera directa que emanaron desde el país oriental entre 2005 y 2011, han estado sumamente focalizadas dados los intereses de inversión de los empresarios chinos. Hoy por hoy, casi la mitad de la IED China está directamente involucrada con la Industria Energética, seguida de la Minería, y Transporte. En el siguiente gráfico, se detalla las industrias de mayor interés para la IED China:

IED China 2005 - 2011, según sectores

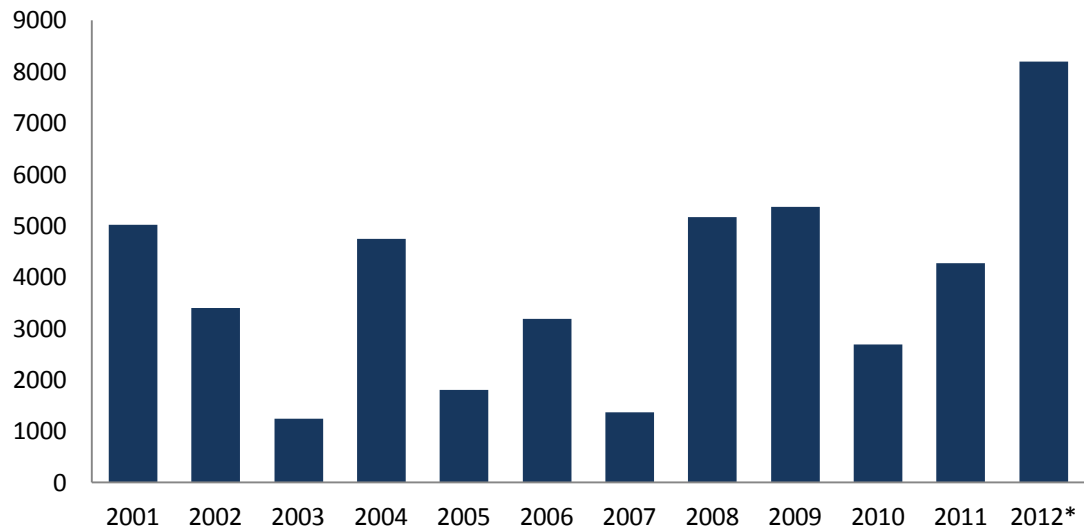


Fuente: Heritage.org

Podemos apreciar que, fuera de los tres principales sectores de inversión, existe un subgrupo de áreas que también podrían representar un importante nicho para Chile, idea que desarrollaremos más adelante, en el subcapítulo 2.5.

2.4) Chile y la recepción de Inversión Extranjera Directa:

Chile es a día de hoy, uno de los más destacados receptores de Inversión Extranjera Directa de América Latina y El Caribe. Se estima que desde sus inicios, en el año 1974, hasta el año 2012, nuestro país ha recibido más de US\$ 90 mil millones de dólares de IED.



Proveniente de los más diversos países, la IED ingresada a Chile tiene tres claros actores principales: Estados Unidos, España y Canadá. El primero, es quién lidera el concierto internacional de la IED, y en nuestro país ha invertido la no despreciable suma de US\$ 23 mil millones que representa un 26% del total que ha recibido Chile en toda su historia; el foco principal de la IED Norteamericana durante 2012 estuvo centrada en la Industria de los Seguros, Energía (Electricidad, Agua y Gas) e Industria Química, entre otras inversiones menores en otras industrias, superando levemente los US\$ 2 mil millones para dicho período. La Madre Patria, España, representa un 18% del total ingresado a Chile por concepto de IED rozando los US\$ 16 mil millones; durante 2012 ingresó sólo US\$ 107 millones dada la contingencia económica que afectó a dicho país, y se centraron en Industrias como Agricultura, Energía y Comercio. Canadá por su parte, es el tercer mayor

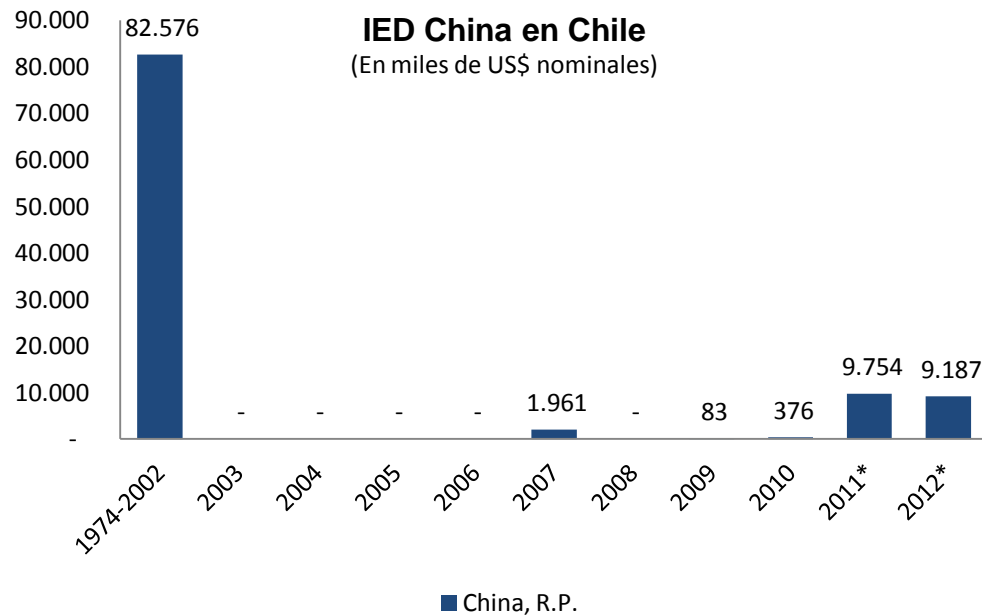
inversor representando un 17%, muy cerca de España, totalizando a la fecha US\$ 15.700 millones de dólares; las industrias predilectas de Canadá durante el pasado año fueron Transportes y Almacenamientos, Minería y Comercio, con una inversión global de casi US\$ 1 mil millones.

Por otra parte, las Industrias o Rubros más requeridos por los Inversionistas Extranjeros que llegan a nuestro país, prácticamente no ha variado a lo largo de los años, y siguen decantándose por Materias Primas, Servicios Básicos y Financieros. En este sentido, es que el liderazgo indiscutido lo ostenta la Minería, quién, a lo largo de los años ha captado inversiones por más de USD 30 mil millones. Quién le sigue desde muy lejos, es la Industria de la Energía, considerando Electricidad, Agua y Gas, con USD 16 mil millones. Completa el podio los Servicios Financieros, con algo más de USD 8 mil millones, y son seguidos muy de cerca por el rubro Comunicaciones que supera levemente los USD 7,5 mil millones. Junto con lo anterior, queremos destacar el crecimiento obtenido por industrias que podríamos denominar como “*no tradicionales*” que han experimentado un importante auge en los últimos dos años, se trata de los Seguros, sobre todo después del año 2010; y la Industria Química.

2.5) La Inversión Extranjera Directa de China en Chile: Una relación de Contrastes

Hemos podido observar qué China ha incrementado su cuota de participación en el escenario mundial de la IED, y Chile por su parte, se ha afianzado como uno de los receptores más relevantes de América Latina y El Caribe, dada su estabilidad política y económica, entre otras características. En esta relación comercial, muy afianzada como hemos podido observar, entre China y Chile, notamos una figura poco utilizada por ambas naciones para profundizar y fortalecer dicha relación: se trata de la Inversión Extranjera Directa (IED). Particularmente, nos centraremos en la IED de China en Chile para este caso de estudio.

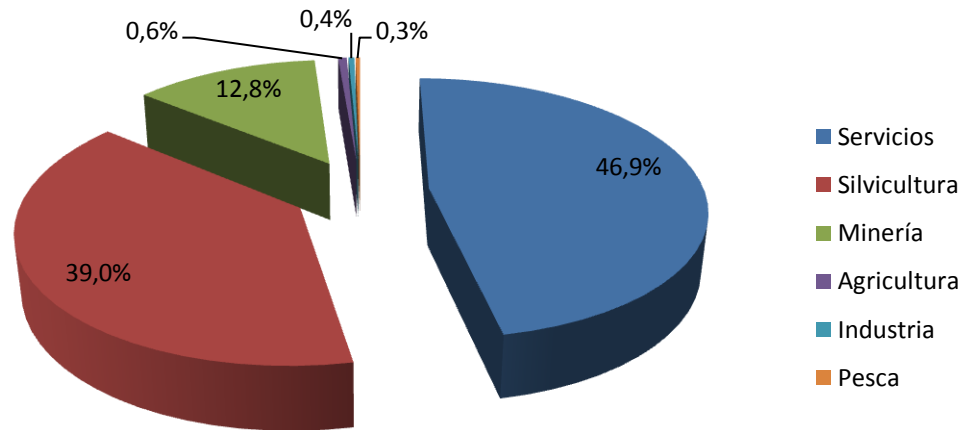
Ya hemos demostrado que China desde el año 2000 ha incrementado la IED en distintos países bajo el programa “Going Global”, y hemos visto cuáles son sus principales Industrias de interés. En este escenario, Chile debiera ser un actor principal para China, pero esto no ha ocurrido. En el siguiente gráfico, emanado directamente desde el Comité de Inversión Extranjera, observaremos el irregular devenir de la IED materializada bajo el DL 600 de la Economía Oriental:



Podemos concordar, que en los últimos 4 años se observa una tendencia alcista en la IED proveniente desde China, luego de qué en el año 2008 no se registraran inversiones, y en 2007 había llegado al máximo histórico, hasta ese momento como muestra el gráfico anterior.

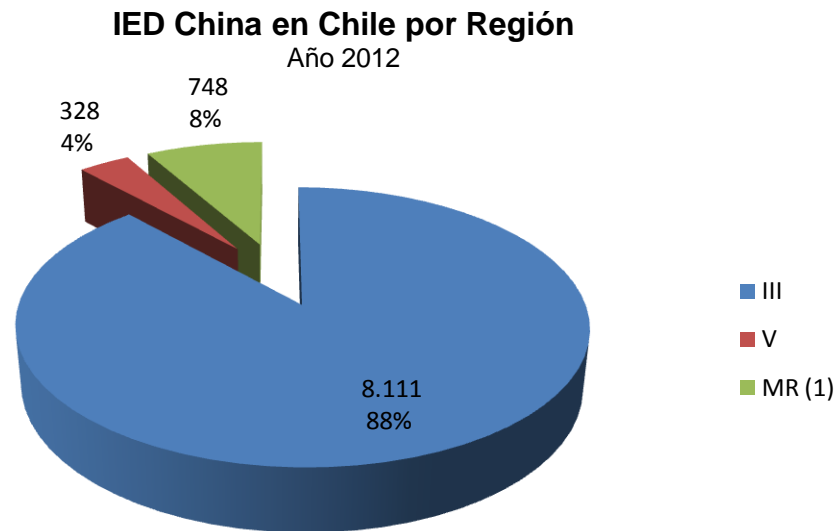
Por otra parte, observamos qué durante el período comprendido entre los años 1974 y 2011, China acumula sus mayores inversiones en el área Servicios con casi el 50% de los montos totales, seguido por la Silvicultura con poco menos del 40%, y recién en tercer lugar se observa la Minería, que ostenta un 12,8%. Este último rubro es el que más crecimiento ha experimentado, y el año 2012 fue el único que recibió IED del país oriental.

