

**Autor: Leonardo Valdés**  
**Universidad de Valparaíso, Chile**

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



*ESTUDIO Y ANALISIS DE LA EMPRESA MAGNA SOLITEC DE AUTOMATIZACION  
DE PROCESOS*

LEONARDO ANTONIO VALDES ARAYA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA CARRERA DE  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD  
DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADO EN  
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, TITULO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PROFESOR GUÍA:  
SR. LISARDO GOMEZ B.

Viña del mar, Marzo de 2008

## **INDICE**

<b>Agradecimientos</b>	<b>Pág. 4</b>
<b>Introducción</b>	<b>Pág. 5</b>
<b>Razones que motivaron la elección de la práctica</b>	<b>Pág. 6</b>
<b>Desarrollo del periodo de práctica</b>	<b>Pág. 7</b>
<b>Diagnostico empresa Magna Solitec</b>	<b>Pág. 8</b>
<b>Antigüedad de la firma y evolución histórica</b>	<b>Pág. 8</b>
<b>Estructura de mandos</b>	<b>Pág.</b>
<b>10</b>	
<b>Organización</b>	
<b>Pág.12</b>	
<b>Mercados</b>	
<b>Pág.14</b>	
<b>Tecnología</b>	
<b>Pág.14</b>	
<b>Puntos fuertes y débiles de la empresa</b>	
<b>Pág.16</b>	
<b>Comercialización</b>	
<b>Pág.19</b>	
<b>Producción</b>	
<b>Pág.23</b>	

**Recursos humanos**

**Pág.26**

**Calidad**

**Pág.29**

**Contexto general**

**Pág.29**

**Análisis de Porter**

**Pág.31**

**Resumen de fortalezas y debilidades**

**Pág.35**

**Amenazas y oportunidades**

**Pág.37**

**A considerar**

**Pág.38**

**Preguntas de interés**

**Pág.42**

**Sugerencias para la empresa**

**Pág.55**

**Puntos a mejorar**

**Pág.58**

**Conclusiones del proyecto Mendoza**

**Pág.60**

**Autor: Leonardo Valdés**  
**Universidad de Valparaíso, Chile**

**Anexo 1**

**Pág.62**

**Anexo 2**

**Pág.82**

**AGRADECIMIENTOS**

**Autor: Leonardo Valdés**  
**Universidad de Valparaíso, Chile**

Quiero comenzar mis agradecimientos con Pymet, quienes me brindaron el apoyo para llegar a la empresa Magna Solitec. Un cordial agradecimiento a Marcelo Ortega, representante de la Universidad de Valparaíso en Mendoza, quien se tomó molestias para ayudarme en todo lo que pudo. Un especial agradecimiento a todas las personas de Magna Solitec por recibirme como lo hicieron y por hacerme parte de su grupo, por darme más de lo que pedía y tener siempre un trato cordial y disposición para conmigo. Por último pero no menos importante a todos aquellos que participaron de mis estudios y de alguna manera colaboraron a que este sueño se lograra. A todos ellos muchas gracias.

## **INTRODUCCIÓN**

La empresa MAGNA SOLITEC se dedica a la automatización de procesos. Esta ubicada en Figueroa Alcorta n° 1829, Godoy Cruz, Mendoza, Argentina. Es una sociedad de hecho cuyo cuit es 3070797429-6, su teléfono fax es 0261- 440-0263 y 0261 - 440-0263 y su mail es [info@magna-solitec.com.ar](mailto:info@magna-solitec.com.ar). Su código postal es M5501MZA y su página Web es <http://www.magnaingenieria.com.ar>. Su actividad es “servicio de consultoría en informática y suministro de programas de informática” cuyo código es 722000.

Esta empresa requirió del apoyo de un alumno de la carrera de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de Valparaíso para realizar un estudio de la situación de la empresa, mostrando fuerzas y debilidades así como oportunidades y amenazas ya que no existía información profesional de cómo estaba la empresa y que es lo que se podía hacer para mejorarla.

## **RAZONES QUE MOTIVARON LA ELECCIÓN DE LA PRACTICA**

La primera motivación de realizar este trabajo fue el desafío de conocer como funcionaban los negocios en otro país y mostrar cuan capacitado esta un alumno de esta carrera para ayudar a una empresa en su proceso de análisis y futura expansión de mercado. El tener la posibilidad de aprender cosas que no se pueden aprender en la Universidad, el ver si se podía afrontar con éxito el mundo laboral y saber si se está realmente capacitado para poder integrarse a una empresa fue uno de los grandes motivos para realizar este trabajo.

El poder aplicar conceptos de marketing, logística, administración y finanzas y ver la real aceptación de estas herramientas en una pyme es un aliciente importante para realizar este trabajo.

Y por último, pero no menos importante, el enfrentar problemas reales y resolverlos de manera óptima con los recursos disponibles.

## **DESARROLLO DEL PERIODO DE PRÁCTICA**

La primera semana fue de reconocimiento y de plantearse los objetivos a alcanzar por requerimientos de la empresa y por intuición del alumno. Se pensó que sería interesante dejar planteado cuales eran las leyes que intervendrían en la exportación o instalación de la empresa en Chile luego de crecer en Argentina. También era necesario realizar un análisis de marketing de la empresa y del sector ocupando por supuesto las matrices ya conocidas. También se analizó el recurso Internet ya que se supuso estaba poco desarrollado y se plantearon alternativas que serán analizadas por los directivos.

### **Resumen por semana**

- 1° semana (17-21 de enero) Análisis de la empresa y planteamiento de requerimientos, búsqueda de información
- 2° semana (24-28 de enero) Matrices de Marketing, búsqueda de información acerca de inversión directa en Chile. Salida a terreno.
- 3° semana (31-04 de febrero) Análisis de niveles de producto, análisis de promoción, búsqueda de información.
- 4° semana (07-11 de febrero) Recolección de la información, estructuración del informe, últimas correcciones y entrega del informe y presentación.

## **Diagnostico empresa Magna Solitec**

### **1. Antigüedad de la Firma y Evolución Histórica**

La empresa tiene una antigüedad de seis años, aunque sus fundadores tienen 25 años de experiencia en el área en distintas empresas.

#### **Titularidad del capital**

La empresa es una sociedad de hecho y esta conformada por un directorio (compuesto por los 2 socios fundadores), los directores son los gerentes del área comercial, Omar E Arias, y del área técnica, Ángel E Navarro.

#### **Influencia del fenómeno de empresa de familiar**

En la empresa se prefiere contratar a miembros de la familia y amigos cercanos lo que lleva a que la empresa sea una extensión del hogar por lo que los dueños de la empresa son quienes toman las decisiones y todo pasa por sus ojos.

Aunque la empresa es pequeña tiene visión comercial a futuro, sus directivos comprenden lo importante que es el internacionalizarse para su empresa y están muy interesados en poder realizar desarrollo de mercado. Sin embargo las decisiones siguen saliendo de los directivos en la mayoría de los ámbitos lo que habla del problema de las empresas pequeñas en este ámbito.

### Prioridades fijadas y el grado de compenetración de toda la organización

Las prioridades fijadas son dictadas por el área directiva aunque son de conocimiento de todos. La idea de los directores es aumentar la rentabilidad y la cuota de mercado. El grado de compenetración de la organización es grande ya que es una empresa pequeña lo que ayuda a la interacción diaria del personal.

### Evolución en los últimos años: crecimiento estacionalidad o decrecimiento

La empresa es nueva, solo cuenta con seis años de funcionamiento en los cuales ha experimentado un crecimiento sostenido, tanto en personal como en clientela. Las variables que son necesarias manejar para un óptimo crecimiento son: el financiamiento, las ventas y la participación de mercado, así como mantener constante vigilancia sobre el posible traslado de personal ya que este es muy calificado y difícil de reemplazar.

### Grado de influencia de la política económica en la vida de la empresa

Los problemas económicos que ha sufrido Argentina han influido significativamente en la empresa, aunque le han dado la oportunidad de crecer en forma rápida. La banca no les ayuda a desarrollarse ya que tienen muchas trabas para los créditos. En este momento y de acuerdo a las actuales políticas se hace conveniente analizar la posibilidad de aumentar el mercado existente. Según la historia de Argentina estos siempre han sabido sobreponerse a sus problemas económicos y tomando en cuenta las decisiones económicas que ha implementado el gobierno Argentino no es raro pensar que el

mercado nacional se reactivará prontamente con lo que se ven proyecciones auspiciosas para la empresa.

## 2. Estructura de los Mandos

### Nivel de organización funcional alcanzado

Directorio

Gerentes comercial y técnico

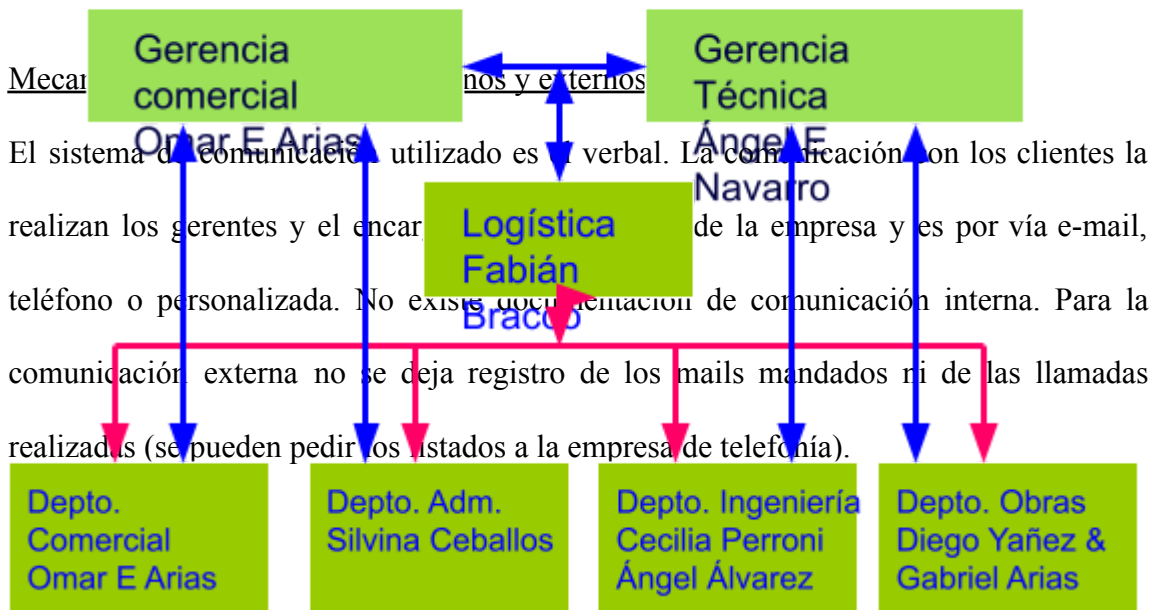
Área de logística

Departamento de administración y finanzas; Departamento comercial;

Departamento de ingeniería; Departamento de obras

Outsourcing en contabilidad y aseo

### Organigrama Magna Solitec



### Perfil del nivel de capacitación de los mandos medios

Hay programas de capacitación internos desarrollados (los libros de capacitación son realizados por los gerentes que poseen el know how). Además, los gerentes van a dar cursos a otros lugares. El personal es muy especializado, lo cual hace que puedan desempeñarse bien en sus labores. En ocasiones pueden pasar de un área a la otra (Ej: del departamento de ingeniería al de obras). Los sábados están dedicados a capacitarse. No hay registros de aprobación de capacitaciones internas, solo se aprueba con el consentimiento de los gerentes pero no se deja constancia de ello. Los gerentes lo consideran innecesario por la cantidad de gente que hay en la empresa lo que claramente es un error. No es necesario postular a una capacitación puesto que se realiza todas las semanas en las áreas que los gerentes creen necesarias para su personal.

### Estructura operativa de recursos humanos

#### *Cantidad de empleados permanentes*

Gerentes: 2 personas (uno de ellos también se encarga del departamento comercial)

Área de logística: una persona

Seis personas en los departamentos

#### *Cantidad de empleados temporarios*

Una persona en contabilidad

Una persona en aseo

### Rotación del personal

Más que rotación de personal lo que existe en la empresa es colaboración entre las distintas áreas de la empresa. Si un área necesita más ideas o ayuda en algo otra área se la proporciona. Debido a que la empresa no cuenta con los mejores sueldos, este es un tema que podría transformarse en un importante problema.

