



**UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**FACTORES QUE INCIDEN EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CHILENA Y EFECTOS DE
ESTE PROCESO EN LAS EMPRESAS INVERSIONISTAS.
ROL DEL ESTADO EN LA PROTECCIÓN DE LAS INVERSIONES.
LINEAMIENTOS DE POLÍTICA PÚBLICA.**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGISTER EN GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS**

CRISTIÁN ANDRÉS SÁNCHEZ SOLÍS

**PROFESOR GUÍA:
RONALD FISCHER BARKAN**

MIEMBROS DE LA COMISIÓN:

**MARÍA ANGÉLICA PAVEZ GARCÍA
ALVARO DE LA BARRA CROQUEVIELLE**

**SANTIAGO DE CHILE
2010**

Este estudio busca determinar los principales factores que inciden para que una empresa decida llevar a cabo una inversión extranjera directa y algunos de los efectos que provoca este proceso en las propias empresas inversionistas. Asimismo analiza el rol del estado en la protección de las inversiones.

Actualmente, la creciente presencia de inversiones chilenas directas (IED), la han transformado en un componente relevante de las relaciones económicas y comerciales de nuestro país con el mundo, en particular con los países de la región latinoamericana.

De acuerdo a la Teoría Ecléctica de Dunning y sobre la base de 53 entrevistas realizadas a empresas chilenas con presencia internacional, se pudo constatar lo siguiente:

1.- El conocimiento adquirido por las empresas, unido a la capacidad de gestión y comercialización y al uso de marcas y tecnología de las empresas, son las principales *ventajas de propiedad*.

2.- La elección de un determinado mercado se basa principalmente en su tamaño, en la existencia de una demanda no satisfecha y en la posibilidad de establecer alianzas con empresarios locales. Lo anterior unido a la cercanía geográfica, a la posibilidad de acceder a terceros mercados vía exportación y la disponibilidad de recursos naturales son las principales *ventajas de localización*.

3.- Un mayor posicionamiento de mercado, la obtención de importantes economías de escala, el control de canales de comercialización y un mayor conocimiento, obtenido a través de la experiencia en negocios internacionales, son las principales *ventajas de internacionalización*.

Las empresas de capitales chilenos en el exterior:

- i) Gozan de una excelente imagen
- ii) Cada año ingresan a nuevos mercados y en los que ya están presentes, mantienen y expanden sus operaciones.
- iii) Obtienen un mayor crecimiento y valorización de sus compañías.
- iv) Estimulan el desarrollo profesional del capital humano de las empresas.
- v) Obtienen mayores niveles de competitividad y de posicionamiento de mercado.

Los acuerdos para la promoción y la protección recíproca de las inversiones (APPIs), así como los capítulos relativos a la inversión extranjera incorporados en los Tratados de Libre Comercio (TLCs) negociados por Chile, otorgan al inversionista el derecho y las garantías para la solución de controversias comerciales. Estos acuerdos cubren los principales países receptores de capitales chilenos.

Este estudio entrega lineamientos de política, orientados hacia el apoyo a la inserción internacional de las medianas empresas.

ABSTRACT

El presente estudio de caso, analiza a través de la teoría ecléctica de Dunning, los principales factores que inciden en la inversión extranjera directa chilena y algunos de los efectos que ha provocado este proceso en las propias empresas inversionistas. Se analiza el rol del estado en la protección de las inversiones, principalmente a través de los mecanismos e instrumentos que contienen los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones y los capítulos de inversión extranjera en los Tratados de Libre Comercio. Se finaliza con propuesta de lineamientos de política pública.

ÍNDICE

	Páginas
I.- ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN.	6
II.- DEFINICIONES CONCEPTUALES.	10
2.1.- Inversión Extranjera Directa: (IED) concepto y características del manual de pago del Fondo Monetario Internacional.	10
2.1.1.- Los inversores directos.	11
2.1.2.- La Inversión directa de Capital.	11
III.- LA APERTURA COMERCIAL DE CHILE Y LA INVERSION CHILENA DIRECTA.	12
3.1.- La IED chilena en el mundo (1990 – 2009)	14
3.1.1.- La Inversión chilena directa materializada en el exterior (Periodo 1990 – Diciembre 2009).	15
3.1.2.- Estructura sectorial de la Inversión chilena directa materializada en el exterior (Periodo 1990 – Diciembre 2009).	17
3.1.3.- Estructura regional de la Inversión chilena directa materializada en el exterior (Periodo 1990 – Diciembre 2009).	18
IV.- MARCO TEORICO.	19
V.- FACTORES QUE INCIDEN PARA EL PROCESO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CHILENA.	26
5.1.- Proceso de recopilación de información.	26
5.2.- Construcción de categorías y ordenamiento de la información.	28
5.3.- Ventajas de Propiedad.	29
5.4.- Ventajas de Localización.	32
5.5.- Ventajas de Internalización.	34
5.6.- Resumen de Ventajas OLI.	35
VI.- EFECTOS DEL PROCESO DE IED EN LAS EMPRESAS INVERSIONISTAS.	34
6.1.- Desarrollo profesional.	37
6.2.- Crecimiento y valorización de cada compañía.	37
6.3.- Competitividad y posicionamiento de mercado.	38
6.4.- Imagen de las empresas inversionistas.	38

VII.- ROL DEL ESTADO DE CHILE EN LA PROTECCIÓN DE LA INVERSIÓN CHILENA DIRECTA	40
7.1.- Los Tratados de Libre Comercio y los capítulos de inversión.	40
7.1.1.- Los capítulos de inversión.	41
7.1.2.- Mecanismos de solución de controversias.	43
7.1.3.- Casos de empresas chilenas que han recurrido al CIADI.	44
7.1.4.- Los casos en el CIADI.	44
7.2.- Acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (APPI's).	46
7.2.1.- Diferencia entre un APPI y un tratado de libre comercio.	47
7.3.- Acuerdos de exención de doble tributación.	48
7.4.- Acuerdos de previsión social que facilitan el desplazamiento de Inversionistas, ejecutivos, técnicos y operario.	50
7.5.- Países receptores de inversión chilena directa y acuerdos que favorecen y protegen las inversiones.	51
VIII.- CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE CASO Y PROPUESTAS DE LINEAMIENTOS DE POLÍTICA PÚBLICA.	52
ANEXOS	56

I.- ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN

La Globalización de los mercados y por ende de las actividades económicas, es un tema de actualidad, ocupando los flujos de capital internacional un lugar destacado en dicho debate. En este contexto, uno de sus componentes, la Inversión Extranjera Directa (IED), cuenta con una notable presencia en la literatura actual, la cual se ha ido incrementando en el tiempo, conforme dichos flujos han ido ganando importancia y cuantía en los últimos años.

En el caso chileno, la creciente presencia de inversiones chilenas directas en el exterior, la han transformado en un componente relevante de las relaciones económicas y comerciales de nuestro país con el mundo; en particular con los países de la región latinoamericana. En la actualidad, la exportación de capitales nacionales junto con el comercio de bienes y servicios, incide de manera muy significativa en el relacionamiento económico de Chile y en su integración económica mundial. Se estima que más de 900 empresas chilenas mantienen inversiones directas en el exterior. (DIRECON 2010).