IED China en Chile, por Sector Económico (1974 - 2011)



Hemos dicho, entonces, que el año 2012 el rubro Minería ha sido el único en recibir IED China, y en este sentido, nos interesa detallar en qué regiones se ha concentrado más esta inversión, y en el próximo gráfico (N°XX), veremos que casi la totalidad se centra en la III Región de Atacama, seguida muy de lejos por inversiones catalogadas como *Multirregional*, es decir, inversión en más de una región, y aquella que no se ha clasificado a la fecha de este informe. Cierra este listado, la V Región de Valparaíso, con un 4% del total de las Inversiones captadas en dicho curso.

A la fecha, el CIE ha recibido solicitudes de Inversión China por US\$ 1.300 millones.



Como hemos dicho anteriormente, el último año las inversiones se han concentrado absolutamente en el rubro Minero, y las principales empresas inversionistas han sido las siguientes:

- *Hebei Wenfeng Industrial Group Co. Ltd.*, quienes han decidido invertir en *Minera San Fierro Chile Ltda.*, la suma de US\$ 8.112 millones en la región de Atacama.
- *Sinotech Minerals Exploration Co., Ltd.*, quienes invirtieron US\$ 749 millones en una operación calificada como Multirregional, pero con base en su filial *Sinotech Mineral Exploration Chile Limitada*.

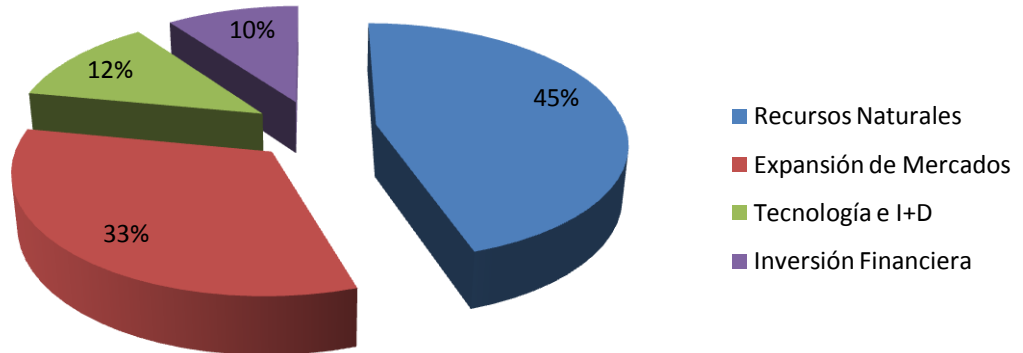
Por otra parte, para el presente 2013, la empresa *Sky Solar Holdings*, dedicada al desarrollo de energía solar, ha anunciado en el pasado mes de Enero, a través de su Director para Latinoamérica Cheng Hong, la inversión

de US\$ 1.360 millones, en el marco de un Foro desarrollado por el CIE¹³. A su vez, el embajador Yang Wanming confirmó que las compañías chinas están interesadas en invertir en infraestructura y energía en Chile, y pidió una mayor cooperación entre los dos países en la energía verde y la innovación.

Lo anteriormente expuesto, nos deja planteada la siguiente interrogante: ¿Está Chile preparado para incrementar la IED China? Según Economic Intelligence Unit, hoy por hoy China fija como sus prioridades en materia de IED en países o territorios en los que sea factible extraer Recursos Naturales, como primera prioridad. Le sigue en importancia, un estado que le sirva de plataforma para la expansión de sus mercados; en tercer lugar, aquellos países que ofrezcan herramientas en Tecnología e Investigación y Desarrollo para invertir, y finalmente, donde puedan realizar con facilidad Inversiones de carácter financiero.

¹³ China: Chinese firm to invest 1.36 bln dollars in chile. (2013, Jan 24). *Asia News Monitor*. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/1272134678?accountid=41816>

¿Qué motiva la IED China?



Todo esto, nos indica que Chile está en una posición privilegiada para atraer gran parte de la potencia IED de China, puesto que somos considerados una economía estable y emergente a nivel continental, y mundial; además, Chile destaca por sus recursos naturales, generando ventajas competitivas en la Industria Minera, y de la Celulosa, y gracias a su posición geográfica, poder ser un verdadero puente entre las Economías del Asia y las Latinoamericanas.

En el presente capítulo, pudimos observar desde una perspectiva histórica, las semejanzas y diferencias que han tenido las economías de China y Chile en los últimos cuarenta años. Además, nos adentramos en el panorama global de la IED, destacando el reimpulso que ésta ha tenido posterior a la crisis financiera mundial. Al mismo tiempo, Latinoamérica y el Caribe, y por

ende Chile, se han posicionad como destino deseable de IED, dada sus riquezas en materias primas; en este contexto, señalamos que Chile se posiciona como el tercer destino de IED en Latinoamérica y el Caribe, solo superado por Brasil y México.

También repasamos las implicancias del TLC que firmaron ambas naciones, y que hace pocos meses completó su proceso de aplicación. Comentamos también, el incremento de IED que ha ejecutado China en el siglo XXI, a través de su programa *Going Global*, y se detalla los países e industrias que actualmente prefiere; y como contraparte, también se analiza los sectores y países desde los que Chile logra captar mayor IED.

Finalmente, cruzando esta información, logramos obtener la relación de IED China que se ha ejecutado en nuestro país, además de advertir cual serían los sectores más atractivos para el país asiático.

3.- Estrategias para atraer la IED China, a Chile

En los capítulos anteriores, hemos analizado cuales son las características de las Economías China y Chilena; junto con esto, también sabemos en qué rubros invierten actualmente las empresas China fuera de sus propias fronteras, en donde se encuentran sus motivaciones y cuál es el estado actual de la IED China en suelo nacional. Además, revisamos cuáles son las Industrias que se proyectan como las más deseables para el mercado en los próximos años.

En base a esta información, y estipulando también algunas de las herramientas actuales, qué creemos van en la dirección correcta, es que buscaremos desarrollar algunas estrategias para establecer, afianzar y desarrollar la Inversión Extranjera Directa de China en Chile.

Junto con lo anterior, haremos un especial énfasis en un programa que desarrolló CORFO entre los años 2006 y 2009, llamando InvestChile, y qué fue corresponsable de importantes inversiones extranjeras directas en Chile, por lo tanto, dejaremos desde ya planteada la interrogante: ¿Impactaría positivamente en la IED de China en Chile, la revitalización del Programa InvestChile?

3.1) Cámara China-Chilena de Comercio

La Cámara China-Chilena de Comercio, será un organismo que agrupe a empresas Chinas interesadas en invertir en la Industria Nacional, y que tendrá como misión incentivar, promocionar y asesorar esta inversión, que estará organizada por rubros. A su vez, y como contraparte, también agrupará a las empresas Chilenas que estén dispuestas a hacer lo propio en tierras asiáticas.

Esta entidad, debe ser la que intermedie y facilite todo el proceso informativo, tanto legal como comercial, y de inserción de la empresa China en nuestro mercado y ser la contraparte privada del actual Comité de Inversión Extranjera (CIE).

Deberá depender de un Directorio, compuesto por el Ministro de Relaciones Exteriores, Ministro de Economía, Presidente del Comité de Inversión Extranjera y Embajador de Chino (o representante).

3.2) Comité de Capacitación (RR.HH / Min Trabajo)

El objetivo de esta estrategia, es en coordinación de la Cámara China-Chilena de Comercio, CIE y el Ministerio del Trabajo, a través de SENCE, desarrollar un plan de Capacitación que se oriente a trabajadores de áreas como Minería, Industria Maderera, Pesca, Recursos Naturales en general y

Tecnología entre otras. Esto, hará que las empresas Chinas sientan mayor confianza en nuestros recursos humanos, y que puedan acceder a nuestros mercados, a través del conocimiento ó *“know how”* que los trabajadores chilenos poseen del mercado local.

Cabe destacar, que para que las empresas Chinas se sientan atraídas a utilizar estos recursos humanos, también debe haber capacitación de índole cultural, de idiosincrasia y protocolo en general. Estaremos de acuerdo, que el idioma es una barrera que también deberá superarse por este medio.

3.3) Programa Escolar para Idiomas

Es, como un complemento de la medida anterior y enfocada en el largo plazo. Sin duda, que el idioma Chino es de alta complejidad y en este sentido es que si queremos fortalecer la relación comercial entre ambos países, y más aún incentivar la Inversión de Capitales Asiáticos en nuestro territorio, debemos considerar que cada vez más Chilenos seamos capaces de manejar conceptos importantes de este idioma. Es por esto, que planteamos que en Escuelas y Liceos Técnico-Profesional, y de manera electiva en los Científico Humanistas, se impartan cursos de Chino Mandarín.

3.4) Fortalecimiento TLC

El año 2005 se firma este Tratado de Libre Comercio, y desde entonces ha tenido evolución en base a etapas de involucramiento. El hecho de fortalecer, no tiene un impacto en la IED propiamente tal, pero tiene una justificación cultural que explica su importancia.

Para los chinos, la confianza se traduce en un negocio exitoso. Es por esto, que si logramos un nivel mayor de relación entre las economías de ambos países, ellos lo interpretarán de inmediato como una oportunidad para hacer negocios con confianza y en un lugar amigable. A esto, naturalmente habrá que sumarle las condiciones propias de la economía nacional, que aún la hacen más atractiva.

3.5) Apoyo Estratégico Gubernamental

Sin duda, que todas estas medidas antes mencionadas requieren de voluntad política. Es por esto, que una orientación hacia la inversión requerirá que cada cartera del Ejecutivo entienda cual es su rol en pro de esta estrategia política nacional.

Este es el momento en que volvemos a citar el caso de Intel, en el anexo N°1, y que gracias a la propia intervención del Presidente de la República de ese país, y la creación de un comité interministerial, lograron quedarse con

dicha inversión de capitales, frente a países como Brasil, México o nuestro propio país.

No obstante lo anterior, entre los años 2006 y 2009, Chile puso en marcha un programa liderado por la Corporación de Fomento (CORFO) cuyo objetivo central era la atracción de inversión extranjera directa, llamado InvestChile. Este programa consistía en una serie de instrumentos de apoyo a la inversión extranjera, que se dividían en 4 grandes grupos:

a) Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología:

Este programa contemplaba diversos subsidios, como por ejemplo hasta USD 30.000 para estudios de pre inversión, a la facilitación de puesta en marcha por el mismo monto, subsidio a la formación de recursos humanos de alta o baja especialización, subsidio a la compra o arriendo de infraestructura para el uso de la empresa beneficiada.

b) Programa de Promoción y Atracción de Inversión a Regiones (excluye Región Metropolitana):

Este programa contempla dos instrumentos fundamentales para el éxito de proyectos regionales; primero, un subsidio para Asesorías Especializadas en la Pre inversión y luego, un programa de inversión que financia la puesta en marcha e implementación de una estrategia de promoción en un sector determinado.

c) Programa de Promoción de Inversiones para Zonas Extremas y para Zonas con Rezago Productivo:

Pretende fomentar inversiones productivas y de servicios, promoviendo la creación de nuevos empleos a través de subsidios. Las zonas extremas, fueron señaladas como: Provincia de Arica y Parinacota (actualmente, región de Arica y Parinacota), Provincia de Palena en la región de Los Lagos, y las Regiones de Aysén y Magallanes.