## **3. Organización**

### Dimensión de la estructura organizativa

Existe un organigrama que define claramente los departamentos y sus funciones, pero que en la realidad presenta algún grado de distorsión dado por la cantidad de tareas a realizar por unas pocas personas, generándose un organigrama situacional conforme a las necesidades prioritarias, es por esto que se descuidan tareas que se consideran de menor urgencia, pero se tiene conocimiento de su importancia, como lo es por ejemplo el desarrollo del área de marketing.

### Asignación de funciones

Las funciones de cada miembro de la empresa les son comunicadas por medio de una reunión con el directorio al ingresar quedando definidas las funciones aunque no escritas. El registro de estas actividades debería quedar guardado para mejor control.

### Sistemas de información

La información al interior de la empresa fluye por canales verbales, los empleados buscan la instancia de comunicación la que puede darse fuera de los plazos aconsejables para la solución óptima de problemas de carácter contingencial. Además existe un quiebre entre la parte técnica y la administrativa, la información general, de cierto modo fluye pero la información de carácter puntual no se proporciona de manera óptima. Por ejemplo un atraso en las obras se traduce en atraso de los pagos del cliente con lo que se complica al área administrativa ya que esta ya tenía una proyección realizada según los datos de facturación generando conflictos.

### Normatización de tareas

La empresa no tiene normas de funcionamiento por escrito. Cada trabajador desarrolla su labor haciendo uso de su experiencia. En caso de que se necesite un soporte técnico para el desempeño de determinada actividad, el personal puede recurrir al know how de la empresa el cual es transmitido de forma verbal en la mayoría de los casos. Claramente hay que mejorar.

## **4. Mercados**

*Áreas geográficas que abarca la empresa en estos momentos:*

Mendoza, San Luis, San Juan y Neuquen. Se está negociando con otros lugares del país.

### Planes de desarrollo de mercado

Los directores de la empresa pretenden ampliar mercados a otros departamentos de Argentina y están realizando gestiones para instruirse sobre la exportación a Chile. En general lo que se vende es un servicio, el de automatización de uno o más procesos. La empresa se adecua al cliente para vender su servicio o producto, por ejemplo si el cliente necesita más que lo que ofrece la empresa es esta misma la que ofrece todo el paquete de servicio y realiza outsourcing en las áreas que no maneja. En general, el contacto con los clientes es personal y se conoce a los clientes en ferias del área o por boca a boca o en las charlas que realizan los gerentes en instituciones de educación superior.

## **5. Tecnología**

La empresa trabaja con siemens directamente por lo que tienen acceso a la última tecnología Alemana en el área de la automatización de procesos. En la empresa hay 7 computadores, 5 fijos y 2 notebook. Hay materiales suficientes para la labor aunque podría mejorarse ya que no siempre se cuenta con la mejor calidad sino que solo con la suficiente.

### Planes de incorporación de tecnología

La empresa conoce la necesidad de adquirir más computadores por lo que se realizará la inversión de 1 notebook cada 6 meses durante 2 años.

### Antigüedad y fecha de la última compra de los equipos

Los computadores de la empresa tienen casi todos un año o dos, a excepción de un notebook que tiene tres años. Les hacen falta dos notebooks más. Los demás instrumentos tecnológicos son ocupados en cada trabajo. Solo se compran cuando se necesitan.

### Calidad de los productos

La calidad está medida por la satisfacción de los clientes con el trabajo que se ha pedido. Atendiendo a las nuevas propuestas de negocios y el crecimiento de la empresa al parecer la calidad entregada es más que aceptable. De la historia de clientes de la empresa, aproximadamente 25 trabajos de diferentes magnitudes, solo hay una mala experiencia sobre un trabajo que quiso ser modificado por el cliente desconociendo el acuerdo que se había pactado.

## **6. Puntos Fuerte y Débiles de la Empresa**

### Definición de la estrategia a largo plazo

Magna Solitec no ha diseñado planes a largo plazo por problemas de tiempo ya que trae obras de noviembre del 2004 que han requerido de asesoramiento técnico. Lo que sí saben de forma clara es a donde van con respecto a sus trabajadores pero no lo han escrito. La empresa quiere que sus trabajadores crezcan en sus áreas para convertirse en jefes de estas a medida que la empresa crezca.

### Herramientas de planificación sistematizadas

La empresa no tiene programas establecidos de planificación. Claramente hay que mejorar.

### Información de cómo esta la contabilidad

La empresa esta ordenando la información que tiene sobre sus egresos e ingresos. No hay claridad sobre lo que se tiene, lo que se adeuda, costo financiero, balance (al ser una sociedad de hecho la legislación vigente no les exige llevar balance) o cuales son, de estos puntos, los que hay que tratar más rápidamente. (El área de Administración esta realizando informes para mejorar esta debilidad).

### Cultura empresarial fuerte y conocida por la dirección

Se ve que hay un ambiente propicio para el trabajo, se preocupan mucho por la motivación y por no aumentar los problemas que puedan existir. Hay personal muy identificado con la empresa y otros más objetivos, aunque al parecer todos trabajan de forma cómoda. Aunque el tema de las remuneraciones es una constante en las preocupaciones de los trabajadores y puede ser un problema importante en el futuro.

### Capacidad de influir en los mercados

Magna Solitec ha crecido bastante desde sus inicios hace seis años y ha logrado crearse un nombre en el mercado de la automatización. Su influencia en el mercado es baja pero está en aumento, lo que se quiere reforzar tratando de entrar a mercados nuevos.

### Conocimiento de la competencia

Existe limitado conocimiento respecto a la competencia, ya sea de su tecnología así como también su capacidad financiera o su personal. No existe información actualizada de la competencia en Magna Solitec. En el sector parece haber un ambiente de hostilidad con los demás, puesto que no existe comunicación entre las distintas empresas del rubro. En las conferencias de los directivos de la empresa Magna Solitec no asisten los de la competencia ni viceversa ni entre los distintos profesionales de la competencia.

### Conocimiento del mercado extranjero chileno

No se tiene suficiente información acerca del mercado Chileno, sin embargo algunas empresas de automatización en Chile son; Kyber; Rambla Robots; Plc Internacional S.A.; Adimaq (usm); Electromatica; Asistek; Control & Logic; Endress+Hauser; Getec; Ima; Micrologica; Petrosid; Desa S.A.; Asimpro S.A.; Rambal; Precision S.A.; Tecno Control. La información de mercado de la industria no es accesible de forma gratuita por lo que no se agrego a este informe. Además con las condiciones crediticias de Argentina no parece factible la entrada a Chile sin crecer primero en el país.

### Estilo de dirección participativo

La dirección de la empresa es llevada por los gerentes escuchando las opiniones de sus colaboradores pero tomando ellos las decisiones finales. No siempre se comunica a los

trabajadores el por que no se han implementado las ideas propuestas lo que produce molestias en los trabajadores y los desmotiva.

### Capacidad de anticipación a los cambios

No existen estudios sobre tendencias mundiales o nacionales en la empresa que puedan guiarlos en la toma de decisiones. Por ser una empresa de automatización se cree que son parte de los cambios que se producen en el rubro, por lo tanto están bastante cercanos a la información más actualizada. No obstante seria muy provechoso el tener información del mercado que podría proveer una agrupación de empresas del rubro, pero esta no existe. El estado pudiera facilitar esta información pero la que tiene es muy general.

### Análisis de cómo esta la empresa respecto a los competidores

¿Que diferencia a Magna Solitec de sus competidores?

- ❖ Asesoramiento técnico a clientes
- ❖ Asistencia post venta (muchas veces en forma gratuita)
- ❖ Capacitación a clientes
- ❖ Los 25 años de experiencia que tienen sus directivos en el área

- ❖ Nuevos desarrollos de soluciones (una forma distinta de realizar las cosas). La innovación es decisiva en la adjudicación de un proyecto.

¿En que se esta parejo con los competidores?

- ❖ Equipamiento tecnológico

¿En que puntos son superados?

- ❖ En la cantidad de sus recursos humanos
- ❖ En su capacidad financiera (este punto es vital para la adjudicación de obras)

## **7. Comercialización**

### Diseño de productos

El diseño de los tableros o cualquiera de los requerimientos del cliente, se basan en las peticiones de los mismos.

### Calidad de los productos

Magna Solitec trabaja con productos Siemens la mayoría de las veces, a menos que el cliente trabaje con otra marca. Al trabajar con Siemens Magna tiene acceso a tecnología de última generación lo que garantiza un buen estándar de calidad en sus productos. En

la parte de ingeniería cuenta con personal capacitado y motivado aunque a veces parece hacerles falta más personal. En general dan 1 año de garantía a sus trabajos.

### Funcionalidad de los productos

Los productos que se realizan y venden cumplen con los requisitos de funcionalidad con que se maneja el mercado actual, no se advierte que la empresa pueda quedar atrasada en este sentido.

### Amplitud de la línea de productos

Cada día la empresa adquiere más conocimiento por lo que son capaces de abarcar nuevas obras. Se dedican a la automatización de procesos o actualización de maquinas, así como también a la parte de cálculo y desarrollo del área eléctrica, también ven la parte de sistemas de medición y calibrage en las áreas físicas, químicas y eléctricas. Otra área que realizan es la de control en unidades locales o remotas. Venden productos, pero no es su fuerte, así como también dan el servicio de asistencia técnica.

### Políticas de precios

Magna Solitec no tiene precios estándar, trabajan los precios dependiendo de la negociación con los clientes. Aunque en general para la venta de productos, que no es el fuerte de la empresa, se trabaja aproximadamente con el 20% de utilidades. Los servicios de automatización, que son el fuerte de la empresa, funciona con utilidades variables puesto que hay trabajos que tienen utilidades mucho mayores que otras. Hay

trabajos que se realizan casi sin utilidad por que lo importante es quedarse con el cliente como por ejemplo el funcionamiento de una piletas en el parque San Martín (funcionamiento de agua y luces) puesto que es una labor para el estado regional.

### Canales de distribución

La distribución es corta por lo que se recomienda manejar una estrategia pull con los clientes y push con Siemens.

### Sistemas de comercialización

Se realiza comercialización cara a cara, o sea en forma personal. No hay parámetros definidos para ganarse al cliente. Se está capacitando una persona para que se dedique a esta área.

### Imagen de marca

La marca Magna Solitec ha crecido y esta posicionándose en el mercado. Sus directivos son conocidos por sus capacidades y han dado cursos lo que ayuda a verlos como personas entendidas en la materia lo que crea nuevos contratos. El tratar de llegar a Chile los ayudaría a posicionar más la marca aunque primero deben crecer en su país para tener la capacidad económica de competir en Chile.

### Política publicitaria

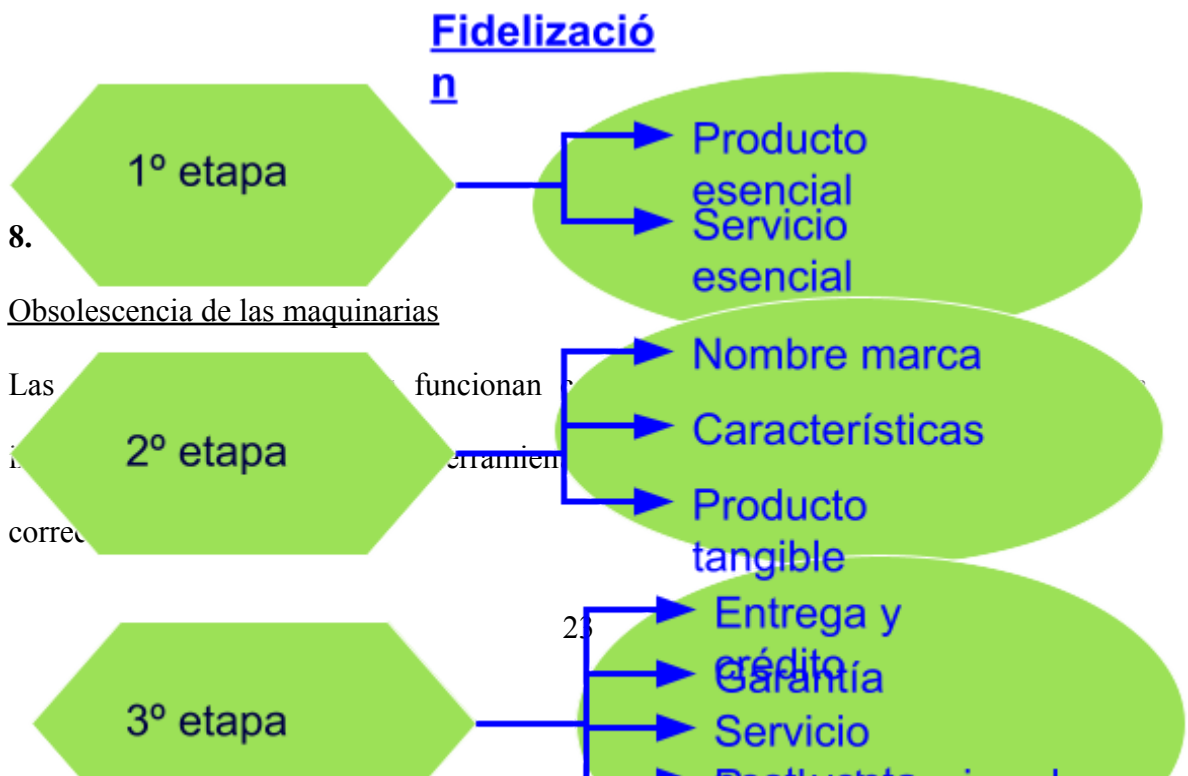
No hay una política publicitaria. Claramente hay que mejorar.