A pesar de la crisis financiera y económica reciente, la Inversión Extranjera Directa de Chile en el exterior (IED) en el año 2009 superó el nivel récord de 2008, reflejando la fortaleza de las empresas chilenas y el compromiso permanente del país para integrarse en la economía mundial. Hace dos décadas, Chile era un poco probable inversor extranjero directo. En la actualidad, incluso con la ausencia de políticas explícitas de promoción de inversiones en el exterior o la creación de campeones nacionales, Chile se destaca como el tercer inversor más grande de América Latina en términos absolutos y como la primera en proporción a su PIB, superando a economías emergentes de similar tamaño en otras regiones del mundo. (Carlos Razo y Álvaro Calderón, Marzo 2010)

En la literatura económica actual existe un amplio consenso en que las IED juegan un papel importante en la reestructuración y modernización productiva de un país, así como en la mejora de su competitividad (Antonio Fita Catá, 2006). Además de suponer una aportación de capitales, las IED suelen venir acompañadas de transferencia tecnológica y know-how, reestructuraciones organizativas y cambios en las capacidades y estilos de gestión empresarial. Asimismo, pueden promover la modernización del sector exportador y la interacción de las empresas domésticas en “las redes corporativas internacionales”, mejorando el acceso a los mercados exteriores y favoreciendo la inserción internacional.

Rosales (2009) al referirse al tema de redes corporativas internacionales, y el acceso a los mercados internacionales, utiliza el concepto de “cadenas globales de valor”. Estas abarcan desde la investigación y desarrollo hasta el reciclaje del producto, pasando por la producción, los servicios de apoyo, la distribución, la comercialización, las finanzas y los servicios de posventa. Según el autor, el objetivo de estas cadenas es aumentar el contenido de conocimientos en cada una de sus etapas, ya que en ello radica el valor por unidad producida. En el debate actual sobre la competitividad aumenta entonces la importancia de los

aspectos “intangibles” que más contribuyen a la intensidad de conocimientos de cada segmento de la cadena global de valor. Esto es, calidad, oportunidad, conectividad, patentabilidad y registro de marcas, rastreabilidad, inocuidad, conservación ambiental y eficiencia energética, entre otros. Todos estos atributos son los que posibilitan la diferenciación de los productos y, con ello, el acceso a los sectores más lucrativos de la demanda y una vinculación más funcional con las tendencias del cambio tecnológico y de la demanda internacional.

Las estrategias de internacionalización deben favorecer la creación de alianzas y redes internacionales en diversos ámbitos, a fin de que las actividades productivas nacionales insertas en las cadenas globales de valor puedan ascender de jerarquía hasta ubicarse en sus eslabones más rentables, mediante un conjunto de inversiones que contribuya a elevar su contenido de conocimiento. Ello significa, por ejemplo, reforzar los vínculos entre el comercio de bienes y servicios y las inversiones, situar la innovación en el centro de las políticas de competitividad y apoyarse en alianzas público-privadas que la estimulen.

“La globalización y los nuevos escenarios del comercio Internacional” nos plantea algunos elementos de política, entre los cuales se debe incluir a la “inversión chilena directa en el exterior” entre los objetivos de las políticas públicas (Rosales 2009). El autor plantea que las inversiones en el exterior siguen el propio ciclo de internacionalización de las empresas, una vez que estas han incursionado con algún grado de éxito en los mercados internacionales. Al exportar bienes y servicios en forma exitosa, se comprueba rápidamente que el retorno de los diversos elementos de la cadena de valor vinculados a un producto determinado —producción, logística, transporte, distribución, marketing— varía en función de la intensidad de conocimientos que caracteriza a cada segmento de esa cadena. Por lo tanto, el próximo paso en la evolución natural de las actividades exportadoras, sobre todo de aquellas de uso intensivo de recursos naturales, es aumentar directa o indirectamente la presencia relativa en las cadenas de valor por medio de alianzas con importadores y distribuidores en los mercados de destino.

El proceso de globalización y liberalización económica han originado una gran diversidad de acuerdos comerciales que integran libertad de movimientos de mercancías, servicios, capital, trabajo y expansión de procesos de integración económica. Durante las últimas dos décadas, la política comercial de Chile ha estado caracterizada por una estrategia de apertura comercial. En la actualidad, Chile es uno de los países con el mayor número de Tratados de Libre Comercio (TLC's), firmados con áreas económicas que representan cerca del 90% de la población y el 86% del PIB mundial y que le permite al país estar plenamente inserto en la economía mundial, con un acceso preferencial a casi la totalidad del mercado mundial de bienes y servicios.

Los recientes Tratados de Libre Comercio que ha firmado Chile, incluyen un capítulo de inversiones. En este capítulo se negocian las condiciones, modalidades y mecanismos de solución de controversias a las que estarán sujetas las inversiones de cada país. Sin embargo, la existencia de un gran número de acuerdos comerciales y mecanismos de solución de controversias no asegura que un inversionista no enfrente problemas. Bárbara Koremenos, 2007, plantea que la “intuición acerca de las resoluciones de controversia internacionales y la cooperación internacional en general están presentes en unos pocos acuerdos de alto perfil y que estas disposiciones están presentes mas bien como simples textos económicos”. Por lo anterior resulta muy interesante conocer cual es el rol del Estado en este ámbito y en particular, conocer cuáles son las herramientas, mecanismos y en general aquellos factores que favorecen y defienden a un inversor extranjero, cuando enfrenta problemas con sus inversiones, dentro del marco de los Tratados de Libre Comercio.

Así, el objetivo general de este estudio de caso es caracterizar y detallar los principales factores que influyen en el proceso de inversión chilena directa en el exterior y el rol que cumple el Estado Chileno para proteger esas inversiones. Los objetivos específicos son: i) caracterizar los factores que inciden ó determinan porqué las empresas nacionales inviertan en el exterior; ii) analizar las características de la inversión chilena en el exterior, iii) identificar y sistematizar los principales efectos que el proceso de inversión en el exterior han provocado al interior de las propias empresas y iv) caracterizar el rol que cumple el estado en la protección de las Inversiones chilenas directas en el exterior y proponer lineamientos de política pública para la protección de la inversión chilena directa en el exterior

Como metodología de trabajo, se desarrollará un estudio exploratorio usando técnicas cualitativas de investigación, a través de fuentes secundarias y primarias de información, principalmente a través de entrevistas semiestructuradas, con empresas nacionales y filiales en el exterior, orientadas por un lado a caracterizar los motivos y factores que llevan a las empresas a expandir sus negocios en el exterior e identificar y sistematizar los principales efectos que el proceso de inversión chilena directa ha generado en las propias empresas.