Por su parte, las regiones calificadas como aquellas que poseen rezago productivo, fueron todas aquellas que por algún motivo sufrieron el cierre de su principal fuente productiva. Aquellas que calzaron con este perfil fueron: Provincia de Arauco, Comunas de Lota y Coronel, y las áreas Industriales y Turísticas de la Provincia de Valparaíso.

Destaca en este programa, más allá de todos los subsidios que podríamos calificar de transversales, como estudios de pre inversión, puesta en marcha y otros, el subsidio a la adquisición de Inmueble con valor Patrimonial en las comunas de Lota y Valparaíso, donde podría financiar hasta un USD 70.000.-

d) Programa de Promoción y Atracción de Inversiones en Alta Tecnología – Valparaíso:

Este programa se compone de 4 subsidios, que contemplaba un piso de USD 30.000.- para cofinanciar la puesta en marcha, subvención para la

formación de recursos humanos, con una duración máxima de 12 meses desde la puesta en marcha de la inversión. Además, se podía optar a subsidios para la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados ó subsidio al Arrendamiento de Inmuebles a Largo Plazo (no inferior a cinco años).

En definitiva, podemos decir que este programa de CORFO logró cubrir los más diversos ámbitos que debe considerar un inversionista extranjero al momento de interesarse en invertir fuera de sus propias fronteras. En este sentido, es que podemos ejemplificar dos casos de éxito de InvestChile: Evalueserve y Maersk. El primero, una empresa india de offshoring, que necesitaba instalarse en una localidad que compartiera huso horario con Estados Unidos (evaluaba entonces a Buenos Aires, Ciudad de México, Sao Paulo, San José de Costa Rica y Santiago de Chile) para satisfacer de mejor manera a sus clientes en ese país. Luego de un arduo estudio, el país escogido fue Chile, y su gerente general para Chile, Mohit Srivastava, justifica la decisión porque "desde una perspectiva sociopolítica y económica, es el país más estable de la región. Además, la infraestructura es muy buena y tiene muy buenas universidades". Entonces, fue CORFO que a través de su programa también les otorgó el uso del 4to piso del Edificio Tecnológico de Curauma, para que pudiesen desarrollar sus actividades, además de incentivarlos mediante subsidios propios del programa.

Por su parte, Maersk, empresa de logística industrial y la más grande en transporte marítimo de mercancías a nivel mundial, desde el año 2005

buscaba una nueva sede para una fábrica de contenedores refrigerados, a través de su línea de negocio MCI (Maersk Container Industry) por una operación cercana a las USD 200 millones y que requeriría de la contratación de 1.800 trabajadores. En este caso, fue InvestChile quién proactivamente se acercó hasta los países nórdicos a presentarles las diversas oportunidades que Chile presentaba en aquellos años, y resultó con dos interesados: Maerks y Biomar. Finalmente, se fue decantando la situación hacia Maersk, por lo que se generaron diversas visitas de la delegación de CORFO y por cierto se les entregó toda la información acerca de como InvestChile estructuraba sus apoyos en materias como localización, tecnología e industria relevante (por ser Chile un polo portuario). Producto de la recesión internacional que afectó entre los años 2008 y 2010 esto se detuvo, y fue finalmente en 2011 cuando InvestChile habilita una nueva herramienta de aporte para las empresas de Logística Industrial, que Maerks decide por instalarse en Chile. Entonces, desde ese momento Maerks postula al Programa de Apoyo a la inversión Tecnológica, para instalarse en San Antonio.

Paralelamente, debemos decir que también SENCE (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo) en conjunto con Maersk elaboró un completo programa de capacitación (Formación para el Trabajo) para que fuesen los propios residentes de San Antonio quienes pudieran optar a las casi 2.000

plazas laborales ofrecidas, en una de las regiones más afectadas por la cesantía en nuestro país.

3.8) Consideraciones Finales

En este estudio, hemos podido repasar que Chile es un país en crecimiento económico, que posee esperanzadoras posiciones en el Índice de Transparencia Internacional siendo el segundo país de América Latina, mantiene un imponente séptimo lugar en Ranking de Libertad Económica, siendo el primero (y por mucho) en Latinoamérica y superando a países desarrollados como Estados Unidos e Irlanda. Además, ya considerando el Ranking Doing Business 2014 estamos posicionados en un auspicioso 34° lugar, y experimentando un alza en materias como Apertura de un Negocio y pago de impuestos.

Como contraparte, está la China del siglo XXI. Esta China que, a modo de caricatura, políticamente vira a la izquierda, pero económicamente a la derecha, que cada año crece y se establece como una de las economías más importantes del orbe, y que, a todas luces en los próximos años será la que marque el rumbo que la economía mundial tomará. Esta China que posee antiguas relaciones comerciales con Chile, y que, a día de hoy se posicionan como el primer y segundo socio comercial, respectivamente; pero que, por otra parte es de los países de los cuales recibimos menos IED.

Si somos estratégicos, y queremos continuar por la senda del desarrollo durante estas primeras décadas del siglo XXI, tenemos que estar alineados con los países que direccionan la economía, y por tanto, estar atentos a las posibilidades atractivas que podemos brindar para que inviertan en Chile, y de paso activen la economía, el empleo y ofrezcan más productos y precios más competitivos a nuestros compatriotas. Entonces, el foco debe ser fortalecer e incentivar la IED China en Chile, puesto que como vimos en capítulos anteriores, es poca la inversión que China ha realizado en nuestro territorio, más aún si contrastamos con su realidad económica, cantidad de uso de materias primas, alimentos y energía para su inmensa población, y las posibilidades de nuestro país de contribuir a subsanar esas amplias necesidades.

Revisando el panorama Latinoamericano de la IED, vemos que estamos en un buen escenario, que las políticas públicas han estado bien orientadas en esta materia, pero quizás han carecido de un foco estratégico, que es la mirada que hemos pretendido darle en este estudio. Hoy Chile es el tercer mayor receptor de IED, tras Brasil y México. Esto, se condice con lo que nos plantea Matías Mori, Vicepresidente Ejecutivo del CIE en entrevista que nos condecio (Anexo N°4): “La inversión de China en América Latina es creciente. Esto se debe básicamente a que el país necesita los recursos naturales que nuestra zona posee. Sectores como la industria alimentaria tienen mucho terreno que avanzar en ese sentido, porque China necesita

asegurar el suministro de alimentos para su población. Esto mismo se verifica en diversos sectores productivos, como la minería.”

Dado esto, y considerando qué China es un socio estratégico y de confianza para nuestro país, tal como lo somos nosotros para ellos, debemos continuar profundizando esta relación, como lo confirma el Sr. Mori: “Al día de hoy, se observan signos bastante positivos respecto de la inversión china, no sólo por el interés que nuestro país genera en las compañías de ese país, sino a nivel político y de cifras de inversión.” Por esto mismo, proponíamos reafirmar esta relación con la profundización del TLC que cumplió ya su última etapa, algo que sin duda es un enorme símbolo de confianza hacia el futuro.

Por lo pronto, debemos entender qué nuestra contraparte posee una cultura de negocios bastante particular, basadas en las confianzas, al respecto Mori nos cuenta qué “hay que entender que los empresarios chinos se manejan con códigos distintos a los nuestros para hacer negocios. Existen elementos que los diferencian de nuestra cultura empresarial, como el valor que le asignan a generar confianza, conocerse cara a cara y también al respaldo estatal que un negocio o proyecto pueda tener. Hay que tener claro que su toma de decisiones pueda ser bastante más lenta que la de un empresario occidental.” Por lo mismo, junto con saber que es un proceso que llevará tiempo, y no solo la evaluación financiera es la que tiene un peso relevante, el Vicepresidente Ejecutivo del CIE, vuelve a hacer énfasis en la confianza:

“el tema de la confianza es crucial. Para hacer negocios con un empresario chino hay que ser paciente y entender que el proceso debe cumplir con su ciclo natural. Hay que ir a China, que te vean, que te conozcan y compartir con ellos hasta ganarse su confianza, lo que hará que los negocios vayan más rápido. Asimismo, son muy protocolares, y por la manera en que funciona su economía y su país en general. Por eso valoran mucho la participación o el acceso a los organismos estatales. Otra cosa que hay que tener en cuenta es que a un empresario chino no se le convence con un *Powerpoint*, sino con una oportunidad concreta de negocios o proyecto. De la misma manera, la información que se le entrega debe estar preferiblemente en chino, lo que es muy valorado por ellos.”

En este sentido, Chile debiera estar constantemente desarrollando y promoviendo Misiones Comerciales a China, con el respaldo de las Instituciones Gubernamentales para, por una parte generar instancias de confianza entre inversionista y receptor, como para demostrar también el profundo interés del estado por incentivar y ser un garante en esta materia.

Lo anterior, se enmarca también dentro de las ventajas comparativas más importantes que posee Chile, más aun en el concierto continental en el que estamos sumergidos: nuestro país es percibido como una nación seria, responsable con un marco regulatorio establecido y con normas que se respetan. Así mismo lo reafirma Matías Mori, “chile es un país con las reglas claras, donde ofrecemos a los inversionistas extranjeros los mismos

derechos y obligaciones que un inversionista local tiene. También somos una nación donde existe una normativa que se cumple, la que a veces es difícil de entender por los inversionistas chinos.”

Entonces, haciendo un balance final, el propio Comité de Inversión Extranjera estima que estamos avanzando en la senda correcta respecto de las estrategias para atraer más IED China a nuestro país: “Creo que vamos en el camino correcto. Hemos reducido las brechas para hacer negocios con China, al mejorar y acercar a las compañías de ese país la información sobre las oportunidades de inversión en Chile. Hoy contamos con publicaciones, sitio web y materiales traducidos al chino, así como una asistente de inversiones con dedicación exclusiva a la atención de inversionistas de ese país. Espero que este trabajo se traduzca en más inversión extranjera, toda vez que esta aporta beneficios relevantes a nuestra economía”, señaló Matías Mori.

Por nuestra parte, y por cierto destacando las acciones hechas por las Instituciones Públicas que tienen injerencia en la premisa de esta tesis, y sumado a esto la convicción que nuestro país está avanzando en el camino correcto, creemos pertinente sumar lo que para este estudio sería la Estrategia Madre, que sustentarían todas las antes mencionadas: Revitalizar y reestructurar el anterior Programa InvestChile de CORFO, con foco prioritario y exclusivo en el mercado Chino, que concentre un set de instrumentos de apoyo, como los anteriores, en áreas de Recursos

Naturales, Desarrollo de Tecnología, Energía e Industria Agroalimentaria. Finalmente, queremos agregar que esta estrategia madre será el paraguas que contendrá también todas las estrategias que se han mencionado anteriormente, como por ejemplo estimular la educación de la cultura china en edad escolar, fomentar la capacitación en el trabajo de las materias en que se inviertan capitales chinos, desarrollar una mesa público – privada liderada por el CIE, CORFO, Cámara Nacional del Comercio (CNC) y Confederación de la Producción y el Comercio (CPC) que conduzca la discusión de temáticas relativas a la IED China en Chile.