### Promoción

Se realiza promoción personal, es decir, dependiendo del cliente es el tipo de promoción que se realiza. Claramente hay que mejorar.

### Política de desarrollo de nuevos productos

Como ya se mencionó Magna Solitec adquiere know how (conocimiento) constantemente lo que le permite llegar a nuevos clientes, aunque en el mismo rubro de la automatización, lo que implica la posibilidad constante de crear nuevos productos para satisfacer nuevas necesidades de los clientes. Si bien no hay políticas claras y definidas siempre esta el espíritu de aceptar desafíos sobre trabajos en áreas que no se han explorado aún pero se siente que hay la capacidad para realizarlos. No se deja registro de lo realizado en los trabajos anteriores lo que facilitaría la futura modificación de dicho proyecto y la capacitación de nuevos funcionarios.



### Conocimiento del proceso productivo

Magna Solitec sabe como realizar su trabajo. El proceso productivo es cambiante dependiendo de la labor a desempeñar ya que para cada obra hay diferentes tiempos y actividades a realizar por lo que definir el proceso productivo seria sobre bases muy generales. Para algunas obras ellos realizan outsourcing en el cableado y otras cosas menores.

### Adecuación del proceso productivo

El proceso es flexible y muy adecuado. El personal de Magna Solitec es innovador en sus soluciones y han demostrado su eficiencia en las labores que Magna Solitec les ha encargado.

### Gestión de Stock

La gestión de stock es desordenada y no hay inventarios periódicos de sus existencias. Claramente hay que mejorar.

### Políticas de investigación y desarrollo de nuevos productos.

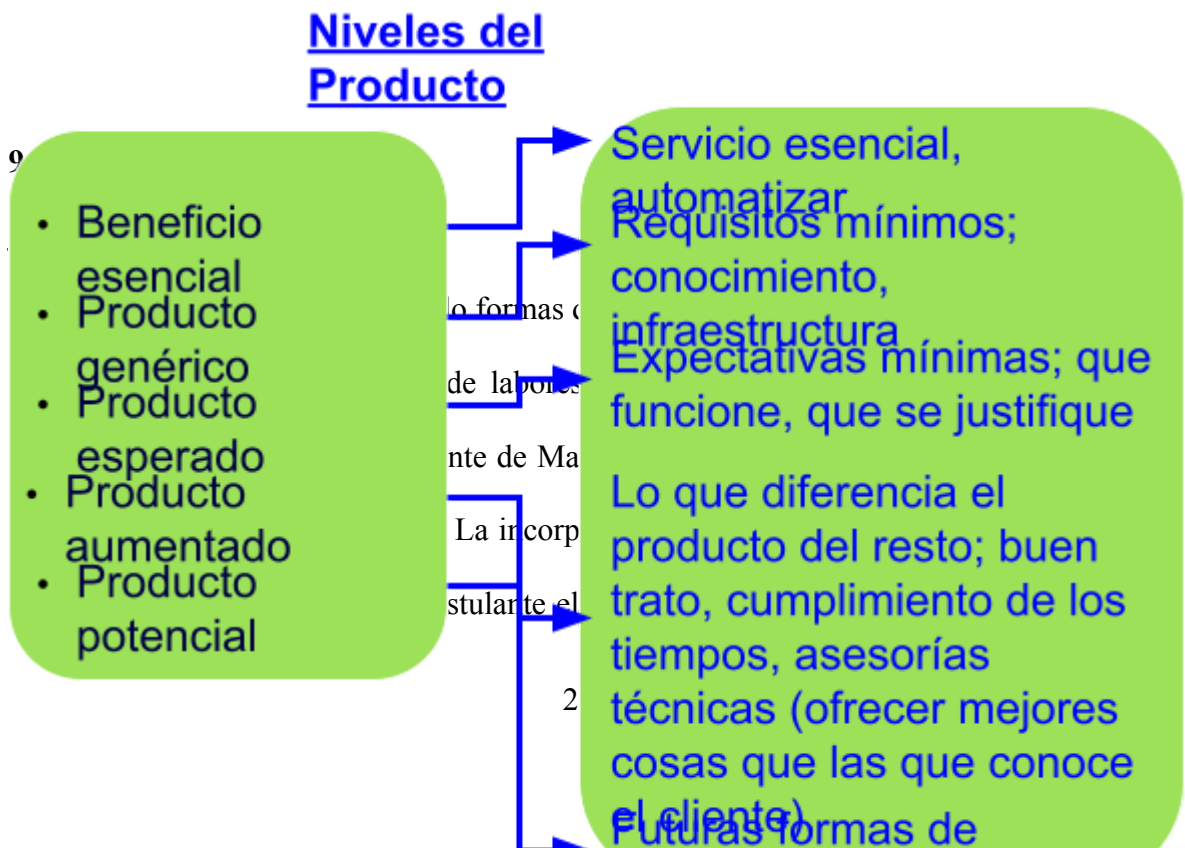
Magna Solitec trata de capacitar a su personal internamente. El desarrollo de productos esta dado a la orden del día puesto que por su naturaleza casi todo lo que hacen es nuevo (los trabajadores están constantemente viendo la posibilidad de innovar en sus soluciones). Esta seria la única vía de desarrollo que se registró.

### Implementación y mejoras en la productividad

Faltan procedimientos claros que indiquen como se realizan las actividades para tener una fuente a mejorar. Claramente hay que mejorar.

### Distribución de planta

Es una casa con 4 piezas que se ocupan de oficinas (solo hay 2 con computadores fijos). Existe un comedor común y cocina, además hay 2 baños y un escritorio para la secretaria a la entrada de la casa el que tiene computador. Cuentan con ventiladores en el techo y uno portátil para hacer más agradable el trabajo ya que en Mendoza las temperaturas de verano son de más de 40 grados Celsius. En la parte del garaje están las herramientas, un computador y un mesón de trabajo.



a la que postula. Los directivos tienen la experiencia por lo que son ellos los que entrevista y contratan.

#### Políticas de motivación de personal

No existen comisiones ni incentivos monetarios por objetivos o por tiempo. Podría ser un importante sistema de motivación para el personal.

#### Capacitación del personal

La capacitación existente es en base a libros que realizan los gerentes los que son estudiados por el personal. Los sábados se dedican a estas labores aunque no hay un registro de los resultados de dichas capacitaciones.

#### Calificación del personal

El manejo del personal en el área computacional, programación, diseño e implementación de proyectos debe ser elevado ya que las funciones que ocupan así lo imponen. Existen tres ingenieros y dos técnicos, algunos con estudios universitarios prontos a terminar y comenzando también. Si bien no todos tienen estudios universitarios si están bien capacitados, así lo saben los directivos, para cumplir las labores que se les encargan.

### Finanzas, capacidad de generación de fondos

Magna Solitec no tiene ordenada toda la información financiera de su historia lo que no le permite tener una visión clara de sus debilidades y fortalezas en el área. Según la información de los directivos, se cuenta con créditos en Siemens y algunos descuentos. Claramente hay que mejorar.

### Estructura de costos fijos

El área de Administración ha logrado identificar los costos fijos y variables de la empresa a medida que ha pasado el tiempo, pero no ha tenido el tiempo de corregir algunas imperfecciones que se acarrean de épocas anteriores. Por lo mismo la estructura de costos actuales se muestra mas abajo.

### Sistema de ingeniería de costos

Al ser una empresa pequeña y nueva, no hay un sistema de ingeniería de costos por lo que la reducción de costos fijos y variables se hace en el día a día.

### Costos variables de producción

Están sujetos a las distintas obras y a las economías de escala que se puedan lograr, así como al aprovechamiento óptimo de las horas hombre. No existen procedimientos claros para determinarlos. Claramente hay que mejorar.

<b>GASTOS 2º SEMESTRE 2006 EN DOLARES</b>										
<b>MES</b>	<b>almuerzos</b>	<b>transporte</b>	<b>fijos</b>	<b>limpieza</b>	<b>librería</b>	<b>varios</b>	<b>inver</b>	<b>sueldos</b>	<b>impuestos</b>	<b>total</b>
junio	254,7	687,42	400	42,85	57,05	3307,24	583,33	10880,86	1379,74	<b>17593,19</b>
julio	536,13	1140,05	448	71,25	74,54	536,11	583,33	8149,78	2678,52	<b>14217,71</b>
agosto	524,86	965,91	448	0	87,03	42,1	700,84	8902,68	2313,42	<b>13984,84</b>
septiembre	487,11	936,17	340	153,61	123,86	1048,47	583,33	9133,76	2691,52	<b>15497,83</b>
octubre	613,66	655,27	400	57,25	62,59	267,5	583,33	8934,37	1615,95	<b>13189,92</b>
noviembre	519,27	1290,52	558	69,1	63,67	257,8	0	9298,3	2916,92	<b>14973,58</b>
diciembre	217,1	622,2	604	109,04	169,26	0	0	12436,17	1959,41	<b>16117,18</b>
<b>total</b>	<b>3152,83</b>	<b>6297,54</b>	<b>3198</b>	<b>503,1</b>	<b>638</b>	<b>5459,22</b>	<b>3034,16</b>	<b>67735,92</b>	<b>15555,48</b>	<b>105574,25</b>

## **10. Calidad**

### Sistema de aseguramiento de calidad

La empresa no está acogida a los sistemas de normalización internacionales de calidad, sin embargo, esta se manifiesta en la utilización de materiales e insumos de calidad y personal capacitado. Claramente hay que mejorar.

### Concientización de la importancia de la calidad

Todo el personal está conciente de la importancia del nivel de calidad de la obra y realizan sus funciones de acuerdo a esto.

## **11. Contexto General**

### Ámbito gubernamental

#### *Política fiscal nacional*

Existen incentivos para la exportación (reintegro, reembolso)

#### *Política fiscal provincial*

Tiene el mismo efecto que la nacional.