A través del marco conceptual que proporciona la teoría del paradigma ecléctico (Dunning) se espera conocer y detallar los principales factores que inciden para que una empresa chilena decida llevar adelante un proceso de inversión directa en el exterior. Junto con lo anterior se analizará el rol de Estado en este proceso desde el punto de vista de la protección de estas inversiones y los mecanismos y herramientas que dispone el inversionista, concluyéndose con una evaluación y recomendaciones

En función de los antecedentes antes expuestos, el trabajo se organiza de la siguiente forma:

En los primeros capítulos, se presentan los antecedentes y fundamentación de este estudio de caso, las principales definiciones conceptuales, un resumen del proceso de apertura comercial Chilena y la evolución y estructura de la IED Chilena en el mundo, comprendida entre el período 1990 – 2009.

En segundo lugar, se entregan los principales fundamentos teóricos sobre los factores determinantes de la IED. En esta sección se profundizará en la teoría ecléctica de Dunning, conocida como paradigma OLI.

En tercer lugar, a través del marco conceptual que proporciona la teoría del paradigma ecléctico, se analizarán los principales factores que inciden para que una empresa chilena decida llevar adelante un proceso de IED y los principales efectos que este proceso ha generado al interior de las propias empresas nacionales.

En cuarto lugar se presenta el rol de estado Chileno en este proceso, desde el punto de vista de la protección efectiva de estas inversiones y los mecanismos y herramientas que dispone el inversionista para proteger sus inversiones en el exterior. Finalmente y en función de los resultados y conclusiones obtenidas del estudio de caso, se propondrán recomendaciones de política pública.

II.- DEFINICIONES CONCEPTUALES

En esta sección se presenta la definición de Inversión Extranjera Directa (IED), que entrega la quinta edición del Manual de Pago del Fondo Monetario Internacional (FMI). En forma anexa, se presentan las definiciones que entrega la edición cuarta de la OCDE y las definiciones contenidas el Acuerdo General Sobre Comercio de Bienes y Servicios del GATTTS de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

2.1.- Inversión extranjera directa: Concepto y características del manual de pagos del Fondo Monetario Internacional.

La inversión extranjera directa ó inversión directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo de una entidad residente en una economía de obtener un interés duradero en una empresa residente en otra economía. La entidad residente es el inversor directo y la empresa sobre la cual se realiza la inversión, es la empresa de inversión directa. La participación duradera implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y un grado significativo de influencia del inversionista en la gestión de la empresa.

La inversión directa comprende no sólo la transacción inicial, que establece la relación entre el inversor y la empresa, sino también todas las transacciones siguientes entre ellas y entre sus empresas filiales.

Una empresa de inversión directa se define como una empresa constituida o no como sociedad, en la que un inversionista directo, que reside en otro país, posee el 10% o más de las acciones ordinarias o su equivalente. Las empresas de inversión directa comprenden las entidades que son filiales (un inversor posee más del 50% de la propiedad), las asociadas (el inversor posee el 50% o menos) y las sucursales (100% de la propiedad ya sea directa o indirectamente).

Aunque el criterio de 10% que especifica el manual, algunos países pueden optar por permitir dos títulos que implican un cierto grado de juicio subjetivo. En primer lugar, si el inversionista directo posee menos del 10% (o ninguna) de la propiedad, pero tiene una voz eficaz en la gestión, la empresa puede ser incluida. En segundo lugar, si el inversor posee el 10 por ciento o más, pero no tiene una voz efectiva en la gestión, la empresa puede ser excluida. Aunque la aplicación de estos dos títulos no se recomienda en este manual, los países que aplican esas reservas deben identificar el valor agregado de las operaciones a fin de facilitar la comparabilidad internacional.

2.1.1.- Los Inversores Directos

Los inversionistas directos pueden ser individuos, empresas constituidas o no constituidas en sociedad privada o pública, grupos asociados de personas o empresas, gobiernos u organismos gubernamentales, o propiedades, fideicomisos, u otras organizaciones que poseen empresas de inversión directa en otras economías distintas a las que residen. Los miembros de un grupo de asociados de personas o empresas, a través de su propiedad combinada del 10 por ciento o más, son consideradas que tienen una influencia en la gestión que es similar a la influencia de una persona con el mismo grado de propiedad.

2.1.2.- La Inversión Directa de Capital

El capital de inversión directa puede ser (i) los capitales (ya sea directamente o a través de otras empresas relacionadas) por un inversor directamente a una empresa de inversión directa o de (ii) capital recibido de una empresa de inversión directa por un inversor directo. Para la economía en que se encuentra la inversión de capital, incluye los fondos aportados directamente por el inversor directo y los fondos proporcionados por otras empresas de inversión directa asociados con el mismo inversionista directo. Para la economía del inversor directo, ese capital comprende sólo los fondos proporcionados por el inversor residente.

Los componentes de las transacciones de inversión directa de capital son: capital social, utilidades reinvertidas y otro capital asociado con varias operaciones de deuda entre empresas. Capital social comprende la equidad en las sucursales, todas las participaciones en filiales y empresas asociadas, y aportaciones de capital. Los beneficios reinvertidos comprenden la participación de los inversores directos (en la proporción a su participación de capital directas) de los beneficios no distribuidos como dividendos por filiales y empresas asociadas y los beneficios de sucursales no transferidos al inversor directo.

Otro capital de inversión directa (u operaciones de deuda entre empresas) cubre la solicitud o concesión de préstamos, incluidos los títulos de deuda y los créditos de proveedores, entre inversores directos y las sucursales, filiales y empresas asociadas. Tanto los préstamos a las filiales de inversores directos y préstamos de las filiales a los inversionistas directos se incluyen. En contraste con el tratamiento de otras inversiones, no se hace distinción entre inversiones a corto y largo plazo.

III.- LA APERTURA COMERCIAL DE CHILE Y LA INVERSIÓN CHILENA DIRECTA.

Durante las últimas dos décadas, junto con el proceso de exportación de capitales chilenos, la política comercial de Chile ha estado caracterizada por una estrategia de apertura comercial. Nuestro país ha utilizado todos los medios para liberalizar su comercio, tanto en forma: unilateral, bilateral, plurilateral y multilateral.

Así, desde la vuelta a la democracia, el comercio internacional chileno, ha estado en el centro del desarrollo y crecimiento de la economía. El primer Gobierno democrático, encabezado por el Presidente Sr. Patricio Aylwin A., contemplaba restablecer la integración del país con América Latina. Se dieron inicio a conversaciones con los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), proponiendo a todos ellos avanzar en un proceso amplio de integración. Sin embargo, la posibilidad de un proyecto regional no prosperó, por lo cual se optó por avanzar en un marco de acuerdos bilaterales, iniciativa que obtuvo respuestas positivas de Argentina, México y los países andinos.

Uno de los primeros acuerdos que suscribió Chile fue con México. En 1973, México había roto sus relaciones diplomáticas con Chile, como reacción al golpe de Estado. Ellas se restablecieron en 1990 cuando asumió un gobierno democrático en Chile. Las nuevas condiciones políticas y económicas hicieron posible el inicio de negociaciones que culminaron en 1991 con la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica (ACE).

A mediados de 1991, el nuevo gobierno democrático de Chile propuso al Congreso Nacional reducir en forma pareja todos los derechos de aduana aplicados de 15% a 11%, lo que fue aprobado por unanimidad. Esta medida fue motivada por el creciente flujo de capitales que estaba llegando al país producto del retorno a la democracia, y que comenzaba a apreciar sensiblemente el tipo de cambio. La rebaja de aranceles, junto a otras medidas, facilitó el manejo del tipo de cambio.