En síntesis, podemos agrupar las iniciativas en el siguiente recuadro:

Iniciativa	Objetivo
Cámara China - Chilena de Comercio	Mesa Público – privada que concentre oferta y demanda de IED China a Chile.
Comité de Capacitación	Coordinación entre SENCE y Camara China – Chilena de Comercio para capacitación en áreas de interés.
Programa Escolar para Idiomas	Fomentar en edad escolar aprendizaje del idioma Chino, avalado por MINEDUC, para acortar

	brechas culturales.
Fortalecimiento TLC	Completar todas las etapas del Tratado de Libre Comercio con China, para fortalecer lazos económicos y comerciales.
Programa InvestChile	Revitalizar este programa con herramientas exclusivas para subvencionar, facilitar y propiciar la IED China en Chile.

CONCLUSIONES

Para finalizar y concluir este estudio, debemos regresar a la interrogante con la que lo iniciamos: ¿Impactaría positivamente en la IED de China en Chile, la revitalización del Programa InvestChile?, todo esto en el contexto de diseño de estrategias para atraer más IED China a Chile; y la respuesta es sí.

Si impactaría positivamente el rediseño y revitalización, focalizado en el mercado Chino, del programa InvestChile. Los antecedentes son contundentes: China es un país con una superficie 13 veces mayor a la Chilena, y con una población 77 veces mayor y un crecimiento económico constante. Por su parte, Chile ha mantenido una alta reputación económica a nivel internacional y hoy está entre los tres mayores receptores de IED de América Latina y El Caribe, fundamentalmente dado por sus riquezas en materias primas.

Considerando que, dada la cultura de negocios de China, la firma y constante ampliación del TLC son un piso institucional fundamental para el incremento de la IED China en suelo nacional; más aún cuando China lleva adelante su plan de expansión económico *Going Global*, que le ha valido incrementar en más de 60 veces el monto de IED ejecutada, y con un alto énfasis en el Hemisferio Occidental (US\$ 87,8, cifras en miles de millones de dólares) donde destacan Brasil (US\$ 24,6), Canadá (US\$ 14,6) y Argentina

(US\$ 11,7); inversiones que se han destacado en industrias como la Energía, Minería y Transporte, lo que nos permite reafirmar que nuestro país posee todas las condiciones para transformarse en un destino deseable para el gigante asiático.

Por nuestra parte, hemos propuesto en el presente estudio un Programa que a través de diversas herramientas entregue facilidades para los inversionistas extranjeros de China, en ciertos sectores económicos en que Chile posee una ventaja competitiva como por ejemplo en áreas de Recursos Naturales, Desarrollo de Tecnología, Energía e Industria Agroalimentaria. Esta estrategia madre será el paraguas que contendrá también todas las estrategias que se han mencionado anteriormente y que detallamos en el capítulo respectivo. Con todo esto, estamos seguros que, una orientación definida como la señalada podría implicar que inversiones como las ejecutadas durante el presente año, tales como Hebei Wenfeng Industrial Group Co. Ltd. por U\$ 8 mil millones ó Sinotech Minerals Exploration Co. Por U\$ 749 millones podrían multiplicarse, al menos, al triple en monto de inversión en un plazo de tres años. Finalmente, estas cifras y todos los antecedentes anteriormente expuestos reafirman que esta revitalización del Programa InvestChile es plenamente necesaria y justificada.

BIBLIOGRAFÍA

- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. “*Manual de Balanza de Pagos*”, 5ta Edición. Párrafo 359 y 362. 1994.
- LARRAÍN, Felipe y D. SACHS, Jeffrey. “*Macroeconomía en la economía global*”. 2^{da} Ed. Argentina: Pearson, 2002. 771 p.
- OECD. “*Glosario de Términos y Definiciones de Inversión Extranjera Directa*”. 3 de octubre de 2005. Publicaciones y Documentos. Pág. 2 y 3. (Ver también: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/1/2487495.pdf>)
- JUAN BRAUN, MATÍAS BRAUN, IGNACIO BRIONES, JOSÉ DÍAZ, “*Economía Chilena 1810-1995. Estadísticas Históricas*”. Santiago, 2000, p.103.
- WTO. “Trade and Foreign Direct Investment”. WTO News, octubre 8 de 1996. Ver: [http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_ =1](http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1)
- GONZALEZ, ALFRESO DE JESUS, *Paper Foro MX “Las 4 modernizaciones*”, México, 2005.
- Definición 423 de la División de Estadísticas de la UNCTAD. Ver: http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_dicts.asp

ANEXOS

Anexo N°1: “Inversión Extranjera Directa en la práctica: El caso de Intel en Costa Rica”¹⁴

En 1996, Intel Corporation, líder mundial en semiconductores, decidió invertir 400 millones de dólares en la construcción de una planta en Costa Rica, país centroamericano con apenas 3,7 millones de habitantes. Tomó la decisión luego de un prolongado proceso en el que los expertos de la oficina central de la compañía analizaron cuidadosamente varias opciones, entre las que se incluían países más grandes como Brasil, México y Chile. Desde la perspectiva de Intel, las variables principales que había que analizar en los países candidatos eran: estabilidad económica y política, disponibilidad y calidad de los recursos humanos, la existencia de un ambiente favorable a los negocios, infraestructura y logística, además de rapidez para obtener los permisos necesarios para iniciar las inversiones y ponerse en marcha.

Como atraer a una compañía de clase mundial

Para atraer a Intel, Costa Rica necesitó de un plan estratégico conjunto entre el gobierno costarricense y la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), la entidad encargada de promover la inversión. En la última etapa, la lista de países se había reducido a dos: Costa Rica y México. Para competir con un país más grande, vecino de los Estados Unidos y

¹⁴ LARRAÍN, Felipe y D. SACHS, Jeffrey. Macroeconomía en la economía global. 2^{da} Ed. Argentina: Pearson, 2002. 771 p.

favorecido con el NAFTA, el gobierno de Costa Rica tuvo que hacer esfuerzos extraordinarios. Las mayores debilidades del país eran la escasez de buenos servicios de infraestructura, el reducido tamaño del país y la falta de profesionales técnicos capacitados. Más aún, los representantes de Intel no querían hacer contratos especialmente favorables para la empresa que pudieran estar afectos a cambios por presiones políticas. Entre varias fortalezas y debilidades, México presentaba una desventaja: la existencia de dos niveles de negociación –el gobierno federal y los gobiernos de los Estados-, lo que aumenta el riesgo de cambios políticos.

El gobierno de Costa Rica encontró una solución a las inquietudes de Intel luego de arduas negociaciones con los representantes de la compañía. Primero, Intel sería tratada como cualquier otra empresa dentro de los paquetes de incentivos de “zona franca” que disponía para todo inversionista extranjero, a pesar de que geográficamente Intel no estaría situada en una. El paquete de incentivos incluía, entre otros beneficios, una exención del 100% del arancel de importación para los insumos, de 100% del impuesto a las utilidades por ocho años y 50% por los siguientes cuatro, más el derecho a repatriar el capital sin restricciones, el derecho a vender hasta un 40% de la producción en el mercado local sin impuesto a la compraventa, y la posibilidad de implementar programas subsidiarios de capacitación de personal. Segundo, en coordinación con el Ministerio de Educación e instituciones de educación superior, se realizaron programas de capacitación

para aportar las destrezas que necesitaba Intel, aprovechando los altos niveles de alfabetización y el excelente sistema de educación básica con que cuenta Costa Rica. Por último, la comunicación directa con la compañía de electricidad y teléfonos (ICE), ayudó a disipar las preocupaciones de Intel con respecto a la posible falta de servicios confiables para la empresa.

Finalmente, Intel optó por invertir en Costa Rica. La estrategia del gobierno involucró a seis ministerios: Comercio Internacional, Medioambiente y Energía, Transporte y Obras Públicas, Hacienda, Ciencia y Tecnología y Educación, además de la compañía eléctrica de Costa Rica ICE, el Instituto Tecnológico de Costa Rica y el organismo de promoción de inversiones CINDE, todos bajo la coordinación de la Presidencia de la República.

¿Valió la pena? Impacto en la economía de Costa Rica

Intel invirtió más de US\$380 millones en Costa Rica entre 1997 y 1999, generando empleo para 562 profesionales, 554 técnicos y 1.101 operarios. Se esperaba que el número de empleados aumentara a 4.000 desde los 2.217 que ya estaban contratados a fines de 1999. En ese año, el costo total de la planilla fue de unos US\$26 millones en salarios y beneficios, y la empresa aportó 5 de los 8 puntos de crecimiento del PIB. Como puede apreciarse en la Tabla 1.0, las exportaciones netas de Intel alcanzaron alrededor de US\$1.500 millones en 1999, lo que equivale a cerca de 15% del PIB.

Las compras de Intel a proveedores nacionales superaron los US\$23 millones en 1999. En una encuesta a empresas de alta tecnología, que son las que podrían verse afectadas por la presión al alza sobre los precios de los insumos, más del 60% declaró que la demanda de Intel no había afectado los precios.¹⁵ Alrededor de un 20% declaró que si habían subido los precios de algunos servicios.

Tabla 1.0

Exportaciones e importaciones de Intel, 1998 - 1999 (en millones de dólares)			
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1998	987,2	781,7	205,5
1999	2.558,6	1.062,6	1.496,0

Fuente: LARRAÍN, LÓPEZ-CALVA y RODRÍGUEZ-CLARIE, op.cit.

Algunas empresas de alta tecnología protestaron por la presión sobre los salarios de mano de obra calificada, efecto que se conoció como Efecto Intel. Sin embargo, el 70% de las empresas encuestadas respondió que percibía el Efecto Intel como transitorio. En la práctica, estas empresas se beneficiaron del acuerdo alcanzado entre Intel y el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR) por el cual se crearon tres programas de capacitación para técnicos:

¹⁵ Investigación realizada entre cincuenta empresas de alta tecnología operando con el esquema de incentivos de zona franca.

un “certificado” de un año de duración para egresados de la escuela secundaria, un año adicional para los graduados del programa del “certificado” y uno optativo de idioma. Además, el ITCR se convirtió en “Asociado de Intel”, lo que permite a su facultad realizar programas de intercambio con otras universidades asociadas a Intel. Uno de tales programas se inició en 1998, por lo cual los profesores de la Facultad de Ingeniería del ITCR visitaron Cal Tech en los Estados Unidos para comparar y reestructurar el currículum de la carrera de ingeniería en Costa Rica. En 1999, las matrículas en el área de electrónica del ITCR se duplicaron. En la misma encuesta a las empresas de alta tecnología de Costa Rica – comentada más arriba- un 85% declaró que la llegada de Intel había sido buena para la economía del país.

Hay más efectos de una IED sobre el país anfitrión. Las externalidades tecnológicas favorecen a otras industrias del país, gracias a que éstas aprenden nuevas prácticas administrativas, técnicas contables, procesos de ingeniería, e incluso adquieren maquinarias y equipos sofisticados. También existen vínculos hacia atrás y hacia adelante. Los proveedores de las empresas multinacionales desarrollan o se especializan en nuevos productos o servicios que ponen a disposición, no sólo de la empresa específica para la que van principalmente destinados, sino para todas las del sector, incluidas las locales. La mayor eficiencia se esparce así a las empresas que están antes y después en el proceso productivo.