### Ámbito internacional

#### *Avances tecnológicos*

La tecnología para este campo esta en constante desarrollo, por lo que es necesaria una capacitación constante. Teniendo esta visión, la empresa podrá hacer frente a nuevos desafíos

### Ámbito financiero

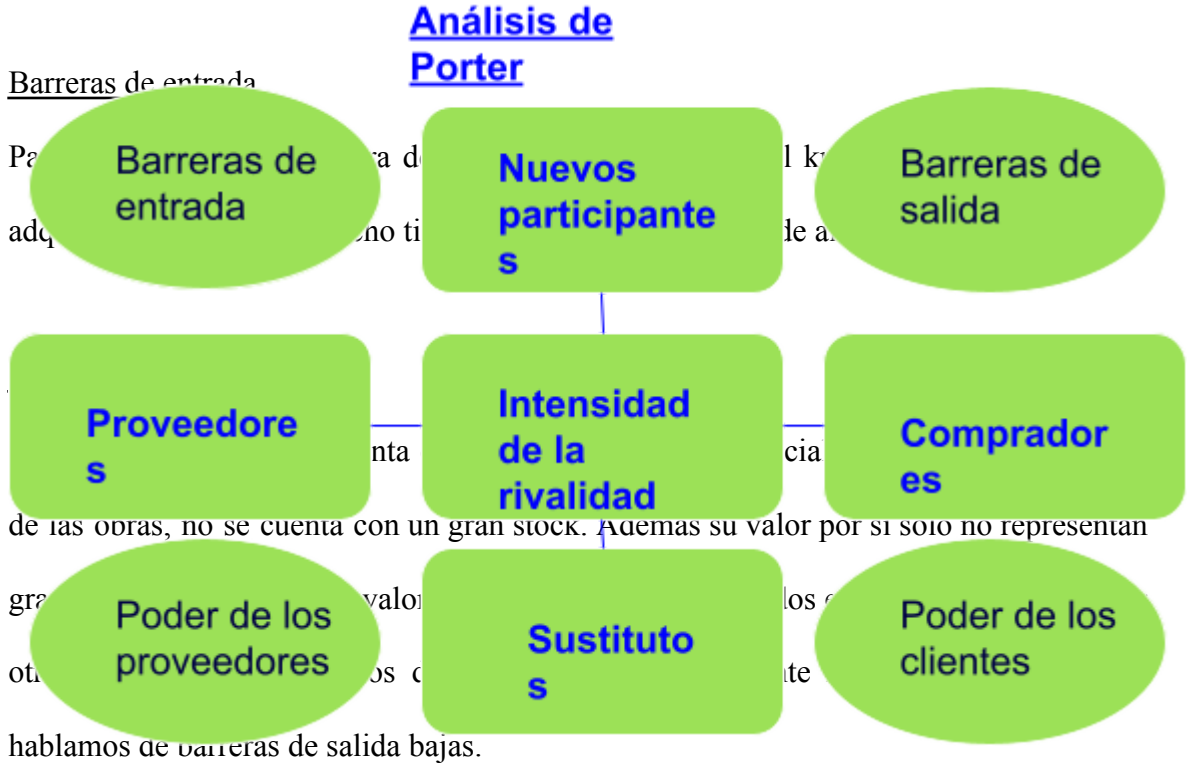
#### *Tasa de intereses*

Producto de la recesión sufrida por Argentina la cantidad de dinero circulante se ve disminuida, por lo mismo el dinero se encarece por eso hablamos de una tasa de interés alta, lo que encarece realizar todas las inversiones necesarias.

### Tipo de cambio

Insertar el producto en el mercado Chileno sería beneficioso respecto del tipo de cambio puesto que se podrá transar en dólares, respecto del cual el peso Argentino se ha devaluado, lo que permitiría estar en una posición más competitiva con respecto a las empresas que funcionan en Chile puesto que los costos de Magna Solitec podrían ser menores. Sin embargo la empresa no tiene la capacidad financiera para llegar a Chile en estos momentos por lo que se desea crecer en Argentina primero antes de realizar un estudio que ayude al ingreso de Magna Solitec a Chile.

## 12. Análisis de Porter

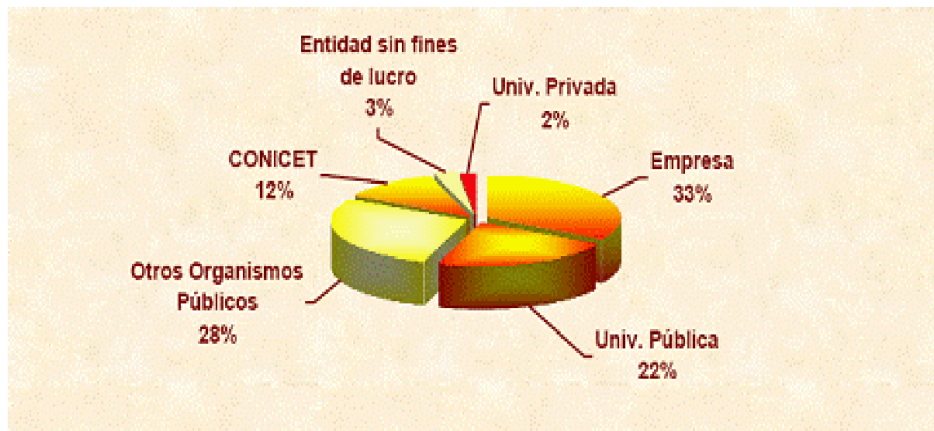


### Crecimiento del mercado

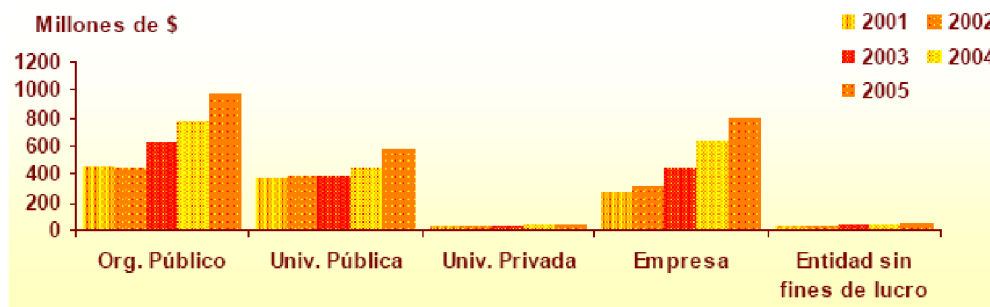
Según el informe de IDC (“Worldwide Marketing and Sales Automation Applications 2003 Vendor Shares: Mixed News for Vendors”, de julio del 2004), que examina las ventas del 2001 y 2003 de los proveedores de software de automatización, el tamaño total de este mercado alcanzará los us\$ 1.490 millones en el 2004 y alcanzaría los us\$ 2310 millones en el 2008

En argentina tenemos:

**GRAFICO N° 8: Gastos en Actividades Científicas y Tecnológicas por sector de ejecución, año 2005.**



**GRAFICO N° 14: Gastos en Investigación y Desarrollo por sector de ejecución, años 2001 a 2005.**



Para el Área Automatización el crecimiento en Chile es de 17% en el 2005, y un 14% en el 2004 el 2003 creció un 22,4%, en comparación al 2002. En 2002 creció un 16% respecto al 2001 y en el 2001 un 96,2% respecto del 2000. Este sector muestra un crecimiento sostenido en los últimos años, esto dado por la fuerza que tomó el tema automatización y control para las industrias minera, forestal y otras industrias clave del mercado.

De lo anterior podemos deducir que la intensidad competitiva del sector es baja puesto que el mercado crece, todas las empresas participantes podrían crecer, eliminándose la posibilidad de “CANIBALISMO EMPRESARIAL”. La amenaza podría ser las nuevas empresas que quisieran participar del sector, pero estas se encuentran con las barreras de entrada que son bastante altas.

Dichos antecedentes manifiestan el enorme atractivo de la industria.

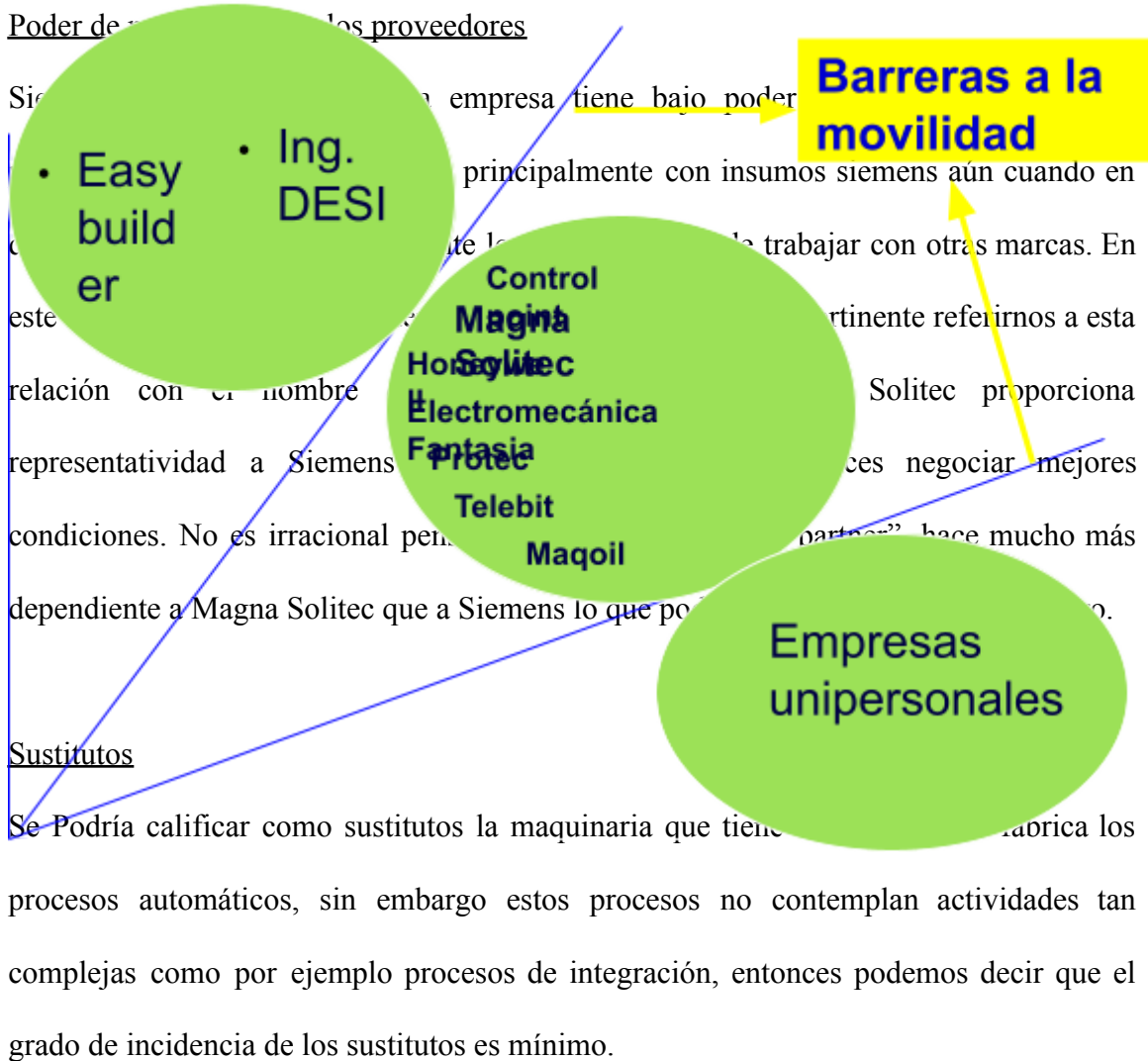
#### Poder de negociación de los clientes

Dada el reducido número de empresas que ofrecen el servicio y la gran demanda, o la proyección de crecimiento que esta tiene, respecto de la dificultad de que empresas oferentes se generen para satisfacer las necesidades, se deduce que el poder de negociación es bajo. Las empresas que son competencia directa de Magna Solitec son:

1. Control Point S.A. Avenida San Martín Sur 36 - Godoy Cruz (Mendoza) ☎  
(0261) 4229207  
  
Pagina web <http://www.cpoint.com.ar/identidad.php>
2. Electromecánica Fantasía S.R.L. San Juan 401 - Mendoza (Mendoza) ☎ (0261)  
4291106
3. Honeywell Dist Proser SH - Castillo e Hijos. Avenida San Martín Sur 36 -  
Godoy Cruz (Mendoza) ☎ (0261) 4229207
4. Maqoil Hidráulica. Sierra Pintada 927 - Godoy Cruz (Mendoza) ☎ (0261)  
4320404

5. Protec Micromecánica. General Belgrano 172 - Mendoza (Mendoza) ☎ (0261) 4297710
6. Telebit S.R.L. Cerro Catedral 1212 - Godoy Cruz (Mendoza) ☎ (0261) 4522690

## GRAUPOS ESTRATEGICOS



### 13. Resumen Fortalezas y Debilidades

Principales fortalezas

- ❖ Se Cuenta con un gran Know How, 25 años de experiencia de los Ingenieros, personal altamente calificado. Lo que permite abordar una diversidad de rubros.
- ❖ Ambiente de trabajo grato, alto nivel de compromiso del personal con la empresa.
- ❖ Obras realizadas de envergadura, lo que respalda a la empresa y permite crear una buena imagen.
- ❖ Se Cuenta con el respaldo de siemens, empresa reconocida en el rubro.
- ❖ Se Entiende la importancia del servicio de post venta para generar valor.
- ❖ Alto espíritu emprendedor.
- ❖ Fuerte disposición para resolver contingencias
- ❖ Dirección participativa

### Principales debilidades

- ❖ Es necesario visualizar la importancia de las certificaciones internacionales para competir en mercados internacionales.
- ❖ Mecanismos de comunicación deficientes, las informaciones no son transmitidas en el tiempo y en la forma óptima
- ❖ Bajo conocimiento del mercado y la competencia
- ❖ Gestión de stock inadecuada, que resta fluidez al desarrollo de las obras
- ❖ Los canales de distribución no se encuentran bien definidos
- ❖ No se cuenta con una adecuada estructura de costos que permita optimizarlos.
- ❖ Escasas normas de funcionamiento por escrito, lo que deja la posibilidad de confusión, atrasos por correcciones que de haber estado definido el procedimiento no hubiesen sido necesarias, etc.
- ❖ Falta desarrollo de estrategias de marketing, las herramientas que existen no son óptimas

- ❖ Alta concentración de tareas de los gerentes y administrativo, de modo que no es posible prestar la atención y cuidado necesario a actividades que son críticas (se debe delegar funciones a personas profesionales en el área)
- ❖ Falta de personal para actividades administrativas
- ❖ Falta de desarrollo de estrategias claras, y personal altamente capacitado para las ventas.
- ❖ No se cuenta con un respaldo financiero que permita defender la empresa de contingencias que involucren este ítem.
- ❖ Inexistencia de profesionales en el área de marketing, logística, proyecciones de crecimiento y estudios de mercado.