La Ronda de negociaciones comerciales multilaterales desarrollado entre los años 1986-1994, conocida como la Ronda Uruguay, culminó con la creación de la Organización Mundial de Comercio (O.M.C)

El aumento del comercio bilateral entre Chile y México fue un gran aliciente para continuar la negociación de otros acuerdos comerciales con otros países de la región. Así, Chile firma otros acuerdos comerciales similares con Venezuela (1993), Colombia (1993), Ecuador (1994) y Perú (1998). Estos acuerdos dieron origen a una nueva modalidad de inserción, que se vino a sumar a las tradicionales de apertura unilateral y negociación multilateral.

También en la época de los 90, surgió la Iniciativa para las Américas. Este proyecto generó una situación cualitativamente distinta en la política exterior de

Chile, complementando su estrategia inicial de inserción en la economía mundial y diversificando el horizonte geográfico de potenciales negociaciones comerciales.

Varios países, entre ellos Chile, tenían la intención de negociar acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos. Sin embargo, Estados Unidos se abocó a las negociaciones para alcanzar un acuerdo de libre comercio con México. Estas negociaciones, a las cuales se incorporó Canadá, concluyeron en 1993 con la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). En diciembre de 1996, Chile y Canadá, cerraban las un Tratado de Libre Comercio, el primero negociado por Chile con un país desarrollado.

Entre 1994 y 2000 se iniciaba un segundo gobierno democrático en Chile. La encabezaría el Presidente Sr. Eduardo Frei Ruiz-Tagle. En su programa de Gobierno, se señalaba que se fortalecería la presencia de Chile en el comercio internacional, a través de un nuevo impulso a la apertura comercial, adoptando una política de “regionalismo abierto” que compatibilizara la integración económica regional con la globalización.

En noviembre de 1994, Chile es invitado a participar del Foro Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) destinado a facilitar el crecimiento económico, la cooperación, el comercio y las inversiones en la Cuenca del Asia-Pacífico. APEC representaba más de un tercio de la población mundial, cerca del 60% del PIB mundial y alrededor del 47% del comercio mundial. En esos años, un tercio de las exportaciones Chilenas tenían como destino países del Asia.

Este hecho permitió participar en variados proyectos de cooperación y facilitación del comercio, y trajo consigo una nueva forma de relación comercial y diálogo con los gobiernos del Asia, lo cual generó las bases para futuras negociaciones comerciales.

En el contexto latinoamericano las relaciones comerciales siguieron avanzando. Así, hacia 1994, Chile propuso al MERCOSUR negociar un Acuerdo de Complementación Económica (ACE). Este acuerdo, suscrito en 1996, permitió liberalizaron todos los productos con excepción del azúcar y del sector automotriz. Este acuerdo dio origen a que Chile fuese un miembro asociado de MERCOSUR. En este contexto latino, siguen los acuerdos de Perú en el año 1998, con Centroamérica en 1999 y con Cuba también en el año 1999.

En 1998 el gobierno del Presidente Frei señalaba que el arancel parejo de 11% era muy elevado para mantener el crecimiento y desarrollo de la economía con niveles de competitividad internacionales. El Congreso Nacional aprobó por amplia mayoría un proyecto de ley en virtud del cual se redujeron los derechos de aduana, a razón de un punto porcentual anual hasta llegar al nivel de 6% en 2003.

El tercer Gobierno democrático, fue encabezado por el Presidente Ricardo Lagos Escobar. Su período fue desde el año 2000 al 2006. En su programa de gobierno se planteó una estrategia de inserción con los grandes bloques económicos, y se

podieron alcanzar importantes acuerdos con la Unión Europea, Estados Unidos y el Asia Pacífico. En efecto, en el 2003, se suscribió el primer acuerdo de libre comercio con una economía del Asia, Corea del Sur. En el año 2005 con Nueva Zelanda, Singapur y Brunei, mas conocido como P4. En el año 2005, se suscribe el acuerdo con China y con India el 2006.

También en el año 2003, entra en vigencia el Acuerdo de Asociación Política y Económica entre Chile y la Unión Europea. El Acuerdo incluye aspectos de asociación política, cooperación económica, libre comercio, servicios e inversiones.

En el cuarto gobierno democrático a cargo de la Presidenta Sra. Michelle Bachelet J., las relaciones económicas internacionales estuvieron determinadas por el fin de un ciclo de política exterior en el que se ha construido una red global de acuerdos de libre comercio, que consolida la inserción económica internacional del país; por la generación de asociaciones políticas y la promoción de asociatividad entre los sectores públicos y privados.

Entre los principales logros de este período se encuentran los tratados de libre comercio suscritos con Japón (2007) y Australia (2009), las profundizaciones de los acuerdos comerciales con Colombia y Perú y el Protocolo Sobre Comercio de Servicios con el MERCOSUR.

3.1.- La inversión chilena directa en el mundo (1990 – 2009)

La estadística oficial de flujos de capital hacia el exterior, la lleva el Banco Central de Chile. Sin embargo, las cifras del instituto emisor incluidas en la Balanza de Pagos y en la Posición de Inversión Internacional de Chile contienen sólo datos generales. La información por país únicamente cubre las informaciones que recibe de las empresas y no incluye la apertura de todos los flujos ni sectores institucionales (Reinversión de utilidades, créditos comerciales e inversiones entre filiales).

Por su parte la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) señala que en su estudio sobre el tema en la región, la información utilizada proviene de diversos organismos internacionales, entre otros el Fondo Monetario Internacional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), la Organización Mundial del Turismo (OMT), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y numerosas instituciones nacionales, sobre todo bancos centrales y organismos para la promoción de las inversiones en América Latina y el Caribe, además de la prensa especializada. En particular para las cifras de IED hacia el exterior, su análisis se basa en datos de la balanza de pagos y en información sobre las actividades y estrategias de las principales empresas transnacionales y regionales.

Un tercer actor es la Cámara de Comercio de Santiago, quienes de un tiempo a la fecha, también presentan cifras de IED chilena en el exterior, con la salvedad que basan su información sobre inversiones anunciadas y no efectivamente materializadas.

Por otra parte, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) hace un detallado estudio que abarca un período de casi dos décadas principalmente, a partir de fuentes abiertas y de la información recibida de las propias empresas a través de entrevistas presenciales. El estudio utiliza como criterio de cuantificación el concepto de capital movilizado por empresas e inversionistas radicados en Chile, sean estas personas naturales o jurídicas. Este concepto incluye no sólo el aporte de capital realmente materializado por las empresas en el exterior, sino además los créditos garantizados a la empresa filial, la reinversión de utilidades, el aporte de otros socios no controladores y otras formas de financiamiento, así como retiro de inversiones.

Para efectos de este estudio de caso, y con las limitaciones que pudiesen existir, se utilizará como fuente de información, la que detalla la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) y que permite tener una aproximación a la evolución y composición de la IED chilena en el exterior.