Por último, hay todavía un tipo más de vínculo hacia atrás y hacia adelante que exige eliminar las restricciones institucionales, donde la inversión extranjera directa juega un papel importante. Es el caso de la modernización de la compañía eléctrica costarricense (ICE), por ejemplo. La demanda de Intel por mejores servicios eléctricos y de teléfonos, ambos proporcionados por ICE, fue un elemento importante para promover la reforma del sector en la escena política. Al introducirse la competencia y mejorar la eficiencia del sector, los beneficios se han esparcido por toda la economía de Costa Rica.

Anexo Nº2: “Decreto Ley 600” – Estatuto de la Inversión Extranjera (*)

Artículo 1º. Las personas naturales y jurídicas extranjeras, y las chilenas con residencia y domicilio en el exterior, que transfieran capitales extranjeros a Chile y que celebren un contrato de inversión extranjera, se registrarán por las normas del presente Estatuto.

Artículo 2º. Los capitales referidos precedentemente podrán internarse y deberán valorizarse en las siguientes formas:

a) Moneda extranjera de libre convertibilidad, internada mediante su venta en una entidad autorizada para operar en el Mercado Cambiario Formal, la que se efectuará al tipo de cambio más favorable que los inversionistas extranjeros puedan obtener en cualquiera de ellas;

b) Bienes físicos, en todas sus formas o estados, que se internarán conforme a las normas generales que rijan a las importaciones sin cobertura de cambios. Estos bienes serán valorizados de acuerdo a los procedimientos generales aplicables a las importaciones;

c) Tecnología en sus diversas formas cuando sea susceptible de ser capitalizada, la que será valorizada por el Comité de Inversiones Extranjeras, atendido su precio real en el mercado internacional, dentro de un plazo de 120 días, transcurrido el cual, sin que esa valorización se hubiere producido, se estará a la estimación jurada del aportante. No podrá cederse a ningún título el dominio, uso y goce de la tecnología que forme parte de una inversión extranjera, en forma separada de la empresa a la cual se haya aportado, ni tampoco será susceptible de amortización o depreciación;

d) Créditos que vengan asociados a una inversión extranjera. Las normas de carácter general, los plazos, intereses y demás modalidades de la contratación de créditos externos, así como los recargos que puedan cobrarse por concepto de costo total que deba pagar el deudor por la utilización de crédito externo, incluyendo comisiones, impuestos y gastos de todo orden, serán los autorizados o que autorice el Banco Central de Chile;

e) Capitalización de créditos y deudas externas, en moneda de libre convertibilidad, cuya contratación haya sido debidamente autorizada, y

f) Capitalización de utilidades con derecho a ser transferidas al exterior.

Artículo 3º. Las autorizaciones de inversión extranjera constarán en contratos que se celebrarán por escritura pública y que suscribirán, por una parte, en representación del Estado de Chile, el Presidente del Comité de Inversiones Extranjeras cuando la inversión requiera de un acuerdo de dicho Comité o el Vicepresidente Ejecutivo en caso contrario, y por la otra, las personas que aporten capitales extranjeros, quienes se denominarán "inversionistas extranjeros" para todos los efectos del presente decreto ley.

En los contratos se fijará el plazo dentro del cual el inversionista extranjero deberá efectuar la internación de estos capitales. Este plazo no excederá de 8 años en las inversiones mineras y de 3 años en las restantes. Con todo, el Comité de Inversiones Extranjeras, por acuerdo unánime, podrá en el caso de inversiones mineras, extender el plazo hasta doce años, cuando se requieran exploraciones previas, considerando la naturaleza y duración estimada de éstas, como asimismo, en el caso de inversiones en proyectos industriales o extractivos no mineros por montos no inferiores a US\$ 50.000.000, moneda de los Estados Unidos de América, o su equivalente en otras monedas extranjeras, extender el plazo hasta 8 años cuando la naturaleza del proyecto así lo requiera.

(*) Texto refundido, coordinado y sistematizado del DL Nª 600, de 1974, Estatuto de la Inversión Extranjera, fijado por el DFL Nª 253 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, de fecha 3 de septiembre de 1993, publicado en el Diario Oficial el 16 de diciembre de 2003.

Incorpora los cambios introducidos al DL 600 por la ley 20.026, publicada en el Diario Oficial el 16 de junio de 2005 y que fue modificada por la Ley 20.097 del 8 de abril de 2006.

Título II

DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LA INVERSION EXTRANJERA

Artículo 4º. Los inversionistas extranjeros tendrán el derecho a transferir al exterior sus capitales y las utilidades líquidas que éstos originen.

Las remesas de capital podrán efectuarse una vez transcurrido un año desde la fecha de su respectivo ingreso. Los aumentos de capital enterados con utilidades, susceptibles de haber sido remesadas al exterior, podrán remesarse sin sujeción a plazo alguno una vez cumplidas las obligaciones tributarias.

Las remesas de utilidades no estarán sujetas a plazo alguno.

El régimen aplicable a la remesa de los capitales y de las utilidades líquidas no podrá ser más desfavorable que el que rija para la cobertura de la generalidad de las importaciones.

El tipo de cambio aplicable para la transferencia al exterior del capital y de las utilidades líquidas, será el más favorable que los inversionistas extranjeros puedan obtener en cualquier entidad autorizada para operar en el Mercado Cambiario Formal.

El acceso al Mercado Cambiario Formal, para la remisión de capitales o utilidades al exterior, requerirá de un certificado previo del Vicepresidente Ejecutivo del Comité de Inversiones

Extranjeras en cuanto al monto a remesar. Este certificado deberá otorgarse o rechazarse fundadamente, en el plazo de 10 días contados desde la fecha de presentación de la respectiva solicitud.

Artículo 5º. Las divisas necesarias para cumplir con la remesa de capital o de parte de él, sólo podrán ser adquiridas con el producto de la enajenación de las acciones o derechos representativos de la inversión extranjera, o de la enajenación o liquidación total o parcial de las empresas adquiridas o constituidas con dicha inversión.

Artículo 6º. Los recursos netos obtenidos por las enajenaciones o liquidaciones señaladas en el artículo anterior, estarán exentos de toda contribución, impuesto o gravamen, hasta por el monto de la inversión materializada. Todo excedente sobre dicho monto estará sujeto a las reglas generales de la legislación tributaria.

Artículo 7º. Los titulares de inversiones extranjeras acogidas al presente decreto ley tendrán derecho a que en sus respectivos contratos se establezca que se les mantendrá invariable, por un plazo de 10 años, contado desde la puesta en marcha de la respectiva empresa, una tasa del 42% como carga impositiva efectiva total a la renta a que estarán sujetos,

considerando para estos efectos los impuestos de la Ley de la Renta que corresponde aplicar conforme a las normas legales vigentes a la fecha de celebración del contrato. El impuesto a que se refiere el artículo 64 bis de la ley sobre Impuesto a la Renta no se considerará para la determinación de la carga impositiva efectiva total a la renta. Aun cuando el inversionista extranjero haya optado por solicitar esa invariabilidad, tendrá el derecho, por una sola vez a renunciar a ella e integrarse al régimen impositivo común, caso en el cual quedará sometido a las alternativas de la legislación impositiva general, con los mismos derechos, opciones y obligaciones que rijan para los inversionistas nacionales, perdiendo, por tanto, en forma definitiva la invariabilidad convenida.

La carga impositiva efectiva total a que se refiere el inciso precedente se calculará aplicando sobre la renta líquida imponible de Primera Categoría, determinada en conformidad a las normas sobre Impuesto a la Renta, la tasa de esa categoría que dicha ley establezca. La diferencia de tasa que reste para completar la carga tributaria efectiva total asegurada en el mencionado inciso se aplicará sobre la base imponible respectiva, de acuerdo con las normas de la Ley sobre

Impuesto a la Renta, agregando a dicha base una cantidad equivalente al impuesto de Primera Categoría que hubiere afectado a la renta incluida en la base imponible.

El impuesto establecido en el inciso tercero del artículo 21 de la Ley sobre Impuesto a la Renta, que en virtud del inciso primero de este artículo afecta con tasa del 42% efectivo a los establecimientos permanentes y a las sociedades receptoras de inversiones extranjeras, se aplicará, en el caso de sociedades anónimas y sociedades en comandita por acciones, sobre la base imponible respectiva y en proporción a la participación que a los inversionistas acogidos a este sistema les corresponda en las utilidades de la sociedad. El mayor impuesto será de cargo exclusivo de estos accionistas, debiendo la sociedad respectiva efectuar su retención y pago anual.

Para los efectos de lo dispuesto en la presente ley se entenderá por puesta en marcha, el inicio de la operación que corresponda al proyecto financiado con la inversión extranjera, una vez que se generen ingresos pertenecientes al giro, si la actividad desarrollada consiste en un proyecto nuevo; o, en su caso, el mes calendario siguiente después de la internación al país de cualquier parte de la inversión, si se trata de inversiones en actividades en funcionamiento.

Artículo 8º. A la inversión extranjera y a las empresas en que ésta participe se les aplicará el régimen tributario indirecto y el régimen arancelario comunes aplicables a la inversión nacional.

No obstante lo dispuesto en el inciso anterior, los titulares de inversiones extranjeras acogidos al presente decreto ley tendrán derecho a que en sus

respectivos contratos se establezca que se les mantendrá invariable, por el período en que demore realizar la inversión pactada, el régimen tributario del impuesto sobre las ventas y servicios y el régimen arancelario, aplicables a la importación de máquinas y equipos que no se produzcan en el país y que se encuentren incorporados a la lista a que se refiere el número 10 de la letra B del artículo 12 del decreto ley 825, de 1974, vigentes a la fecha de celebración del contrato. De la misma invariabilidad gozarán las empresas receptoras de la inversión extranjera, en que participen los inversionistas extranjeros, por el monto que corresponda a dicha inversión.

Artículo 9º. Asimismo, la inversión extranjera y las empresas en que ésta participe se sujetarán también al régimen jurídico común aplicable a la inversión nacional, no pudiendo discriminarse respecto de ellas, ni directa o indirectamente, con la sola excepción de lo dispuesto en el artículo 11.

Las disposiciones legales o reglamentarias relativas a determinada actividad productiva, se considerarán discriminatorias si llegaren a ser aplicables a la generalidad o la mayor parte de dicha actividad productiva en el país, con exclusión de la inversión extranjera. Igualmente, las disposiciones legales o reglamentarias que establezcan regímenes excepcionales de carácter sectorial o zonal, se considerarán discriminatorias, si la Inversión extranjera no tuviere acceso a ellas, no obstante cumplir las mismas condiciones y requisitos que para su goce se impone a la inversión nacional.

Para los efectos del presente artículo, se entenderá por determinada actividad productiva aquella desarrollada por empresas que tengan igual definición de acuerdo con las clasificaciones internacionalmente aceptadas, y que produzcan bienes ubicados en igual posición arancelaria de acuerdo al Arancel Aduanero de Chile, entendiéndose por igual posición arancelaria aquella que no experimenta una diferencia entre productos de más de una unidad en el último dígito del Arancel.