#### **14. Amenazas y Oportunidades**

##### Amenazas

- ❖ Cambio en las políticas de trabajo de siemens, que se rompa la relación de partner o que se incrementen los costos de los insumos.
- ❖ Políticas crediticias desfavorables

- ❖ Malas practicas comerciales (corrupción)
  
- ❖ Cierta grado de incertidumbre con respecto de la estabilidad económica del país
  
- ❖ La vertiginosa tendencia de la tecnología a dejar obsoletos algunos procedimientos, por lo que es de suma importancia la actualización de los conocimientos
  
- ❖ Salida de personal por la dificultad de encontrar personal calificado, ya sea por los sueldos o por ingresar a una compañía más grande.

### Oportunidades

- ❖ Baja disponibilidad de sustitutos
  
- ❖ Mercado con proyecciones de crecimiento que permite el crecimiento de la empresa con los beneficios que esto trae, no tan solo monetarios sino que también la menor dependencia de la empresa a sus trabajadores por ejemplo.
  
- ❖ Políticas fiscales dirigidas a apoyar a las empresas exportadoras
  
- ❖ Tipo de cambio favorable para la exportación.

- ❖ Barrera de entrada alta para los nuevos participantes

## **15. A Considerar**

### Reembolso a las Exportaciones

En este incentivo se devuelve el valor del arancel que fue pagado por ser el importador directo de los insumos (para luego exportarlos). Dicha devolución puede ser en dinero o en crédito fiscal. Todo esto se trabaja con el valor F.O.B. de la importación.

### Reintegro a las Exportaciones

Es un valor porcentual del valor F.O.B de la exportación, que es devuelto por el estado en dinero o en crédito para los impuestos. Dependiendo de la partida arancelaria es el valor devuelto.

El impuesto sobre la exportación es un porcentaje del valor F.O.B. Hay productos con arancel cero.

El agente de aduana verifica si hay algún organismo que interviene en la exportación. Ej:  
Ministerio de Desarrollo

En Mendoza el gobierno regional tiene programas de beneficio a las pymes como:

- ❖ “Next” que es un programa de asesoramiento para las pymes en la exportación

- ❖ “Pyme exporta” es un programa donde se puede costear hasta el 50% del valor de la promoción de la empresa
- ❖ Programa diversificación de mercados (Dimex) para ayudar a las pymes a crecer dentro del país.

Hay ferias internacionales que son costeadas por el gobierno Argentino donde solo hace falta inscribirse para lograr un cupo. Es gratis

**Decreto ley 600 (anexo1)**

Este decreto regula la inversión extranjera en Chile y la depreciación acelerada. Es importante verificarlo para saber las normativas para la salida de divisas de Chile y los impuestos que deben cancelarse en el caso de querer funcionar en Chile.

**Decreto N° 1562, D.O. del 20/04/2006. modifica Decreto ley n° 250 ley 19886**

Fecha de promulgación 11-07-2003

Fecha de publicación 30-07-2003

Organismo: Ministerio de Hacienda

*Capitulo 1*

Párrafo 4

La adquisición de programas de computación a medida se considerará servicio.

*Capítulo 2* (licitación pública)

Artículo 4

Párrafo 1

Puede contratar cualquier persona natural o jurídica, chilena o extranjera que acredite situación financiera e idoneidad técnica conforme al reglamento.

*Capítulo 3*

Párrafo 1

Artículo 6°

Igualdad de requisitos para todos

Artículo 7° punto 2

Todos pueden presentar ofertas

Párrafo 5

Artículo 16

Inscripción en el registro de contratistas

<http://www.dt.gob.cl/1601/article-68487.html> (certificado de contratista)

*Capítulo 4* (compras por medios electrónicos)

Artículo 18

*Capítulo 5* (tribunal de contratación pública)

Artículo 24

El tribunal conocerá de las impugnaciones.

Según [www.pkfchile.cl/html/comoinvertir.html](http://www.pkfchile.cl/html/comoinvertir.html)

El inversionista extranjero puede establecerse en Chile mediante la creación de sociedades o de una agencia o sucursal de una sociedad extranjera o bien, nombrando un representante.

Decreto ley 825 de 1974 reemplazado por el decreto ley 1606 publicado en el diario oficial el 3 de diciembre de 1976

Ley sobre impuesto a las ventas y servicios. Contiene la definición de servicio, de prestador de servicio así como todo lo relacionado con estas definiciones..

## **16. Preguntas de Interés**

**¿Hay que entregar el programa fuente?**

RE: no, solo en el caso de que este pactado con el cliente en el contrato

**¿Cuáles son los documentos de exportación?**

RE: solo se necesita la factura comercial (factura E o a veces conocida factura X), certificado de origen (lo hace pro-Mendoza, o cámara de comercio de cuyo y es rápido y barato), seguro y conocimiento de embarque.

## **¿Y para operar en Chile?**

### **1) Formas de operar en Chile**

Las personas y sociedades no residentes pueden operar en Chile en una de las siguientes formas:

- Nombrando un representante
- Creando una agencia o sucursal de una sociedad extranjera
- Creando una sociedad de personas o una sociedad anónima

#### **1. a) Operaciones por medio de un representante**

Un representante actúa sobre la base de un mandato, contenido en un contrato, que el inversionista no residente confiere a una persona o entidad residente. El representante actúa a nombre y a riesgo del inversionista extranjero para realizar una o más transacciones de negocios. El mandante y el representante tienen libertad para acordar si este último recibirá remuneraciones o no.

#### **1. b) Sucursal o Agencia chilena de una sociedad extranjera**

Una sociedad extranjera debe designar a un representante legal para constituir la sucursal. El representante legal deberá legalizar los siguientes documentos que deben estar escritos en el lenguaje oficial del país extranjero y que deben ir acompañados de una traducción al castellano, si se trata de otro idioma:

- Una comprobación de que la sociedad está legalmente constituida en el extranjero
- Una certificación de que la sociedad aún existe
- Una copia auténtica de los estatutos vigentes de la sociedad
- Un poder general emitido por la sociedad al representante legal que la representará en Chile. Este poder deberá establecer claramente que el representante legal actúa en Chile bajo la responsabilidad directa de la sociedad y con amplios poderes para actuar en nombre de la misma.

Al mismo tiempo, el representante legal debe suscribir a nombre de la sociedad, una escritura pública que incluya lo siguiente:

- Una afirmación de que la sociedad mantendrá en Chile activos realizables para satisfacer las obligaciones que deben ser cumplidas en Chile.
- El capital efectivo asignado a la agencia o sucursal chilena, y la forma y fechas en que este capital será internado al país.
- El domicilio de la agencia o sucursal principal en Chile.

Dentro de sesenta días, se debe inscribir un extracto de la escritura pública en el Registro de Comercio. Dentro de este mismo plazo, se debe publicar dicho extracto en el Diario Oficial.

Para crear una sucursal de una sociedad de responsabilidad limitada extranjera se necesita un poder general debidamente legalizado.

**Y para instalarse en Chile ¿que se necesita?**

Pueden instalarse en Chile como:

La ley chilena establece los siguientes tipos de sociedades mercantiles:

**a) Sociedad anónima:**

La sociedad anónima es una persona jurídica que se origina por la constitución de un patrimonio único aportado por los accionistas. La responsabilidad de los accionistas se limita al monto de sus aportes individuales. La sociedad anónima puede ser abierta o cerrada, y es administrada por un directorio, cuyos miembros pueden ser reemplazados en cualquier momento.

La ley chilena considera que las actividades de una sociedad anónima son siempre mercantiles, aunque ésta se haya constituido para realizar actos que de otra forma serían considerados civiles.

**Sociedad anónima abierta**

Una sociedad anónima es considerada abierta si cumple con una o más de las siguientes condiciones:

- Las acciones u otros valores de la sociedad están inscritos en una Bolsa de Comercio o son ofrecidos al público en general
- La sociedad tiene más de 500 accionistas
- Por lo menos el 10% del capital suscrito pertenece a más de 100 accionistas (excluyendo a cualquier accionista que individualmente posea más del 10% del capital de la sociedad)

- La sociedad ha elegido voluntariamente regirse por las disposiciones y normas de una sociedad anónima abierta.

Todas las demás sociedades anónimas son consideradas cerradas.

Las sociedades anónimas abiertas están sujetas al control de la Superintendencia de Valores y Seguros y deben estar registradas en el Registro de Valores.

### **Constitución de una sociedad anónima**

Una sociedad anónima se constituye mediante una escritura pública, que debe contener como mínimo lo siguiente:

- Los nombres, profesiones y domicilios de los accionistas fundadores
- El nombre y domicilio de la sociedad
- El objeto social
- La duración de la sociedad, que puede ser indefinida. Si nada se dice al respecto, se presume que la duración es indefinida
- El capital de la sociedad y el número de acciones, indicando cualquier serie especial de acciones y privilegios, y si éstas tienen valor nominal o no; la forma en que los accionistas deberán enterar sus aportes y las fechas en que deberán hacerlo; y la valuación de cualquier aporte que no sea en efectivo
- Cómo se ha de administrar la sociedad y cómo será controlada la administración

- El cierre del ejercicio financiero de la sociedad (a qué fecha se deberán preparar los estados financieros) y cuándo se deberán efectuar las Juntas Generales de Accionistas
- Cómo se distribuirán las utilidades
- Cómo se liquidará la sociedad
- Cómo se dirimirán las diferencias entre los accionistas o entre los accionistas y la sociedad. Si nada se dice al respecto, se entiende que las diferencias serán sometidas a arbitraje
- El nombre de los primeros Directores.

Un extracto de estos estatutos debe inscribirse en el Registro de Comercio que corresponda al domicilio de la sociedad. Este extracto también deberá ser publicado una vez en el Diario Oficial. Tanto la inscripción como la publicación deberán efectuarse dentro de los sesenta días siguientes a la fecha en que se firmó la escritura.

#### **b) Sociedad colectiva**

En una sociedad colectiva todos los socios administran la sociedad individualmente o a través de un representante elegido. Cada socio es individualmente responsable de todas las obligaciones de la sociedad.

Para constituir una sociedad colectiva, los socios o sus representantes legales deben firmar una escritura pública. La escritura de la sociedad deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Los nombres, profesiones y domicilios de los socios
- El nombre de la sociedad, que deberá ser el nombre de uno o más de los socios, seguidos por las palabras "y compañía"
- El socio o los socios que administrarán la sociedad y que pueden usar el nombre de la misma
- El capital aportado por cada socio en efectivo o de otra forma. Si el aporte no es en efectivo, el valor asignado a éste o cómo se determinará tal valor
- El objeto social
- Cómo se distribuirán las utilidades o pérdidas entre los socios
- Cuándo iniciará y terminará la existencia legal de la sociedad
- Los montos anuales que los socios pueden retirar para sus gastos personales
- Cómo se liquidará la sociedad, y cómo se distribuirán sus activos entre los socios
- Cómo se decidirán las diferencias entre los socios; si se utilizará un árbitro, cómo se le designará

Se debe inscribir un extracto de la escritura de la sociedad en el Registro de Comercio que corresponda, dentro de un plazo de sesenta días.