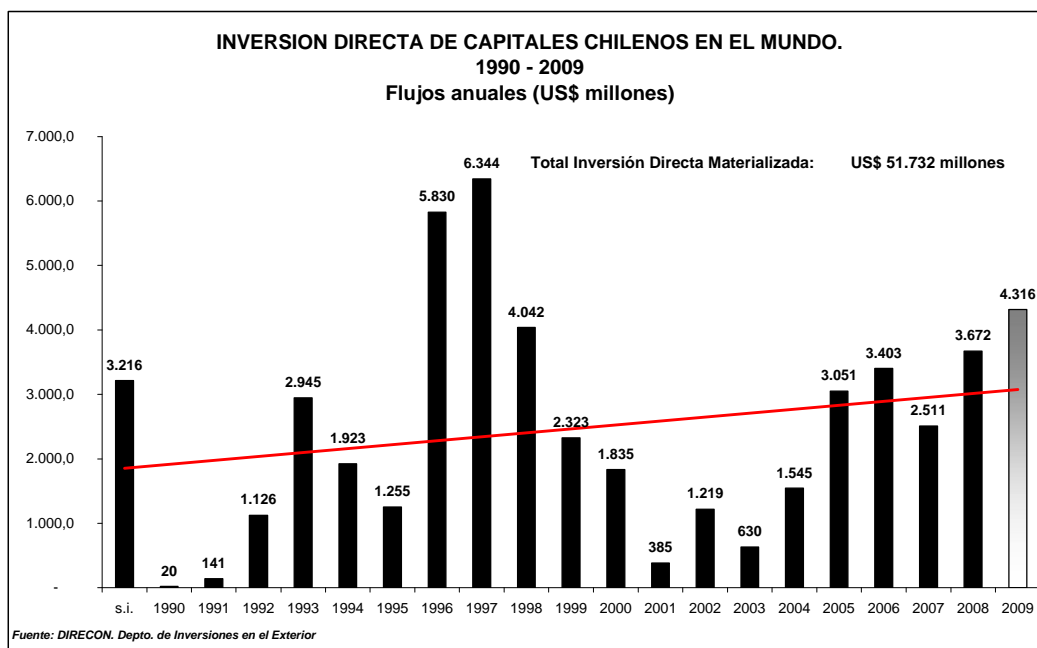
3.1.1.- La inversión chilena directa materializada en el exterior (período 1990–diciembre 2009)

Según datos de la DIRECON, “Entre 1990 y diciembre del año 2009, la inversión directa materializada en el exterior alcanzó la suma de US\$ 51.732 millones, distribuidos en más de 65 países de América, Europa, Asia, Oceanía y África. Más de 900 empresas ejecutan en la actualidad un número superior a los 2.000 proyectos.

Durante el último año, las inversiones directas materializadas en el exterior alcanzaron los US\$ 4.316 millones, un 17,5% más que en el 2008, que registró US\$ 3.672 millones. Se preserva así la clara tendencia exhibida durante los veinte años que cumple la actividad de los capitales chilenos en el exterior.”

Nueve países concentran un 90,7% de las inversiones materializadas a la fecha, ellos son: Argentina, Brasil, Perú, Colombia, Estados Unidos, México, Australia, Uruguay y Venezuela. Argentina sigue siendo el primer país receptor de inversiones chilenas con un 30,3% de la inversión materializada. Le sigue Brasil, con un 19,9% de participación, Perú con un 15,8% y Colombia con un 12,3% de participación. En quinto lugar se encuentra Estados Unidos con un 6,9%.

Gráfico N°1: Inversión Directa de Capitales Chilenos en el Mundo 1990-2009



Tal como se aprecia en el gráfico anterior, desde los inicios de la década de los 90, se observa una tendencia global a un aumento en los flujos de IED. Durante los años 1995 y 1997, se observa un crecimiento importante de la Inversión chilena directa en el exterior. En este periodo destacan empresas vinculadas a la explotación y comercialización de recursos energéticos y la explotación de recursos forestales.

Entre los años 2001-2002, se produce una fuerte contracción debido a la crisis económica en Argentina (el principal receptor de las salidas de IED de Chile) y la adquisición de Enersis y AES Gener, principales empresas eléctricas chilenas que contaban con presencia en el extranjero, y que fueron adquiridas por la española Endesa.

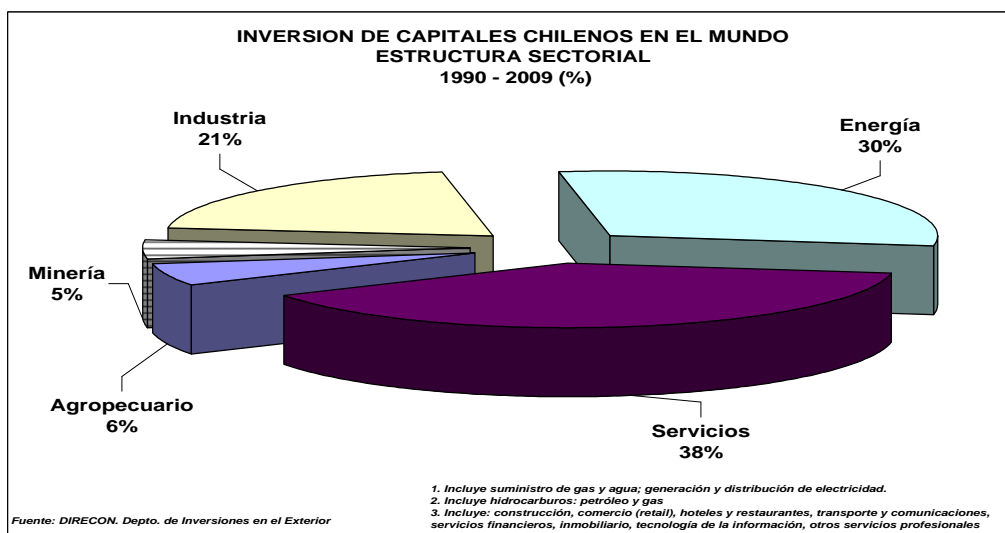
A partir del 2004 se observa un período de expansión de la IED chilena, en línea con un período de expansión de la economía mundial y en el cual destacan las empresas chilenas de la industria manufacturera y empresa de una amplia gama de servicios, tales como retail, financiero, informático, publicidad, médicos, entre otros.

En general y tal como se podrá constatar en este estudio de caso, las empresas han salido al exterior, motivadas por sus ventajas competitivas y especialización para continuar en el exterior, motivados por el acceso a nuevos y amplios mercados.

3.1.2.- Estructura sectorial de la inversión chilena directa materializada en el exterior (período 1990 – diciembre 2009)

Según datos de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, “La distribución sectorial de la inversión directa en el exterior es fiel reflejo de las capacidades competitivas desarrolladas por los capitales nacionales en Chile, tanto en materia de servicios (entre los que destacan: retail, informática, servicios inmobiliarios y de construcción, transporte aéreo y marítimo), uso eficiente de recursos naturales (generación, transmisión y distribución de electricidad; energía; minería; recursos forestales), como en la generación de valor agregado industrial (manufactura, metalmecánica, metalurgia, papel y celulosa, química y farmacia).”