Artículo 10º. Si se dictaren normas jurídicas que los titulares de inversiones extranjeras o las empresas en cuyo capital participe la inversión extranjera estimaren discriminatorias, éstos podrán solicitar se elimine la discriminación, siempre que no haya transcurrido un plazo superior a un año desde la dictación de dichas normas. El Comité de Inversiones Extranjeras, en un plazo no superior a 60 días contados desde la fecha de la presentación de la solicitud, se pronunciará sobre ella, denegándola o adoptando las medidas administrativas que corresponda para eliminar la discriminación o requiriendo a la autoridad pertinente la adopción de éstas, si dichas medidas excedieren las facultades del Comité.

En caso de falta de pronunciamiento oportuno del Comité, de una resolución denegatoria, o si no fuese posible eliminar la discriminación administrativamente, los titulares de inversiones extranjeras o las empresas en cuyo capital aquélla participe, podrán recurrir a la justicia ordinaria a fin de

que ésta declare si existe o no discriminación, y en caso afirmativo, que corresponde aplicarle la legislación general.

Artículo 11º. Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 9º, se podrán establecer fundadamente normas aplicables a las inversiones comprendidas en este decreto ley, que limiten su acceso al crédito interno.

Artículo 11º bis. Cuando se trate de inversiones de monto igual o superior a US\$ 50.000.000, moneda de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras monedas extranjeras que tengan por objeto el desarrollo de proyectos industriales o extractivos, incluyendo los mineros y que se internen en conformidad al artículo 2º, podrán concederse los plazos y otorgarse los derechos que se enumeran a continuación:

1. El plazo de 10 años a que se refiere el artículo 7º podrá ser aumentado en términos compatibles con la duración estimada del proyecto, pero en caso alguno podrá exceder de un total de 20 años.

2. Podrán incluirse en los respectivos contratos estipulaciones sobre la mantención sin variaciones para los respectivos inversionistas extranjeros o las empresas receptoras de los aportes, a contar de la fecha de suscripción de tales contratos y mientras se mantenga vigente el plazo que corresponda según el inciso primero del artículo 7º o según el número 1 de este artículo, de las normas legales y de las resoluciones o circulares que haya emitido el Servicio de Impuestos Internos, vigentes a la fecha de suscripción del

respectivo contrato, en lo relativo a regímenes de depreciación de activos, arrastre de pérdidas a ejercicios posteriores y gastos de organización y puesta en marcha. Igualmente, podrá incluirse en el contrato la resolución del Servicio de Impuestos Internos que autorice, en su caso, al inversionista extranjero o a la empresa receptora del aporte para llevar su contabilidad en moneda extranjera.

Los derechos que se otorguen en conformidad al inciso anterior, podrán ser renunciados por una sola vez, separada e indistintamente, en cuyo caso el inversionista o la empresa receptora quedará sujeto al régimen común aplicable respecto del derecho renunciado, en los términos previstos en la parte final del inciso primero del artículo 7°.

En todo caso, la renuncia a que alude el citado artículo 7° implicará la de los derechos a que se refiere este número, con excepción de aquel que permite llevar contabilidad en moneda extranjera, para lo cual se requerirá renuncia expresa.

En el evento que en el respectivo contrato de inversión exista más de un inversionista extranjero que se hubiera acogido a la invariabilidad tributaria que contempla el artículo 7° referido, la renuncia de uno de ellos a la misma, producirá el efecto de renuncia de los derechos a que alude este número, tanto respecto del renunciante como de los demás inversionistas extranjeros o de la empresa receptora, con excepción del derecho a llevar contabilidad

en moneda extranjera, que requerirá de renuncia expresa. Con todo, los derechos establecidos en este número no se entenderán renunciados, en los términos señalados precedentemente, cuando los inversionistas extranjeros hayan pactado, en el correspondiente contrato de inversión, que dicha renuncia sólo se producirá cuando el o los inversionistas extranjeros que renuncien a su derecho a la invariabilidad tributaria, sean titulares de un monto superior a un porcentaje determinado de la inversión total amparada por el contrato que se encuentre efectivamente materializada a la fecha de la renuncia.

3. Si se tratare de proyectos que contemplen la exportación de parte o el total de los bienes producidos, el Comité de Inversiones Extranjeras podrá otorgar a los respectivos inversionistas o a las empresas receptoras de los aportes, por plazos que no excedan los que se otorguen en conformidad a lo dispuesto en el inciso primero del artículo 7° o, en el número 1 de este artículo, los siguientes derechos:

a) Estipular la mantención sin variaciones de las normas legales y reglamentarias, vigentes a la fecha de suscripción del respectivo contrato, sobre el derecho a exportar libremente.

b) Autorizar regímenes especiales de retorno y liquidación de partes o del total del valor de tales exportaciones y de las indemnizaciones por concepto de seguros u otras causas. Conforme a tales regímenes podrá permitirse la

mantención de las correspondientes divisas en el exterior para pagar con ellas obligaciones autorizadas por el Banco Central de Chile, efectuar desembolsos que sean aceptados como gastos del proyecto para efectos tributarios en conformidad a las normas de la Ley sobre Impuesto a la Renta, o cumplir con la remesa de los capitales o las utilidades líquidas que ellos originen.

Para autorizar este régimen especial, el Comité de Inversiones Extranjeras deberá contar con un informe previo favorable del Consejo del Banco Central de Chile, que establecerá las modalidades específicas de operación del mismo, así como, el régimen, forma y condiciones en que se concederá acceso al mercado de divisas para remesar al exterior capitales y utilidades.

Además, corresponderá al Banco Central de Chile la fiscalización del cumplimiento de las estipulaciones del contrato que se refieran a estas materias.

Las utilidades tributables anuales que generen, de acuerdo al respectivo balance, los establecimientos permanentes de inversionistas extranjeros o las correspondientes empresas receptoras que por cualquier concepto mantengan divisas en el exterior de acuerdo a lo dispuesto en esta letra b), se considerarán, para efectos tributarios, remesadas, distribuidas o retiradas, según sea el caso, el 31 de diciembre de cada año, en la parte que corresponda a las divisas que mantengan en el exterior los inversionistas.

Las rentas u otros beneficios generados por las divisas que en conformidad a la presente disposición puedan mantenerse en el exterior, serán consideradas para todos los efectos legales como rentas de fuente chilena.

Estos derechos sólo podrán ejercerse una vez que la materialización de la inversión alcance el monto indicado en el inciso primero.

Artículo 11º ter. Cuando se trate de inversiones de monto igual o superior a US\$ 50.000.000, moneda de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras monedas extranjeras, que se internen en conformidad al artículo 2º, y que tengan por objeto el desarrollo de proyectos mineros, podrán otorgarse a los inversionistas extranjeros respecto de dichos proyectos, por el plazo de 15 años, los siguientes derechos:

1. Mantener invariables las normas legales vigentes a la fecha de suscripción del respectivo contrato en lo relativo al impuesto específico a la actividad minera de que trata el artículo 64 bis de la ley sobre Impuesto a la Renta.

En consecuencia, no se verán afectados por el alza de la tasa, la ampliación de la base de cálculo o cualquier otra modificación que se introduzca y que haga directamente más gravoso el impuesto específico a la actividad minera establecido en el artículo 64 bis de la ley sobre Impuesto a la Renta.

2. No estarán afectos a cualquier nuevo tributo, incluidas las regalías, cánones o cargas similares, específico para la actividad minera, que se establezca luego de la fecha de suscripción del contrato de inversión

extranjera respectivo, que tenga como base o considere en la determinación de su base o monto, los ingresos por actividades mineras o las inversiones o los bienes o derechos utilizados en actividades mineras.

3. No se verán afectados por modificaciones que se introduzcan al monto o forma de cálculo de las patentes de explotación y exploración a que se refiere el Título X de la ley N° 18.248, Código de Minería, vigentes a la fecha de suscripción del contrato de inversión extranjera respectivo, y que las hagan más gravosas.

4. El plazo de quince años se contará por años calendarios, desde aquél en que ocurra la puesta en marcha de la respectiva empresa. Los derechos mencionados considerarán como línea de referencia de la invariabilidad otorgada, la tasa, la base imponible y demás elementos del impuesto vigente a la fecha del contrato de inversión extranjera respectivo.

Los derechos establecidos en este artículo, son incompatibles con el otorgamiento de los beneficios a que dan derecho los artículos 7° u 11 bis del presente decreto ley. Respecto de este último, sólo en lo que dice relación con los derechos que pueden otorgarse en virtud de los numerales 1 ó 2, exceptuado aquel que se refiere a la contabilidad en moneda extranjera. En consecuencia, el inversionista extranjero que solicite se le otorguen los derechos señalados en esos artículos no podrá solicitar la concesión de los beneficios de que tratan las disposiciones precedentes.

Para solicitar que se les otorguen los derechos establecidos en este artículo, los inversionistas extranjeros deberán comprometer a las respectivas empresas a someter sus estados financieros anuales a auditoría externa, debiendo presentar ante la Superintendencia de Valores y Seguros sus estados financieros, individuales y consolidados, trimestrales y anuales, y una memoria anual con información sobre la propiedad de la entidad. Dicha Superintendencia, previa consulta al Comité de Inversiones Extranjeras, mediante resolución que deberá publicarse en el Diario

Oficial, establecerá los plazos y las demás normas pertinentes para la implementación de esta norma. Si una empresa no da cumplimiento a la presentación de la información señalada, en los plazos que prescriba la Superintendencia, caducarán automáticamente los derechos a que se refiere este artículo, tanto respecto de dicha empresa como de todos los inversionistas extranjeros que en ella participen.

En la respectiva solicitud de inversión extranjera deberá describirse detalladamente el proyecto minero que ésta tenga por objeto. Para estos efectos, se podrá utilizar la descripción contenida en el estudio de impacto ambiental a que se refiere la ley N° 19.300, sobre Bases Generales del Medio Ambiente. La empresa que desarrollará dicho proyecto minero, en caso que se haya constituido, deberá ser parte de la solicitud.

La empresa mantendrá el derecho a la invariabilidad tributaria establecida en el respectivo contrato únicamente si alguno de los propietarios de la misma se encuentra acogido a lo dispuesto en el presente artículo y da estricto y permanente cumplimiento a los requisitos establecidos para su mantención. Sin embargo, los derechos de la empresa y de los inversionistas se extinguirán si cualquiera de los propietarios de la empresa que desarrolle el proyecto minero goza de alguno de los derechos a los que se refiere el artículo 7 u 11 bis del presente decreto ley.

Con todo, no podrán concederse los derechos a que se refiere el presente artículo a empresas o inversionistas extranjeros que los soliciten para el desarrollo de un proyecto minero que, por sí mismo o a través de sus propietarios, ha sido objeto de cualquiera de los derechos a invariabilidad tributaria a que se refiere el presente decreto ley. Sin perjuicio de lo anterior, un inversionista extranjero podrá solicitar el otorgamiento de los derechos contemplados en el presente artículo con el objeto de adquirir los derechos o acciones en empresas que gocen de dichos derechos. En estos casos, dichos derechos le serán otorgados por el plazo de invariabilidad tributaria que restare al proyecto desarrollado por el inversionista inicial.”.

Título III

DEL COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS

Artículo 12º. El Comité de Inversiones Extranjeras es una persona jurídica de derecho público, funcionalmente descentralizada, con patrimonio propio, domiciliada en la ciudad de Santiago, que se relacionará con el Presidente de la República por intermedio del Ministerio de Economía,

Fomento y Reconstrucción. Será el único organismo autorizado, en representación del Estado de Chile, para aceptar el ingreso de capitales del exterior acogidos al presente decreto ley y para establecer los términos y condiciones de los respectivos contratos.