### **c) Sociedad de responsabilidad limitada**

Una sociedad de responsabilidad limitada es similar a una sociedad colectiva. La principal diferencia es que la responsabilidad de cada socio se limita al monto de

capital que ha aportado o a un monto mayor que se especifique en la escritura de la sociedad.

La sociedad de responsabilidad limitada se forma mediante una escritura pública que debe contener los mismos datos requeridos en la escritura de una sociedad colectiva. El nombre de una sociedad de responsabilidad limitada puede contener el nombre de uno o más de los socios, o una referencia al objeto social de la sociedad y debe terminar en la palabra "Limitada". De no ser así, cada socio es ilimitadamente responsable por todas las obligaciones de la sociedad.

También se requiere la inscripción de un extracto en el Registro de Comercio dentro de sesenta días. Además, el extracto debe ser publicado en el Diario Oficial dentro del mismo plazo.

#### **d) Sociedad en comandita**

En una sociedad en comandita algunos de los socios (llamados comanditarios) proporcionan todo o parte del capital de la sociedad sin ningún derecho de administrar los asuntos de la misma. La responsabilidad de estos socios está limitada a sus aportes.

Uno o más de los otros socios son designados socios administradores o generales y su responsabilidad por las deudas y pérdidas de la sociedad es ilimitada.

Si el capital de los socios con responsabilidad limitada está representado por acciones, la sociedad se denomina "sociedad en comandita por acciones". De otra forma, se denomina "sociedad en comandita simple".

Los requerimientos para constituir una sociedad en comandita son similares a los de la constitución de una sociedad colectiva.

### **e) Asociación o cuenta en participación**

Una asociación o cuenta en participación es un contrato entre dos o más comerciantes o empresas para compartir una o más transacciones comerciales, las que serán realizadas por uno de ellos a nombre propio. Este socio (llamado gestor) deberá rendir cuenta a su otro socio o socios y compartir con ellos cualquier utilidad o pérdida que pudiera producirse.

La asociación sólo crea derechos entre los socios. El socio gestor es el único responsable frente a terceros.

No existen requerimientos legales para formar una asociación.

### **Sobre los trabajadores**

- Los trabajadores argentinos deben tener visa de trabajo (se obtiene con el contrato de trabajo de la empresa chilena con el personal argentino el que se presenta ante el consulado de Chile en Mendoza)
- Si hay más de 25 trabajadores el 85% de estos debe ser chileno.

### **Contribuciones de seguridad social chilena**

En general, todos los empleados están sujetos a contribuciones de seguridad social chilena. Sin embargo, los trabajadores técnicos extranjeros que están pagando seguridad social en su propio país pueden elegir estar exentos de la seguridad social chilena,

siempre que el sistema extranjero proporcione una cobertura sustancialmente equivalente.

Para ver una guía completa de cómo crear una empresa en Chile visite

[http://www.ccs.cl/ccs/Portals/17/creacion\\_empresas/guia\\_full.pdf](http://www.ccs.cl/ccs/Portals/17/creacion_empresas/guia_full.pdf)

### Acuerdos para evitar la doble tributación (anexo 2)

Los temas relacionados con el impuesto a la renta quedan fuera de las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio, considerándose en una negociación diferente, que es la de los acuerdos para evitar la Doble Tributación. Estos acuerdos fijan, por ejemplo, las reglas para la determinación del Estado que tiene derecho a gravar las rentas obtenidas, los sujetos del impuesto, el tipo de impuesto, las tasas de impuesto que se aplicarán, entre otros puntos.

Las reglas claras que otorgan los acuerdos para evitar la doble tributación, facilitan el flujo de las inversiones, ya que es sabido de antemano cuáles serán los costos tributarios que deberán soportar los inversionistas por las rentas generadas, lo que implica una mayor certeza frente al escenario en el país extranjero.

Chile ha firmado un tratado de doble tributación con la República Argentina. En general, las utilidades generadas en un país están sujetas sólo a la tributación de ese país y están exentas de cualquier tributación del otro país cuando son repatriadas.

Para calcular el Impuesto Global Complementario de un residente en Chile se incluyen las rentas de fuente argentina sólo para determinar la tasa progresiva del impuesto.

## **Convenios para evitar doble tributación**

### **Vigentes**

[Argentina](#) ; [Argentina \(Protocolo Modificadorio N°1y N°2\)](#) ; [Brasil](#) ; [Canadá English version](#) ; [Corea del Sur English version](#) ; [Croacia English version](#) ; [Dinamarca English version](#) ; [Ecuador](#) ; [España](#) ; [Francia French version](#) ; [México](#) ; [Noruega English version](#) ; [Nueva Zelandia English version](#) ; [Perú](#) ; [Perú Protocolo Modificadorio](#) ; [Polonia English version](#) ; [Reino Unido English version](#) ; [Suecia English version](#)

### **Suscrito**

[Bélgica English version](#) ; [Colombia](#) ; [Irlanda English version](#) ; [Malasia English version](#) ; [Paraguay](#) ; [Portugal English version](#) ; [Rusia English version](#) ; [Tailandia English version](#)

### **Negociación Concluida**

Sudáfrica

### **En Negociación**

Australia ; China ; Cuba ; Estados Unidos ; Finlandia ; Holanda ; Hungría ; India ;  
Italia ; Kuwait ; República Checa ; Suiza ; Venezuela

### **Convenios de Transporte Internacional**

[Alemania \(marítimo\)](#) ; [Alemania \(aéreo\)](#) ; [Colombia \(aéreo y marítimo\)](#) ; [Estados Unidos de América \(aéreo\)](#) ; [Francia \(aéreo\)](#) ; [Panamá \(aéreo\)](#) ; [Paraguay \(aéreo y terrestre\)](#) ; [Singapur \(marítimo\)](#) ; [Uruguay \(aéreo\)](#) ; [Venezuela \(aéreo y marítimo\)](#)

### **Pago de una parte de la remuneración fuera de Chile**

No existe requerimiento de que las remuneraciones deban ser pagadas en Chile; éstas pueden ser pagadas en cualquier parte del mundo, ya sea por el empleador o por cualquier otra empresa.

Sin embargo, si la remuneración está relacionada con servicios prestados en Chile, estará sujeta a impuestos chilenos sin importar el lugar donde ésta se pague, ya que se entiende que es una renta de fuente chilena.

### **Impuesto a la renta sobre remuneraciones de extranjeros**

Por un período de tres años (que puede ser renovado por un período adicional de tres años) un extranjero residente paga impuesto a la renta sólo sobre sus ingresos de fuente chilena. Después de ese plazo, sus ingresos en cualquier parte del mundo están sujetos a impuestos. Un residente se define como una persona que está domiciliada en Chile, o que está físicamente presente en Chile por más de seis meses consecutivos. El domicilio

en Chile refleja principalmente la intención del extranjero de establecer su lugar principal de negocios o su residencia en Chile durante un período de tiempo.

Un extranjero no residente está sujeto a un impuesto de retención del 20% sobre las remuneraciones percibidas en Chile.

**• Tributación normal**

El siguiente es un ejemplo simplificado de los impuestos a la renta que generalmente afectan a una inversión extranjera en Chile:

Utilidad antes de impuestos 100,00

Impuesto de Primera Categoría - 17% (17,00)

Utilidad neta distribuible 83,00

Impuesto de retención sobre distribuciones o dividendos:

Impuesto Adicional - 35% de 100 (\*) (35,00)

Menos crédito de impuesto - 17% de 100 (17,00)

Neto recibido por una matriz, socio o accionista no residente 65,00

(\*) El crédito de impuesto se agrega al dividendo para calcular la base imponible para el Impuesto Adicional.

Cabe destacar que el inversionista que ha optado por un sistema de tasa invariable puede cambiarse al sistema de tributación normal en cualquier momento que lo desee. Este cambio es irreversible.

**Tributación para los distintos tipos de sociedades**

En general, las diferencias que surgen de la elección de la organización social no son muy significativas.

Para una agencia, sucursal o establecimiento permanente de una empresa extranjera sólo los ingresos obtenidos en Chile están sujetos a impuestos. Los ingresos imposables se determinan sobre la base de las utilidades reales obtenidas de sus actividades en Chile. Cuando los registros contables no presentan las utilidades reales, el Servicio de Impuestos Internos puede determinar un ingreso neto presunto usando cualquiera de las siguientes bases:

- Multiplicando el ingreso bruto de la agencia por la razón entre el ingreso neto y el ingreso bruto de la matriz
- Multiplicando los activos totales de la agencia por la razón entre el ingreso neto y los activos totales de la matriz

Si un socio de una sociedad de responsabilidad limitada es una persona residente en Chile, su participación en los ingresos no está sujeta al Impuesto Adicional, sino que es agregado a sus otros ingresos y tributará de acuerdo con las tasas personales que corresponda (Impuesto Global Complementario) con un crédito de impuesto equivalente al Impuesto de Primera Categoría pagado por la sociedad de responsabilidad limitada.

En el caso de las sociedades anónimas, el Impuesto de Primera Categoría es pagado por la sociedad, pero constituye un crédito para los accionistas. Los accionistas individuales residentes reciben un crédito contra su Impuesto Global Complementario por los dividendos recibidos. Los accionistas no residentes reciben un crédito contra el Impuesto Adicional que deben pagar sobre los dividendos remesados al extranjero.

### **Sobre las remesas**

Las empresas que desean remesar utilidades al extranjero bajo el Decreto Ley 600 (el Estatuto de la Inversión Extranjera) pueden ser obligadas a presentar estados financieros auditados al Banco Central para justificar que se remesan utilidades devengadas.

Además, los estados financieros anuales presentados a una Superintendencia y los de una agencia o sucursal de una sociedad extranjera deben ser publicados en un diario.

### **17. Sugerencias para la Empresa**

- ❖ Es importante tener el sitio de Internet en varios idiomas (a lo menos español e inglés)
- ❖ La pagina de Internet debería venir con un formato en HTML y con otro en PDF
- ❖ Crear un link en la página de los clientes y pagar por formulario enviado o por link presionado o por que alguien visite la pagina del cliente o por negocio concretado. El más utilizado es por negocio concretado. (así se obtiene publicidad gratuita mientras se concrete un negocio) (se le asigna un numero al link para saber a quién le corresponde la comisión por el negocio concretado)
- ❖ Las funciones de la página web deben ser: comunicar, retroalimentación con clientes, promoción, ventas.

- ❖ Toda la publicidad de Magna Solitec debe decir que es lo que hace por los clientes. Ej: analista de sistemas v/s soluciones informáticas para elevar la rentabilidad de su empresa.
- ❖ Las promociones de los productos de la empresa deben realizarse solo en la etapa inicial, para abrir el mercado a la empresa. (luego de esta etapa realizar la promoción puede bajar la percepción de calidad del producto)
- ❖ Crear alianzas para hacer regalos o dar bonos para llegar a juntar los suficientes puntos para regalarle algún producto.
- ❖ Hay que conseguir financiamiento
- ❖ El que sus directivos participen en conferencias, seminarios y exposiciones le da buena imagen a la empresa (da la sensación en la audiencia de que quienes hablan son expertos en la materia)
- ❖ La atención personal, debe ser, por personal cordial y capacitado (que sea capaz de explicar al cliente, de forma simple, lo que este no sabe)
- ❖ Es recomendable referirse a los clientes por su nombre para dar la impresión de preocupación constante por ellos.

- ❖ Así como es importante el saludo lo es también la despedida, despídase cordialmente de los clientes.
- ❖ El buen trato con los demás es valorado al largo plazo y da ventajas.
- ❖ Es bueno consultar a los clientes antiguos para saber cual es su impresión del trabajo a mediano y largo plazo. (puede ser una fuente de ideas para seguir creciendo y mejorando)
- ❖ Realizar acuerdos con universidades para lograr inyectar conocimientos nuevos a la empresa mediante sus alumnos. (ofrecer tesis a los alumnos puede darles buenas sorpresas)
- ❖ Magna Solitec debe preocuparse por las políticas de sistema de sus clientes para que no choquen con la parte de Administración de las máquinas.
- ❖ Siempre es aconsejable aumentar la comunicación con los clientes
- ❖ Recordar que el 69% de los consumidores dejan de consumir por mal servicio durante la venta o post venta
- ❖ El cliente debe saber que cuenta con la empresa en caso de imprevistos.