Gráfico N°2: Inversión Directa de Capitales Chilenos en el Mundo, estructura sectorial 1990-2009



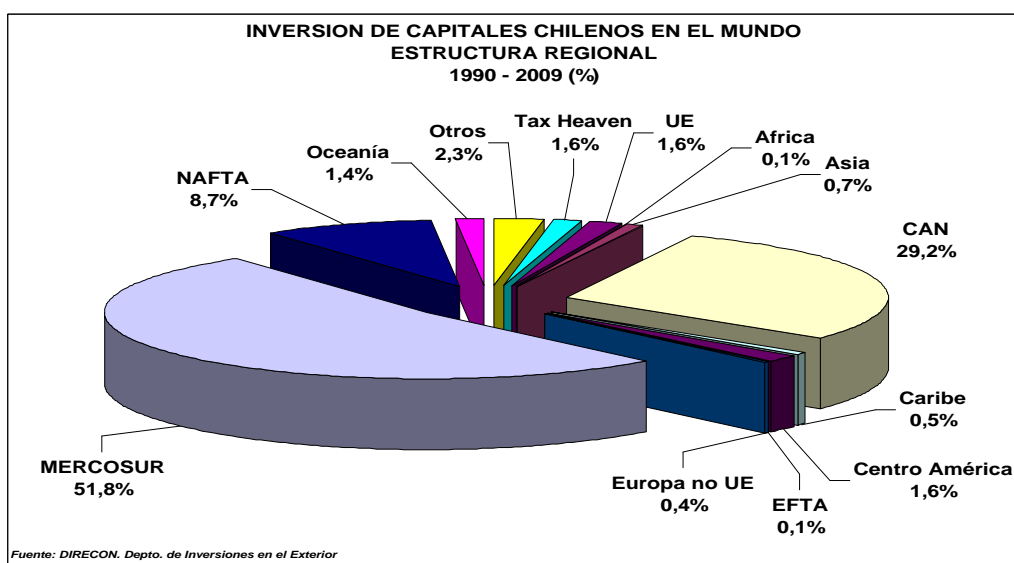
En la actualidad, la composición de los flujos de IED ha cambiado considerablemente. El sector de energía ha perdido importancia relativa y sectores como servicios e industria han tomado una mayor participación producto de la inclusión de nuevos actores en estos sectores, los cuales han iniciado su proceso de internacionalización y otras ya se han consolidado en más de un país.

A junio de 2010 el sector de los servicios representa casi el 40% de los flujos de IED de Chile en el exterior, llegando a la suma de US\$21.581 millones.

3.1.3.- Estructura regional de la inversión chilena directa materializada en el exterior (período 1990 – diciembre 2009)

Según datos de Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, “En términos regionales, los mercados latinoamericanos¹ (incluido MERCOSUR) concentran un 83% de la inversión global materializada: MERCOSUR² representa un 51,8% de la inversión total, los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) reúnen un 29,2% y Centro América y Caribe un 2,1%. Los países que componen el NAFTA (TLCAN) representan un 8,7%, en tanto que la Unión Europea alcanza a un 1,6%.”

Gráfico N°3: Inversión Directa de Capitales Chilenos en el Mundo, estructura regional 1990-2009



La alta concentración de capitales chilenos en Mercosur, se explica principalmente por la presencia de los dos principales receptores de capitales chilenos: Argentina y Brasil. Entre ambos países concentra el 50% de la inversión chilena directa en el mundo. En los últimos años, Brasil ha aumentando notoriamente su participación producto de la llegada de capitales chilenos asociados a los sectores de retail y forestal. Argentina, aunque sigue siendo el principal país receptor de capitales chilenos, las empresas nacionales han limitado sus inversiones a la mantención de sus operaciones.

¹ MERCOSUR, CAN, Centroamérica y El Caribe, y Venezuela
² Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay.

IV.- MARCO TEÓRICO

Existen diversos factores que inciden para que una empresa decida llevar adelante un proceso de inversión directa en el exterior. Algunos de los estudios que analizan estos factores son: Coase (1937), Mundell (1957), Vernon (1966), Modelo de Internacionalización de Uppsala (1975), geografía económica de Krugman (1991), teoría de las estrategias de las empresas multinacionales y la teoría ecléctica de Dunning (1988, 1992). Una breve explicación de ellas se presenta a continuación:

La teoría de la Internacionalización de Coase (1937), postuló que la expansión del tamaño de las empresas reflejaba el hecho de que el costo de utilización del mercado podría ser reducido a través de la internacionalización de ciertas transacciones, tales como la investigación, la comercialización y la contratación, entre otros. Así, mientras mas onerosos o costosas fueran los costos del mercado, mayores incentivos tendrían las empresas para expandirse, con la finalidad de internalizarlos y por esta vía disminuirlos.

Así, frente a la posibilidad de reducir costos mediante su internacionalización, se explica el crecimiento de las empresas transnacionales, ya que si los costos nacionales son más altos, las empresas tienden a expandir sus operaciones productivas fuera de sus fronteras.

Junto con la teoría de la Internacionalización de Coase (1937), surgen otras aportaciones teóricas sobre los factores determinantes de localización de las inversiones extranjeras directas bajo el supuesto de competencia perfecta. Es el caso de **Mundell (1957)**, quién planteó la hipótesis de que los movimientos internacionales de capital eran determinados por las diferencias en las dotaciones factoriales relativas de los países. El modelo predecía que en un contexto de competencia perfecta, y ante un proceso de integración económica o eliminación de barreras de entrada a la libre movilidad de capitales, estos deberían fluir desde los países con una dotación relativa de abundancia hacia los países con menor dotación o escasez relativa hasta que las productividades marginales de los factores y sus retribuciones se igualasen.

Así, en el enfoque neoclásico, la entrada de capitales tiene un efecto directo positivo (creador) en el país receptor, dado que causa un aumento de la producción, y por consiguiente, de la renta nacional y mejora la asignación de recursos. Además, tiene un efecto indirecto, también positivo, al favorecer la difusión de nuevas tecnologías y conocimientos que, según dicha teoría, considera bienes de libre acceso, situación que se aleja de la realidad pues requiere de conocimientos previos.

Uno de los problemas que presentaba este enfoque es que no distinguía entre las diferentes variantes de flujos de capital. Por lo tanto, la inversión directa era tratada como cualquier otro tipo de capital, sin considerar que este tipo de inversión podía estar motivada por otros factores, tales como el deseo de control empresarial de unas firmas respecto de otras. De esta forma se empezó a

incorporar a los agentes económicos en el análisis y a asociar los flujos de inversión directa a las estrategias de las empresas multinacionales (Hymer 1960).

Otro de los problemas que presentaba el modelo convencional eran sus hipótesis de partida clásicas, articuladas bajo el supuesto de competencia perfecta, lo cual impedía explicar el elevado volumen de capital entre países industrializados. Esta circunstancia suponía la necesidad de abandonar tales supuestos e introducir otros más acordes con la realidad, tales como la existencia de competencia imperfecta, rendimientos decrecientes y economías de aglomeración (externalidades vinculadas a la concentración espacial.)