El Comité actuará representado por su Presidente en los casos de que se trate de inversiones que requieran de acuerdo del Comité, según lo dispuesto en el artículo 16, en caso contrario, actuará representado por su Vicepresidente Ejecutivo.

El patrimonio del Comité de Inversiones Extranjeras estará formado por:

- a) Los recursos otorgados anualmente por la Ley de Presupuestos del sector público u otras leyes generales o especiales.
- b) Los bienes muebles e inmuebles corporales o incorporeales, que adquiera a cualquier título, y
- c) Los ingresos que perciba a cualquier título.

Artículo 13º. El Comité de Inversiones Extranjeras estará integrado por los siguientes Miembros:

- a) El Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción;
- b) El Ministro de Hacienda;
- c) El Ministro de Relaciones Exteriores;
- d) El Ministro del ramo respectivo cuando se trate de solicitudes de inversiones vinculadas con materias que digan relación con Ministerios no representados en este Comité;
- e) El Ministro de Planificación y Cooperación, y
- f) El Presidente del Banco Central de Chile.

Los Ministros sólo podrán ser subrogados por sus subrogantes legales.

Artículo 14º. El Comité deberá sesionar presidido por el Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción y en su ausencia por el Ministro de Hacienda, y siempre que asistan a lo menos tres de sus miembros. Tomará sus decisiones por mayoría absoluta de los miembros integrantes y en caso de empate dirimirá el voto el Presidente, debiéndose dejar constancia en Acta de los acuerdos adoptados. Los subrogantes podrán asistir regularmente a las sesiones del Comité con derecho a voz, pero sólo tendrán derecho a voto en ausencia del titular que subrogan.

Artículo 15º. Para el cumplimiento de sus atribuciones y obligaciones, el Comité de Inversiones Extranjeras dispondrá de una Vicepresidencia Ejecutiva, que tendrá las siguientes funciones:

- a) Recibir, estudiar e informar las solicitudes de inversiones extranjeras y las demás que se presenten a la consideración del Comité;
- b) Actuar como órgano administrativo del Comité, preparando los antecedentes y estudios que requiera;
- c) Cumplir funciones de información, registro, estadística y coordinación respecto de las inversiones extranjeras;
- d) Centralizar la información y el resultado del control que deban ejercer los organismos públicos respecto de las obligaciones que contraigan los titulares de inversiones extranjeras o las empresas en que éstos participen y denunciar ante los poderes y organismos públicos competentes, los delitos o infracciones de que tome conocimiento;
- e) Realizar y agilizar los trámites ante los diferentes organismos que deban informar o dar su autorización previa para la aprobación de las diversas solicitudes que el Comité debe resolver y para la debida materialización de los contratos y resoluciones correspondientes, y
- f) Investigar en Chile o en el extranjero sobre la idoneidad y seriedad de los peticionarios o interesados.

Artículo 15° bis. La administración de la Vicepresidencia Ejecutiva del Comité de Inversiones

Extranjeras corresponderá al Vicepresidente Ejecutivo quien será el jefe Superior del Servicio y tendrá su representación legal, judicial y extrajudicial. El cargo de Vicepresidente Ejecutivo es de la exclusiva confianza del Presidente de la República, será provisto a proposición del Comité de Inversiones Extranjeras, y su titular ejercerá especialmente, las siguientes funciones:

- a) Cumplir y hacer cumplir los acuerdos e instrucciones del Comité de Inversiones Extranjeras y realizar los actos y funciones que éste le delegue en el ejercicio de sus atribuciones;
- b) Proponer al Comité de Inversiones Extranjeras el programa anual del servicio así como cualquier otra materia que requiera el estudio o resolución de dicho Comité;
- c) Preparar el proyecto de presupuesto anual del servicio para someterlo al Comité de Inversiones Extranjeras, ejecutar el que definitivamente se apruebe y proponer las modificaciones que se requieran durante su ejecución;
- d) Asistir, con derecho a voz, a las sesiones del Comité de Inversiones Extranjeras y adoptar las provisiones y medidas que se requieran para su funcionamiento, actuando al efecto, como Ministro de Fe y Secretario de Actas;

e) Designar y contratar personal y asignarle funciones, dando cuenta de ello al Comité de Inversiones Extranjeras;

f) Adquirir, enajenar y administrar toda clase de bienes y ejecutar o celebrar cualquier acto o contrato tendiente directa o indirectamente, al cumplimiento de su objeto y funciones, sujetándose a los acuerdos e instrucciones del Comité de Inversiones Extranjeras y al presente decreto ley;

g) Delegar parte de sus funciones, facultades y atribuciones en funcionarios de la Vicepresidencia Ejecutiva, y

h) En general, dictar las resoluciones e instrucciones y ejercer las demás facultades que sean necesarias para la buena marcha de la Vicepresidencia Ejecutiva.

Las facultades individualizadas precedentemente, en ausencia del Vicepresidente Ejecutivo, serán ejercidas por el Fiscal del servicio, quien lo subrogará.

El Vicepresidente Ejecutivo podrá solicitar de todos los servicios o empresas de los sectores público y privado, los informes y antecedentes que requiera para el cumplimiento de los fines del Comité.

Artículo 16º. Las siguientes inversiones extranjeras requerirán para su autorización, de acuerdo del Comité de Inversiones Extranjeras:

- a) Aquellas cuyo valor total exceda de US\$ 5.000.000 (cinco millones de dólares norteamericanos) o de su equivalente en otras monedas;
- b) Aquellas que se refieran a sectores o actividades normalmente desarrollados por el Estado y las que se efectúen en servicios públicos;
- c) Las que se efectúen en medios de comunicación social, y
- d) Las que se realicen por un Estado extranjero o por una persona jurídica extranjera de derecho público.

Artículo 17º. Las inversiones extranjeras no contempladas en el artículo anterior serán autorizadas por el Vicepresidente Ejecutivo del Comité de inversiones Extranjeras, previa conformidad de su Presidente, sin que sea necesario acuerdo del Comité, al que en todo caso deberá dar cuenta de las inversiones que apruebe en la próxima reunión que celebre con posterioridad a su autorización.

Si el Presidente del Comité lo estima conveniente, diferirá su conformidad y someterá estas inversiones a la aprobación del Comité.

DISPOSICIONES GENERALES (*)

Artículo 18º. Las citas al decreto con fuerza de ley 258, de 1960, o a sus disposiciones, contenidas en la legislación vigente, se entenderán hechas al presente Estatuto o a las disposiciones pertinentes de éste.

* Los artículos 19, 20 y 21 no se incluyen por referirse al régimen que regula el personal del Comité de Inversiones Extranjeras. Adicionalmente, no se incluye los artículos 1ª y 2ª transitorios por no se aplicables en la actualidad.

Anexo N°3: “Programa InvestChile de CORFO”

1. Instrumentos de Apoyo

Los incentivos de alta tecnología están diseñados para inclinar la decisión de inversión a favor de Chile por parte de inversionistas extranjeros, en particular para localización de inversiones con alto contenido tecnológico.

En este marco, los subsidios y servicios provistos por la GID permiten abordar y contribuir a superar diversas fallas de mercados inherentes al proceso de inversión en un mercado extranjero, en este caso Chile, a saber:

- Asimetrías de información o información incompleta: Estas surgen a partir del desconocimiento del mercado, los agentes y la cultura. Aquí se produce una incertidumbre y riesgo que CORFO pretende resolver, al menos parcialmente, con servicios directos como provisión de información y coaching, hasta subsidios a la pre-inversión a inversionistas extranjeros.

- Elevados costos de transacción: La instalación en un mercado extranjero supone un proceso de aprendizaje que se traducen en que las empresas incurren en elevados costos de transacción en desarrollo de estudios y contratación de servicios profesionales de diversa índole inherentes al proceso de instalación de una empresa en un mercado.
- Externalidades tecnológicas: La experiencia internacional demuestra que inversiones tecnológicas generan diversas externalidades positivas para la economía, que se traducen en mejoras de productividad y por lo tanto de competitividad para la economía, a través de:
 - Dotar al recurso humano (contratado por la empresa) de mayor especialización y sofisticación en técnicas/tecnologías inexistentes en el país;
 - Generación de spin-off tecnológicos que crean riqueza a través de activos o aprendizajes tecnológicos traídos al país por el inversionista;
 - Mejorar de productividad en otras empresas que a través de la transferencia tecnológica adoptan mejoras proveídas por la empresa extranjera, o en su defecto vía difusión tecnológica producto de alianzas estratégicas o *joint-ventures* con socios locales;

- Mejoras de productividad en empresas existentes y generación de nuevos negocios derivados del efecto demostrativo que la empresa extranjera como first mover proporciona en competidores o empresas que se crearán.

- Riesgo moral: Para efectos de evitar este problema CORFO provee subsidios a la capacitación que disminuye el riesgo del inversionista en los temas de formación de RR.HH.

1.1 Programa de Promoción y Atracción de Inversiones de Alta Tecnología

- Estudios de de preinversión: financia parte del costo de los estudios previos y necesarios para la materialización de un proyecto de inversión en el ámbito de alta tecnología (estudios de factibilidad; estudios de localización; estudios de due dilligence o de prospección de mercados en Chile; otros estudios previos y necesarios para la materialización de la inversión. El monto máximo del subsidio es del 60% del costo total de estudio o de US\$ 30.000.

- Subsidio a la facilitación de la puesta en marcha: financia parte del costo de la ejecución de un plan de trabajo, consistente en un conjunto de actividades que faciliten la puesta en marcha de la inversión. El monto del subsidio será de hasta US\$ 30.000.

- Subsidio a la formación de recursos humanos: financia parte del costo de entrenamiento del personal para desarrollar habilidades especializadas

requeridas por un nuevo proyecto de inversión. El subsidio será por los montos que a continuación se indican por cada trabajador que resulte beneficiario:

- En los Centros de Atención a Clientes, Servicios Compartidos, Centro de Reparación, Ensamblaje, Distribución y Logística, hasta el 25% del sueldo bruto anual, con un tope máximo de US\$ 5.000.

- En los Centros de Tecnologías de Información y Desarrollo de Software, Knowledge Centres, Centros de Integración y Desarrollo Tecnológico y Centros de Investigación Tecnológica, hasta el 50% del sueldo bruto anual, con un tope máximo de US\$ 25.000.

- Subsidio a la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados: Es un subsidio para la materialización de inversiones en activos fijos inmovilizados, preferentemente en parques o condominios tecnológicos, originadas por el proyecto de inversión. Subsidia la compra de terrenos, urbanización de terrenos, construcción de infraestructura industrial, equipamiento tecnológico, entre otros. El monto del subsidio no podrá ser superior al 40% de la inversión en activos fijos inmovilizados con un tope máximo de US\$ 2.000.000.- por empresa o entidad tecnológica.

- Subsidio al Arrendamiento a Largo Plazo de Inmuebles de Propiedad de Terceros: Es un subsidio el arrendamiento de inmuebles de propiedad de terceros, por un plazo no inferior a 5 años, asociado a un proyecto de

inversión. El monto del subsidio no podrá ser superior al 40% del valor de la renta de arrendamiento de los 5 primeros años, con un tope máximo de US\$ 500.000 por empresa.