- ❖ Es recomendable trabajar, en el caso de la exportación, con cartas de crédito irrevocables y confirmadas (irrevocables = asegura el pago) (confirmada = en caso de un problema el banco del cliente se hace cargo de su deuda). Si bien esto tiene un costo, este es ínfimo en comparación a la certeza del pago.

## **18. Puntos a Mejorar**

- ❖ Hay que mejorar la comunicación interna para tener la información a tiempo.  
Avisar con tiempo (si es posible) sobre modificaciones en el itinerario o si hay que ir a obras o cualquier otro percance.
- ❖ Comunicar que obras se están tratando antes de comenzar a ir allá para poder tomar conciencia de lo que se va a hacer.
- ❖ Planificar los días de trabajo (si hay imprevistos no importa, se hacen y luego se continua con la planificación).
- ❖ Preocuparse de llevar todo lo necesario a las obras para no quedar detenido por una pequeñez.
- ❖ Tener un ordenamiento de las herramientas para no perder tiempo buscándolas por todos lados.

- ❖ Realizar procedimientos definidos sobre algunas materias. Ej: como actuar frente a imprevistos o sobre el tema movilización.
- ❖ Realizar informes de las obras realizadas para no cometer los mismos errores o para saber como solucionar problemas futuros o por capacitación para futuros empleados.
- ❖ Realizar reuniones para que se aporten ideas de cómo mejorar la empresa, ya sea ideas para el trabajo o para la Administración.
- ❖ Realizar control de stock
- ❖ Contratar más personal para poder destinar al que existe a las áreas donde pueden desarrollarse mejor. (Ej: Fabián Bracco es un vendedor por naturaleza aunque se coordine bien en la parte administrativa. Se aconseja capacitarlo bien para poder hablar con las personas entendidas en cada empresa)
- ❖ Comprar más computadores
- ❖ Dedicarle más horas a la labor administrativa
- ❖ Además de terminar la obra y que funcione el personal no conoce claramente los objetivos.

- ❖ Avisar con anticipación la fecha de término real de la obra para la parte administrativa.
- ❖ Gerenciar (saber quien es el responsable de cada actividad) las obras para tener una persona responsable de los operarios y del cliente.
- ❖ Realizar actividades extra programáticas que demuestran el interés de la empresa en su gente.
- ❖ Se ha perdido el nexo entre lo técnico y la administración
- ❖ Problemas de movilidad. A veces se mueven los vehículos disponibles y las personas que quedan en la empresa no saben que medio de transporte ocupar que sea óptimo para sus funciones.
- ❖ Personal nuevo para logística, así tendrá el respeto necesario para el cargo. Si los directivos no ayudan a mantener las autoridades se crea desorden.
- ❖ La falta de comunicación parece venir de gerencia
- ❖ Ser más prolijo en las terminaciones de los trabajos, por Ej: los cableados de los aparatos que se hacen en la casa matriz de Magna Solitec. (en un trabajo de este nivel de movimiento de dinero no se pueden descuidar los detalles)

- ❖ Identificar colores institucionales, por ejemplo para: los cascos, los mamelucos.  
  
(da buena imagen poder identificar a los operarios de una empresa fácilmente)
- ❖ La primera función de Magna Solitec es identificar lo que quiere el cliente, se le puede sugerir algo mejor pero si el cliente quiere algo que no es lo mejor hay que satisfacerlo.
- ❖ Crear incentivos por desempeño.
- ❖ Mejorar la movilización del personal. A veces pierden mucho tiempo esperando para ir a las obras.
- ❖ Crear placas con el nombre de la empresa y una forma de contacto en las obras realizadas.

### **Conclusiones del Proyecto en Mendoza**

Luego de realizar este proyecto, se ha detectado que hay algunos problemas fundamentales que es necesario solucionar antes de comenzar la empresa de internacionalización para que esta llegue a buen término. El primero es resolver problemas de comunicación en el interior de la organización y de la organización con el mercado. Es necesario desarrollar una estrategia de marketing y ventas más efectiva. Se espera haber dejado las herramientas para una toma de decisiones más objetiva y

eficiente. En base al análisis realizado se ve difícil esperar en el corto plazo la expansión de mercado que necesita Magna Solitec ya que los problemas financieros de la empresa son fundamentales en esto aunque parece ser un problema común para la Pyme Argentina y se cree será el problema más difícil de solucionar. La motivación en la empresa pasa por el ambiente laboral solamente y deja de lado el aspecto monetario o el reconocimiento público de las tareas realizadas de buena manera, la esperanza de optar a un puesto mejor o de crecer con la empresa. El desorden en los registros o la inexistencia de estos son problemas solucionables pero requieren del tiempo debido para ello.

Es importante destacar el fuerte espíritu emprendedor de los directivos de la empresa, por lo que se confía se tomarán medidas con la prontitud posible para ir resolviendo los problemas anteriormente señalados. En este contexto el logro obtenido por este alumno es haber sembrado una semilla, trazando algunas líneas de acción, para que Magna Solitec en un mediano plazo cumpla la ambición de atacar de manera exitosa el mercado Chileno.

El grado de conocimientos adquiridos en este corto proceso es, sin duda, muy alto; no solo en lo que a competencias técnicas se refiere, sino que también ha contribuido al desarrollo del carácter, al tener que resolver situaciones ya no como estudiante, sino como profesional. Las competencias adquiridas durante los años de estudio han sido una muy buena herramienta en este proceso, pero es necesario destacar que dichas herramientas han sufrido “modificaciones” con el fin de pasar de los libros a la realidad.

Este acercamiento con el escenario laboral ha despertado en mí nuevas inquietudes y al igual que para Magna Solitec he comenzado a trazar algunas líneas de acción.

## **ANEXO**

### **ANEXO 1**

#### **DECRETO LEY 600**

#### **ESTATUTO DE LA INVERSION EXTRANJERA (\*)**

##### **Título I**

##### **DE LA INVERSION EXTRANJERA Y DEL CONTRATO DE INVERSION**

**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 regirán 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 3°.** 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 N° 600, de 1974, Estatuto de la Inversión Extranjera, fijado por el DFL N° 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 4°.** 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 5°.** 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 6°.** 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 7°.** 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 8°.** 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 9°.** 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 11°.** Sin perjuicio de lo establecido en el artículo 9°, se podrán establecer fundadamente normas aplicables a las inversiones comprendidas en este decreto ley, que limiten su acceso al crédito interno.

**Artículo 11° 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 2°, 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 7° 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 7° 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 11° 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 2°, 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 12°.** 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 13°.** 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 14°.** 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 15°.** 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 16°.** 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 17°.** 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 18°.** 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 2**

### **CONVENIO ENTRE CHILE Y ARGENTINA**

Convenio entre la republica de argentina y la republica de chile para evitar la doble tributación en materia de impuesto sobre la renta, ganancia o beneficio y sobre el capital y el patrimonio.

### **CAPITULO I**

#### **MATERIA DEL CONVENIO Y DEFINICIONES GENERALES**

##### **Artículo 1°**

##### **Materia del Convenio**

Los impuestos materia del presente Convenio son:

##### **En la República Argentina:**

1.- El impuesto a las ganancias;

- 2.- El impuesto a los beneficios eventuales;
- 3.- El impuesto sobre los capitales;
- 4.- El impuesto sobre el patrimonio neto;
- 5.- El impuesto a los beneficios de determinados juegos y concursos.

**En la República de Chile:**

- 1.- Los tributos contenidos en la Ley sobre Impuesto a la Renta;
- 2.- El impuesto habitacional.

El presente Convenio se aplicará también a las modificaciones que se introdujeran a los referidos impuestos y a cualquier otro impuesto que, en razón de su base gravable o materia imponible, fuere esencial y económicamente análogo a los anteriormente citados y que, uno u otro de los Estados Contratantes estableciere con posterioridad a la firma del presente Convenio.

**Artículo 2º**

**Definiciones generales**

Para los efectos del presente Convenio, a menos que en el texto se indicara otra cosa:

- a. Las expresiones "uno de los Estados Contratantes" y "otro Estado Contratante" servirán para designar indistintamente a la República Argentina o a la República de Chile, conforme a las necesidades del texto.
- b. Las expresiones "territorio de uno de los Estados Contratantes" y "territorio del otro Estado Contratante" significan indistintamente los territorios de la República Argentina o de la República de Chile, conforme a las necesidades del texto.
- c. El término "persona" servirá para designar a:
  - 1.- Una persona física, natural o de existencia visible, o su sucesión indivisa.
  - 2.- Una persona de existencia ideal o jurídica.
  - 3.- Cualquier otra entidad o grupo de personas, asociadas o no, sujetos a responsabilidad tributaria.
- d. Una persona física será considerada domiciliada en el Estado Contratante donde tenga su residencia habitual. Para estos efectos, se entiende que una persona física tiene su residencia habitual en un Estado si permanece en su territorio más de seis meses en un año calendario o más de seis meses en total, dentro de dos años calendarios consecutivos. Cuando la regla del párrafo anterior no sea suficiente para atribuir la residencia a uno de los Estados Contratantes, la persona física será considerada residente del Estado Contratante, con el cual sus vínculos económicos y personales fueren más estrechos (centro de intereses vitales).

Se entiende que una empresa está domiciliada en el Estado bajo el imperio de cuyas leyes se hubiere constituido y obtenido el reconocimiento de su personalidad jurídica, si procediere.

Cuando la regla del párrafo anterior no pudiere ser aplicable, o no sea suficiente para atribuir el domicilio de la empresa a uno solo de los Estados Contratantes, la empresa se considerará domiciliada en el lugar donde se encontrare su administración efectiva o, en su defecto, en el lugar donde se hallare el centro principal de su actividad.

Cuando no obstante las normas señaladas en este apartado d), no fuere posible determinar el domicilio, las autoridades competentes de los Estados Contratantes resolverán el caso de común acuerdo.

- e. Se entenderá por "fuente productora" en un Estado Contratante -sin interesar la nacionalidad, el domicilio o la residencia del titular o de las partes que intervengan en las operaciones, ni el lugar de celebración de los contratos- los bienes o derechos situados, colocados o utilizados económicamente en dicho Estado, la realización en su territorio de cualquier acto o actividad y los hechos ocurridos dentro de sus límites susceptibles de producir ganancias, rentas o beneficios.
- f. La expresión "actividades empresariales" se refiere a actividades desarrolladas por empresas de uno u otro Estado Contratante.

- g. El término "empresas" significa una organización constituida por una o más personas, que realiza una actividad lucrativa o de especulación.
- h. Las expresiones "empresa de un Estado Contratante" y "empresa del otro Estado Contratante" significan una empresa domiciliada en uno u otro Estado Contratante.
- i. El término "regalía" se refiere a cualquier beneficio o retribución en dinero o especie pagado por el uso o por el privilegio de usar derechos de autor, patentes, dibujos o modelos industriales, procedimientos o fórmulas exclusivas, marcas y otros bienes intangibles de similar naturaleza.
- j. Los términos "pensión o jubilación" comprenden a las jubilaciones, pensiones, retiros, subsidios por enfermedad, maternidad y riesgos profesionales, las rentas de invalidez, vejez y muerte y cualquier otra clase de asignación de carácter permanente y periódico, que se percibiere en virtud de las leyes de previsión social, de asignación o subsidio pagados por el empleador; de contratos destinados a cubrir conceptos o riesgos similares o de retribuciones que, con el mismo carácter, otorgaren las empresas o entidades a su personal retirado; y el término "anualidad o renta vitalicia" significa una suma determinada de dinero pagadera periódicamente durante la vida del beneficiario o durante un lapso determinado, a título gratuito o en compensación de una contraprestación realizada o apreciable en dinero.

- k. La expresión "ganancias de capital" se refiere al beneficio obtenido por una persona en la enajenación de bienes que no adquiere ni produce habitualmente dentro del giro ordinario de sus actividades.
- l. La expresión "autoridad competente" significa, en el caso de la República Argentina, el Ministerio de Economía (Secretaría de Estado de Hacienda), y en el caso de la República de Chile, el Ministerio de Hacienda.