Vernon (1966, 1971) resaltó el papel de la innovación tecnológica, los efectos de la economía de escala y el papel de la incertidumbre en los patrones de comercio entre los países, reelaborando la denominada **“teoría del ciclo de vida del producto”** para explicar porqué el proceso de internacionalización de las empresas se desarrollo a lo largo de varias etapas, comenzando con las estrategias que requieren menor compromiso de recursos para terminar con las que requieren mayor compromiso en función de la fase en la que se encuentra producto ofrecido.

En este sentido el autor explica cómo puede cambiar la ubicación de las empresas en función del grado de estandarización del producto ofertado, que según Vernon, sufre una evolución en su ciclo de vida.

Por su parte, **el modelo de Internacionalización de Uppsala ó teoría gradualista de la internacionalización (Johanson y Wiedersheim 1975, Johanson y Vahlne, 1990)**, nace como resultado de la incapacidad de la teoría de la internacionalización para explicar las situaciones observadas en las actividades de exportación realizadas por las empresas.

El enfoque central del modelo internacionalización de Uppsala consiste en considerar que un gran número de empresas inician sus operaciones en su mercado nacional, siendo la internacionalización de sus operaciones consecuencia directa de una serie de decisiones incrementales. El punto de partida de este modelo señala que las etapas de internacionalización deben ser consideradas como un proceso global.

El modelo establece que la empresa pasa por cuatro fases en la penetración de un mercado externo.

- 1) Exportaciones esporádicas
- 2) Exportación a través de representantes independientes
- 3) Establecimiento de sucursales comerciales en el extranjero
- 4) Establecimiento de unidades productivas en el extranjero

El modelo predice que en el país receptor, la empresa incrementará gradualmente los recursos comprometidos a medida que vaya adquiriendo experiencia en las actividades que realiza en dicho mercado.

La teoría sobre los movimientos de capitales internacionales y, en particular, sobre los flujos de inversión directa, adquirió un renovado impulso con la aparición de **nuevos enfoques**, que permiten relacionar el papel de las empresas multinacionales sobre el comercio internacional y las IED y sus interrelaciones mutuas, e introducían nuevos elementos como la competencia imperfecta, las economías de escala, las economías de aglomeración y la diferenciación de productos.

Krugman (1991) sentó las bases de lo que hoy se denomina la nueva geografía económica (**The New Economic Geography**). El autor profundiza en las ventajas de localización, relacionadas con la externalidades vinculadas a la concentración espacial (economías de aglomeración), la importancia de los costos de transporte, el acceso a los mercados y la cercanía a los clientes y proveedores. Estos aspectos ayudan a comprender el elevado volumen de inversiones directas en las economías industrializadas y la concentración productiva en las áreas más desarrolladas de los países.

Krugman matizó la importancia de los bajos costos de producción (laborales por ejemplo) como factor de localización, mostrando que, en función del peso del costo de transporte, en ocasiones las ventajas de acceso a los mercados podrían contrarrestar las ventajas de menores costos productivos.

Por su parte del modelo de Krugman y Venables (1995) formalizó, en un entorno de economía globalizada, el impacto de las decisiones de localización de las empresas sujetas a dos conjuntos de fuerzas contrapuestas. Por un lado, las economías de aglomeración, que actuarían como *fuerzas centrípetas* al tender a concentrar espacialmente la actividad productiva para aprovechar las externalidades asociadas a la difusión tecnológica y de conocimientos, las interdependencias sectoriales y los vínculos con proveedores y clientes. Por otro lado, las diferencias salariales o en recursos naturales, que actuarían como *fuerzas centrífugas*, difundiendo la actividad productiva en distintos países. Dicho modelo sugiere que en una primera fase de la integración predominarían las fuerzas centrípetas, aumentando las desigualdades territoriales, y en una fase más avanzada, cuando las diferencias salariales llegasen a compensar los efectos de las economías de aglomeración, se iniciaría un proceso de convergencia.

Otro enfoque actual dice relación con “**las estrategias de las empresas multinacionales**”. La literatura suele distinguir dos tipos de inversiones directas sobre la base de estas estrategias: las de tipo *horizontal*, cuyo propósito es la búsqueda de nuevos mercados (*market-seeking*), y las de tipo *vertical*, cuya motivación es la búsqueda de eficiencia (*efficiency-seeking*).

La literatura define la **IED horizontal** como aquellas inversiones que suponen el desarrollo de “idénticas actividades empresariales en diferentes países”, en este caso particular en el país emisor y receptor de la IED (Markusen & Markus, 1999).

De acuerdo al modelo de Brainard (1993), las empresas se **expanden horizontalmente** cuando las ventajas de acceso directo a los mercados extranjeros (barreras de comercio, costos de transporte y tamaño de mercado) superan las ventajas de concentrar la producción en su país de origen (rendimientos de escala creciente). Así, cuanto mayor sea el tamaño del mercado, y su potencial expansión, o mayores sean las barreras comerciales y la distancia (costos de transporte), mayor incentivo habrá para que este tipo de inversión tenga lugar.

En general, en las inversiones de tipo horizontal, las filiales operan con elevado grado de autonomía, ya que suelen ser responsables de la mayor parte de la cadena de valor, y pueden desarrollar relaciones importantes con proveedores o subcontratación de locales, y realizar concesiones de venta o de servicios técnicos. Dado que esta estrategia normalmente implica producir en el país receptor los bienes que antes se producían por la matriz en el país de origen, a menudo estas inversiones se convierten en sustitutivas de las exportaciones previas. Por el contrario, en las inversiones de tipo vertical, el conjunto del proceso de producción es controlado por la matriz, ya que las filiales no producen toda la cadena de valor sino segmentos de la misma, generalmente para aprovechar las ventajas de recursos más baratos, lo que a menudo genera comercio, especialmente intrafirma. Este tipo de inversiones también pueden generar operaciones de subcontratación con empresas locales, pudiendo aumentar sus posibilidades de exportación y mejorar, a través de posibles transferencias de tecnología y conocimientos, su competitividad. No obstante, estos efectos están un función del nivel de la cadena de valor asignada, y serán menores cuanto menos intensiva en tecnología sea la actividad exigida.

Respecto de la **IED vertical**, la literatura la define como aquella inversión destinada a explotar la existencia de diferencias significativas, en las dotaciones de factores, entre el país emisor y el receptor. Básicamente, el desarrollo de una visión global de los negocios por parte de empresas todavía nacionales les induce a fragmentar su proceso de “generación de valor”, buscando implantar cada una de las actividades que le son propias en aquel país o localización que cuente con las mejores condiciones para su desarrollo (Porter, 1990). Así, las principales estrategias asociadas a este tipo de flujos de IED que, mayoritariamente, caracterizan a las corrientes inversoras entre países desarrollados y países en desarrollo suelen encontrarse asociadas con la disponibilidad de mano de obra o recursos naturales abundantes son los principales conductores de este tipo de inversión (Narula y Dunning, 2000)

Así, por ejemplo, aquellas empresas cuyo proceso productivo es intensivo en mano de obra, poco calificada, encontrarán un incentivo elevado a “deslocalizar” su producción emplazándola en un país con bajos costos laborales y obteniendo de esta manera un ahorro significativo en sus costos totales (IED buscadora de eficiencia). Similar motivación poseerán aquellas empresas cuyos procesos

productivos dependen en elevada medida de lograr un acceso en buenas condiciones a determinados recursos naturales como inputs productivos, por lo que buscarán localizar su etapa productiva en aquellos mercados abundantes en este tipo de recursos (IED buscadora de recursos).