- Subsidio al uso o Arrendamiento de Inmuebles de Propiedad de la Corporación: Es un subsidio al arrendamiento de inmuebles de propiedad de la Corporación, mediante un descuento de la renta de arrendamiento de tales inmuebles, por un plazo no inferior a 5 años. Este descuento podrá ser desde el 1% al 100% sobre el valor del m2 a arrendar por el beneficiario, con un tope máximo de US\$ 500.000 por empresa o entidad tecnológica.

- Subsidio a Programas de Capacitación de Alta Especialización: actividades que permitan identificar, capacitar y/o reclutar profesionales chilenos y extranjeros de alta especialización. Así mismo, comprende la formación en capacidades y competencias de alto componente tecnológico y sofisticación que no se encuentran fácilmente disponibles en el mercado chileno. El Programa podrá considerar la búsqueda, contratación y traída de expertos internacionales y de especialistas extranjeros con el objeto de facilitar la puesta en marcha o ampliación del proyecto y subsidia hasta el 50% del costo de un Programa de Capacitación de Alta Especialización, por una sola vez, con un tope máximo de US\$ 100.000.

1.2 Programa de Promoción y Atracción de Inversiones a Regiones (excluida Región Metropolitana)

- Subsidio a Estudios y/o Asesorías Especializadas en la Etapa de Preinversión- Regiones: Es un subsidio que cubre el 50% del costo total de estudios o asesorías especializadas en etapa de preinversión para proyectos iguales o superiores a US\$ 400.000 cuando son proyectos nuevos, y por montos iguales o superiores a US\$ 250.000 para proyectos de expansión que hayan cumplido satisfactoriamente la fase inicial de inversión. El monto del subsidio será de hasta un 2% del valor estimado de la inversión del proyecto, con un tope máximo de US\$ 60.000 por proyecto (monto final del subsidio estará sujeto a la evaluación final del proyecto).

- Programas de Inversión: Financia la puesta en marcha e implementación de una estrategia de promoción de inversiones en un sector determinado, y en los mercados meta definidos para ese sector. Los Programas pueden ser en fase prospectiva y comercial. En fase prospectiva, la estrategia considerará un conjunto de actividades orientadas a validar hipótesis competitivas respecto de sectores y mercados (estudios, misiones prospectivas, participación en ferias o eventos emblemáticos, entre otras). En fase comercial, la estrategia considerará un conjunto de actividades destinadas a lograr decisiones positivas de inversión a través de la identificación y seguimiento de tomadores de decisiones, participación en ferias y eventos principales, contratación de gestiones expertas en mercados meta,

producción de material de difusión, entre otras. Los Programas de Inversión pueden ser regionales y transversales.

1.3 Programa de Promoción de Inversiones para las Zonas Extremas y para las Zonas en Rezago Productivo.

El objetivo de este fondo es promover las inversiones productivas y de servicios y fomentar la creación de nuevas fuentes laborales en dichas zonas a través de subsidios. Las zonas que comprenden son:

- Zonas Extremas: aquellas que por razones geopolíticas, de alto costo de vida y dificultad en la salida de producto se entienden inscritas en esta categoría. Corresponderán a las provincias de Arica y Parinacota de la I Región, provincia de Palena de la X Región y las regiones XI y XII
- Zonas en Rezago Productivo: aquellas que han sufrido el cierre de su principal fuente productiva o el cierre significativo de sus empresas o fuentes productivas. Corresponderán a la Provincia de Arauco y las Comunas de Lota y Coronel de la Provincia de Concepción de la VIII región y las Áreas Industriales y Turísticas de la Provincia de Valparaíso de la V región (determinadas por resolución del Vicepresidente).

Subsidios disponibles:

- Estudio de Preinversión y/o Facilitación de la puesta en marcha: Se podrá financiar los siguientes estudios (de prefactibilidad, de factibilidad, de localización, otros estudios previos y necesarios para la materialización de inversiones) o la ejecución de un plan de trabajo consistente en un conjunto de actividades que faciliten la puesta en marcha. El monto del subsidio no podrá exceder del 60% del costo total del estudio y/o plan de trabajo aprobado; y tendrá un tope máximo por empresa de US\$8.000.-
- Inversión en activos fijos inmovilizados: Se podrá subsidiar la materialización de inversiones en activos fijos originadas por el proyecto de inversiones que entre otros incluye: compra de terrenos, urbanización de terrenos, construcción de infraestructura industrial, equipamiento tecnológico. Para las zonas extremas el monto del subsidio no podrá ser superior al 50% de la inversión en activos fijos inmovilizados con un tope máximo de US\$ 70.000.
- Para las Zonas en Rezago Productivo: el monto del subsidio no podrá ser superior al 50% de la inversión en activos fijos inmovilizados y con un tope máximo de US\$ 21.000 para la provincia de Arauco y comunas de Lota y Coronel de la provincia de Concepción y de US\$70.000 para las áreas Industriales y Turísticas de la provincia de Valparaíso.

Inversión en Inmueble de Interés Turístico o Patrimonial en la Comuna de Lota y Valparaíso. Se podrá subsidiar la materialización de las siguientes inversiones: Compra de Inmuebles de Interés Turístico o Patrimonial, Remodelación de Inmuebles de Interés Turístico o Patrimonial, Rehabilitación o restauración de Inmuebles de Interés Turístico o Patrimonial

Los inmuebles objeto de esta subvención deberán estar localizados en la Comuna de Lota o Valparaíso y estar destinados, total o parcialmente, a proyectos de inversión turístico o patrimonial.

El monto del subsidio no podrá exceder el 40% del monto de la inversión con un tope máximo de US\$70.000.-

1.4 Programa de Promoción y Atracción de Inversiones en Alta Tecnología – Valparaíso

- Subsidio a la Facilitación de la Puesta en Marcha: cofinancia la ejecución de un Plan de Trabajo consistente en un conjunto de actividades que faciliten la puesta en marcha de la inversión. El monto del subsidio a la facilitación de puesta en marcha de la inversión será de hasta treinta mil dólares (US\$30.000.-) por empresa.

- Subvención a la Formación de Recursos Humanos: cofinancia la ejecución de un Plan de Entrenamiento del personal, con una duración máxima de 12 meses desde la puesta en marcha de la inversión, para aquellos trabajadores de una empresa con residencia en el país, contratados para los nuevos puestos de trabajo generados por la materialización del proyecto. El monto de la subvención a la *formación de recursos humanos* será de hasta tres mil quinientos dólares en un año (US\$ 3.500.-) por trabajador contratado y no podrá exceder el 20% del monto de la renta anual de remuneraciones brutas de cada trabajador.

- Subsidio a la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados: cofinancia la materialización de inversiones en activos fijos inmovilizados, preferentemente en parques o condominios tecnológicos, originados por el proyecto de inversión. El Monto del subsidio no podrá ser superior al 40% de la *inversión de activos fijos inmovilizados* con un tope máximo de quinientos mil dólares (US\$ 500.000.) por empresa.

- Subsidio al Arrendamiento de Inmuebles a Largo Plazo: cofinancia el arrendamiento de inmuebles a largo plazo con un contrato no inferior a cinco años asociados a un proyecto de inversión. El monto del subsidio no podrá

ser superior al 40% de la renta de arrendamiento de los cinco primeros años, con un tope máximo de quinientos mil dólares (US\$500.000.) por empresa.

Si una empresa postula paralelamente a los subsidios a la Inversión en Activos Fijos Inmovilizados y al Arrendamiento de Inmuebles de Largo Plazo, el monto máximo que se le podrá otorgar por ambos, no podrá ser superior a quinientos mil dólares (US\$500.000.) por empresa.

Anexo N°4: “Entrevista a Vicepresidente Ejecutivo CIE, Sr. Matías Mori”

Estimado Matías, muchas gracias por aceptar nuestras preguntas, te comento que intentaremos conocer cuál es la opinión del CIE respecto de la IED China en Chile, para una tesis de grado. Primera pregunta:

1.- ¿Cuáles son los elementos ó conductas que China prefiere ó valora al momento de hacer IED?

Hay que entender que los empresarios chinos se manejan con códigos distintos a los nuestros para hacer negocios. Existen elementos que los diferencian de nuestra cultura empresarial, como el valor que le asignan a generar confianza, conocerse cara a cara y también al respaldo estatal que un negocio o proyecto pueda tener. Hay que tener claro que su toma de decisiones pueda ser bastante más lenta que la de un empresario occidental.

El tema de la confianza es crucial. Para hacer negocios con un empresario chino hay que ser paciente y entender que el proceso debe cumplir con su ciclo natural. Hay que ir a China, que te vean, que te conozcan y compartir con ellos hasta ganarse su confianza, lo que hará que los negocios vayan más rápido. Asimismo, son muy protocolares, y por la manera en que funciona su economía y su país en general. Por eso valoran mucho la participación o el acceso a los organismos estatales.

Otra cosa que hay que tener en cuenta es que a un empresario chino no se le convence con un powerpoint, sino con una oportunidad concreta de negocios o proyecto. De la misma manera, la información que se le entrega debe estar preferiblemente en chino, lo que es muy valorado por ellos.

2.- ¿Cómo observa la IED de China en América Latina? ¿A qué factores atribuye este comportamiento?

La inversión de China en América Latina es creciente. Esto se debe básicamente a que el país necesita los recursos naturales que nuestra zona posee. Sectores como la industria alimentaria tienen mucho terreno que avanzar en ese sentido, porque China necesita asegurar el suministro de alimentos para su población. Esto mismo se verifica en diversos sectores productivos, como la minería.

3.- ¿Cómo observa la IED de China en Chile? ¿A qué factores atribuye esta diferencia con otros países de Latinoamérica?

China es hace rato el principal socio comercial de Chile, así como nuestro país es el segundo socio comercial de China en la zona. Este fluido intercambio comercial ha tenido escasa repercusión en el ámbito de las inversiones, lo que estamos intentando cambiar desde 2010, cuando impulsamos una estrategia de promoción específica para captar las inversiones chinas.

Al día de hoy, se observan signos bastante positivos respecto de la inversión china, no sólo por el interés que nuestro país genera en las compañías de ese país, sino a nivel político y de cifras de inversión.

Chile es un país con las reglas claras, donde ofrecemos a los inversionistas extranjeros los mismos derechos y obligaciones que un inversionista local tiene. También somos una nación donde existe una normativa que se cumple, la que a veces es difícil de entender por los inversionistas chinos.

4.- ¿Qué opinión le merece la IED de China en países como Costa Rica y Perú? ¿Por qué?

5.- ¿Qué estrategias sugiere Usted que Chile debiera seguir para poder atraer mayor IED de China?

Creo que vamos en el camino correcto. Hemos reducido las brechas para hacer negocios con China, al mejorar y acercar a las compañías de ese país

la información sobre las oportunidades de inversión en Chile. Hoy contamos con publicaciones, sitio web y materiales traducidos al chino, así como una asistente de inversiones con dedicación exclusiva a la atención de inversionistas de ese país. Espero que este trabajo se traduzca en más inversión extranjera, toda vez que esta aporta beneficios relevantes a nuestra economía.