### **Artículo 3°**

#### **Alcance de términos o expresiones no definidos**

Todo término o expresión que no esté definido en el presente Convenio tendrá el sentido con que se use en la legislación vigente en cada Estado Contratante.

## **CAPITULO II**

### **IMPUESTO A LA RENTA**

#### **Artículo 4°**

##### **Jurisdicción Tributaria**

Independientemente de la nacionalidad o domicilio de las personas y del lugar de celebración de los contratos, las rentas, ganancias o beneficios de cualquier naturaleza que éstas obtuvieren sólo serán gravables en el Estado Contratante en que tales rentas, ganancias o beneficios tuvieron su fuente productora, salvo los caso de excepción previstos en el presente Convenio.

### **Artículo 5°**

#### **Rentas provenientes de bienes inmuebles**

Las rentas, ganancias o beneficios de cualquier naturaleza provenientes de bienes inmuebles sólo serán gravables por el Estado Contratante en el cual dichos bienes estuvieren situados.

### **Artículo 6°**

#### **Rentas provenientes del derecho a explotar recursos naturales**

Cualquier renta, ganancia o beneficio percibido por el arrendamiento y subarrendamiento o por la cesión o concesión del derecho a explotar o a utilizar en cualquier forma los recursos naturales de uno de los Estados Contratantes, sólo será gravable por ese Estado Contratante.

### **Artículo 7°**

#### **Beneficio de las empresas**

Los beneficios resultantes de las actividades empresariales sólo serán gravables por el Estado Contratante donde éstas se hubieren realizado.

Cuando una Empresa efectúe actividades en los dos Estados Contratantes, cada uno de ellos sólo podrá gravar las rentas, ganancias o beneficios que se generaren en su territorio.

La circunstancia de que una empresa de un Estado Contratante desarrolle negocios en el otro Estado Contratante por medio de corredor o agente independiente que actúe en el curso normal de su actividad y sin tener carácter exclusivo para dicha empresa, no se considerará realización de actividades empresariales en ese otro Estado Contratante, a menos que tales negocios de la empresa tengan el carácter de habituales para la misma, a juicio de las autoridades competentes del Estado Contratante en que ellos se realizan y aplicando al efecto el criterio general que, de conformidad con su legislación impositiva, sirva para discernir entre actividades habituales y esporádicas.

#### **Artículo 8°**

##### **Beneficios de empresas de transporte**

Los beneficios que obtuvieren las empresas de transporte aéreo, terrestre, marítimo, lacustre y fluvial, sólo estarán sujetos a obligación tributaria en el Estado Contratante en que dichas empresas estuvieren domiciliadas.

#### **Artículo 9°**

##### **Regalías**

Las regalías a que se refiere el apartado i) de artículo 2º, sólo serán gravables por el Estado Contratante en cuyo territorio se encontrare ubicada la fuente productora de las mismas.

## **Artículo 10**

### **Intereses**

Los intereses provenientes de crédito sólo serán gravables en el Estado Contratante en cuyo territorio se hubiere utilizado el crédito. Salvo prueba en contrario, se presume que el crédito se utiliza en el Estado Contratante en el cual estuviere domiciliado el deudor.

## **Artículo 11**

### **Dividendos y participaciones**

Los dividendos y participaciones en las utilidades de las empresas, incluidos los retornos o excedentes de las cooperativas, sólo serán gravables por el Estado Contratante donde estuviere domiciliada la empresa que los distribuye.

## **Artículo 12**

### **Ganancias de capital**

Las ganancias de capital sólo podrán gravarse por el Estado Contratante en cuyo territorio estuvieren situados los bienes al momento de su venta, con excepción de las obtenidas por la enajenación de:

- a. Buques, aeronaves, autobuses y otros vehículos de transporte, que sólo serán gravables por el Estado Contratante en el cual estuvieren registrados al momento de la enajenación, y
- b. Créditos, títulos, acciones y otros valores, que sólo serán gravables por el Estado Contratante en cuyo territorio estuviere domiciliado el deudor o la empresa que los hubiere emitido, según correspondiere.

### **Artículo 13**

#### **Rentas provenientes de prestación de servicios personales**

Las remuneraciones, honorarios, sueldos, salarios, beneficios y compensaciones similares, percibidos como retribuciones de servicios prestados por empleados, profesionales, técnicos o por servicios personales en general, sólo serán gravables en el territorio en el cual tales servicios fueren prestados, con excepción de los sueldos, salarios, remuneraciones y compensaciones similares percibidos por:

- a. Las personas que prestaren servicio a un Estado Contratante, en ejercicio de funciones oficiales debidamente acreditadas que sólo serán gravables por ese Estado, aunque los servicios se prestaren dentro del territorio del otro Estado Contratante.

- b. Las tripulaciones de buques, aeronaves, autobuses y otros vehículos de transporte que realizaren tráfico internacional, que sólo serán gravables por el Estado Contratante en cuyo territorio estuviere domiciliada la empresa a la que prestan servicios.

#### **Artículo 14**

##### **Empresas de servicios profesionales y asistencia técnica**

Las rentas obtenidas por empresas de servicios profesionales y asistencia técnica de cualquier naturaleza, serán gravables por el Estado Contratante en cuyo territorio se prestaren tales servicios.

#### **Artículo 15**

##### **Pensiones y anualidades**

Las pensiones, anualidades, rentas vitalicias y otros ingresos periódicos semejantes, solo serán gravables por el Estado Contratante en cuyo territorio se hallare situada su fuente productora.

Se considera, salvo prueba en contrario, que la fuente productora está situada en el territorio del Estado Contratante en el cual estuviere domiciliado el sujeto obligado al pago de las prestaciones a que se refiere el párrafo anterior.

## **Artículo 16**

### **Actividades de entretenimiento público**

Los ingresos derivados del ejercicio de actividades artísticas y de entretenimiento público, serán gravables solamente en el Estado Contratante en cuyo territorio se hubieren efectuado, cualquiera que fuere el tiempo que las personas que ejerzan dichas actividades permanecieren en el referido territorio.

## **Artículo 17**

### **Estudiantes**

Las becas o pagos similares percibidos por estudiantes o aprendices de uno de los Estados Contratantes, que se encontraren en el otro Estado Contratante con el fin único de educarse o capacitarse, no serán gravables en este último Estado.

## **Artículo 18**

### **Cómputo de rentas de fuente externa para el cálculo del impuesto personal progresivo**

Las rentas que obtuviere una persona natural que sea residente o domiciliada en uno de los Estados Contratantes a los efectos de la aplicación del impuesto personal progresivo a la renta de ese Estado, y que de conformidad a las disposiciones del presente Convenio no están sometidas a imposición en ese Estado por ser atribuibles a la jurisdicción impositiva del otro Estado Contratante, podrán quedar sometidas en el primero de los

Estados Contratantes a inclusión en la renta global del residente o domiciliado en ese Estado, para el solo efecto de aplicar la escala progresiva del impuesto personal a la renta.

### **CAPITULO III**

#### **IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO**

##### **Artículo 19**

###### **Impuesto sobre el patrimonio**

El patrimonio situado en el territorio de uno de los Estados Contratantes será gravable únicamente por éste.

##### **Artículo 20**

###### **Situación de vehículos de transporte, créditos, valores mobiliarios y otros activos**

A los efectos del artículo anterior se entiende que:

- a. Los buques, aeronaves, autobuses y otros vehículos de transporte y los bienes muebles utilizados en su operación están situados en el Estado Contratante en el cual se hallare registrada su propiedad.

- b. Los créditos, participaciones sociales, acciones y otros valores mobiliarios están situados en el Estado Contratante en que tuviere domicilio el deudor o la empresa emisora, según correspondiere.
- c. Los bienes muebles no registrados y semovientes que se encontraren en el territorio de uno de los Estados Contratantes al cierre de cada período fiscal, en el caso de empresas, o al 31 de diciembre de cada año, en el caso de personas físicas, aunque su situación no revistiere carácter permanente, están situados en él.
- d. Los derechos de propiedad científica, literaria o artística, los de marcas de fábrica o de comercio y similares, las patentes, dibujos, modelos y diseños reservados de la propiedad industrial, así como los derivados de éstos y las licencias respectivas, están situados en el Estado Contratante donde se domiciliare el titular del derecho a la licencia, en su caso.

## **Artículo 21**

### **Acuerdo para evitar la doble imposición sobre los beneficios provenientes del transporte marítimo y aéreo**

Los Estados Contratantes acuerdan hacer extensivo, con efecto retroactivo a los años fiscales no prescriptos, el "Acuerdo para evitar la doble imposición sobre los beneficios provenientes del transporte marítimo y aéreo" suscrito en Buenos Aires el 25 de enero de 1950, a los impuestos y todo otro tipo de gravamen nacional sobre los capitales y/o patrimonios que les hubiere correspondido ingresar a las empresas que encuadran en los términos del referido Acuerdo, por operar en el tráfico aéreo y marítimo internacional.

## **CAPITULO IV**

### **DISPOSICIONES GENERALES**

#### **Artículo 22**

##### **Consultas e informaciones**

Las autoridades competentes de los Estados Contratantes celebrarán consultas entre sí e intercambiarán la información necesaria para resolver, de mutuo acuerdo, cualquier dificultad o duda que se pueda originar en la aplicación del presente Convenio y para establecer los controles administrativos necesarios para evitar el fraude y la evasión.

La información que se intercambie en cumplimiento de lo establecido en el párrafo anterior, será considerada secreta y no podrá transmitirse a ninguna persona distinta de las autoridades encargadas de la administración de los impuestos que son materia del presente Convenio.

Para los efectos de este artículo, las autoridades competentes de los Estados Contratantes podrán comunicarse directamente entre sí.

#### **Artículo 23**

##### **Ratificación**

El presente Convenio será ratificado por los Gobiernos de los Estados Contratantes de acuerdo con sus respectivos requisitos constitucionales y legales.

Los instrumentos de ratificación serán canjeados en la ciudad de Buenos Aires, tan pronto sea posible.

## **Artículo 24**

### **Entrada en vigor**

El presente Convenio entrará en vigor en la fecha de canje de los instrumentos de ratificación y se aplicará:

- a. Para las personas de existencia visible o naturales y sus sucesiones indivisas, respecto de las rentas, ganancias o beneficios que se obtengan y patrimonios que posean, a partir del 1º de enero, inclusive, del año calendario inmediato siguiente.
- b. Para las empresas, respecto de las ganancias, rentas o beneficios que se obtengan en los ejercicios fiscales o económicos que se iniciaren a partir de la fecha de entrada en vigor, inclusive, del presente Convenio y por los capitales que correspondan a dichos ejercicios.

## **Artículo 25**

### **Modificaciones**

Al finalizar el segundo año en vigencia del presente Convenio, las autoridades competentes de los Estados Contratantes se reunirán para examinar y promover las modificaciones o los ajustes del mismo que resultaren necesarios teniendo en cuenta las experiencias habidas durante ese período.

## **Artículo 26**

### **Duración**

El presente Convenio permanecerá en vigor indefinidamente, pero cualquiera de los Estados Contratantes, desde el 1º de enero hasta el 30 de junio de cualquier año calendario a partir del quinto año siguiente al de su entrada en vigor, inclusive, podrá notificar por escrito al otro Estado Contratante su denuncia del mismo, y, en tal caso, el Convenio dejará de surtir efecto:

- a. Para las personas de existencia visible o naturales y sus sucesiones indivisas, respecto de las rentas, ganancias o beneficios que se obtengan y patrimonios que posean a partir del 1º de enero, inclusive, del año calendario inmediato siguiente a aquél en el cual se hubiere notificado la denuncia del presente Convenio.
- b. Para las empresas, respecto de las ganancias, rentas, beneficios o capitales correspondientes a los ejercicios fiscales o económicos que se inicien con posterioridad a la fecha en que se hubiere practicado dicha notificación.

Hecho en la ciudad de Santiago, República de Chile, a los trece días del mes de noviembre de año mil novecientos setenta y seis, en dos ejemplares, igualmente válidos.

Por el Gobierno de la República de Chile, Patricio Carvajal Prado, Ministro de Relaciones Exteriores.- Por el Gobierno de la República Argentina, César Augusto Guzzetti, Contraalmirante, Ministro de Relaciones Exteriores.