Por lo tanto, mientras el objetivo empresarial de la inversión horizontal es obtener beneficios de las ventajas de acceso a los mercados, el objetivo de la inversión vertical es la de beneficiarse de las ventajas comparativas de cada país. Como muestra Di Mauro (2000), la mayor parte de los flujos de IED entre los países industrializados de naturaleza horizontal, mientras que los flujos entre los países más avanzados y los países en desarrollo son mayoritariamente de tipo vertical. Así, la IED vertical, análogamente el comercio íterindustrial, surge cuando los países difieren en sus dotaciones, y la IED horizontal, análogamente al comercio intraindustrial, surge entre países con dotaciones similares.

En el actual entorno de globalización económica, las empresas multinacionales tienen una visión global del mercado y de la producción, llevando a cabo estrategias globales (Andreff, 1996). Estas estrategias derivan del reconocimiento de la interdependencia de los espacios donde realizar la producción y de los mercados donde venderla. En la búsqueda de la optimización, las empresas multinacionales pueden localizar cualquier etapa de la cadena de valor o actividad funcional en función de las especificidades y ventajas que ofrezca cada territorio. De esta forma, se combinan las ventajas de creación y explotación de recursos. Así, por ejemplo países o áreas con elevado nivel de formación o desarrollo tecnológico pueden verse beneficiados por la implantación de actividades en I+D, mientras que países poco desarrollados y con débil potencial tecnológico, las inversiones pueden verse limitadas a la explotación de sus recursos, sin que tengan lugar efectos positivos apreciables.

En este sentido, los gobiernos pueden influir en cierta medida en la determinación de las localizaciones y tipos de inversión, a través de sus políticas económicas y de IED. Directamente, a través de ayudas (subvenciones, incentivos fiscales, etc.) o incentivando acuerdos con empresas locales, centros de I+D y universidades. O, indirectamente, con políticas destinadas a potenciar los niveles tecnológicos y educativos y a mejorar las infraestructuras de transporte, de información y comunicación.

Finalmente, la teoría formulada por **Dunning (1980, 1988, 1992)**, conocida como **“el paradigma ecléctico**, surgió para tratar de integrar los distintos estudios anteriores. Sugiere que la empresa elige explotar sus ventajas competitivas en el exterior mediante la inversión directa, la cual implica convertirse en una empresa multinacional (en lugar de entrar en el mercado extranjero vía exportaciones o concediendo una licencia a un productor local). Para ello debe cumplir con tres

grupos de variables, que constituyen el denominado “Paradigma OLI”³: propiedad, localización e internacionalización.

- a) **Ventajas propias ó de propiedad:** Para que una IED se lleve a cabo, como primera condición, el potencial inversor debe tener alguna ventaja propia ó de propiedad, como por ejemplo una patente, una mejora tecnológica, posesión de activos intangibles, imagen de marca, que le permiten ser competitivos en el mercado nacional. Estas características deben ser transferidos al exterior y ser lo suficientemente fuerte como para compensar los costos adicionales y las barreras de entrada al mercado internacional que desea acceder. Estas características específicas de la empresa, que por lo general las poseen las multinacionales de éxito son: Los conocimientos de dominio privado o conocimientos técnicos incorporados en: (i) las economías de escala y alcance, (ii) de gestión y de comercialización; (iii) la tecnología avanzada que resulta de un fuerte énfasis en la investigación; y (iv) productos diferenciados.
- b) **Ventajas de localización geográfica:** Una segunda condición es que el país receptor de la IED, debe ofrecer alguna ventaja de localización, como bajos costos salariales, disponibilidad de recursos naturales, incentivos fiscales, mercados amplios, proximidad geográfica a clientes, marco institucional estable, entre otras condiciones.
- c) **Ventajas de internacionalización**⁴: Finalmente, deben existir ventajas de internacionalización, es decir que resulte mas eficiente o beneficioso utilizar alguna ventaja (por ejemplo tecnológica) dentro del entorno de la multinacional, a través del establecimiento de una filial, que ofrecerla a una empresa local. A la empresa que pose dichas ventajas le será más conveniente explotarlas por si misma que venderlas o alquilarlas a otras empresas, es decir internalizar a través de la extensión de su cadena de valor agregado. Las ventajas de internacionalización, explican por qué una empresa elige un mercado extranjero a través de la IED en lugar de perseguir los modos alternativos, sin control de la propiedad extranjera de la actividad. Esto se hace a través de una extensa investigación para desarrollar conocimientos en tecnología, en coordinación con experiencia en la gestión y comercialización.

Así, el enfoque ecléctico introduce a los agentes económicos, esto es, a las empresas multinacionales y los territorios, cada uno dotado de ventajas específicas, como elementos determinantes de los flujos de inversión. En este sentido, la interacción de ambos determinará la forma de inserción territorial de la empresa multinacional y, en consecuencia, los impactos de las IED sobre la economía del país receptor.

³ Acrónimo del inglés **O**wnership, **L**ocations and **I**nternalization.

⁴ Estas ventajas derivan de fallas de mercado, como la asimetría de información (Markusen 1995)

Según John Cantwell y Rajnesh Narula (2001), la globalización ha aumentado la dinámica interactiva entre y al interior de las ventajas de propiedad (O), ventajas de localización (L) y ventajas de internacionalización (I), las características de la firma, la industria y el nivel del país, en al menos, dos maneras. En primer lugar, un conocimiento para una explotación eficiente de las ventajas de la propiedad de la empresa multinacional y la necesidad continua de aumentar y sostener sus ventajas competitivas es cada vez más crucial, lo cual conduce a una interdependencia compleja entre la propiedad y ventajas de ubicación.

Segundo, la globalización ha afectado a la empresa Multinacional en cómo tratan de organizar sus actividades transfronterizas en respuesta a los cambios de los límites de la empresa.

Ambos autores sostienen que el paradigma ecléctico proporciona un buen marco conceptual para sintetizar teorías complementarias pertinentes, o cómo elegir entre las posibles teorías que compiten, y ayuda a llevarlas a la práctica.

Para dar mayor soporte a esta investigación y explicar la internacionalización de las empresas, Dunning (1995), revisa y analiza su paradigma ecléctico y lo adapta a las consecuencias que puedan tener las empresas locales en el proceso de internacionalización con las nuevas alianzas empresariales, producto tanto de la nueva ola de adelantos tecnológicos como de la demanda de una producción impulsada por la innovación que exige una mayor cooperación de los agentes económicos. Su análisis se centra en la modificación y adaptación de su paradigma ecléctico en el marco explicativo en el siguiente sentido:

- En primer lugar, debiera darse un mayor peso al papel de la innovación a la hora de mantener y aumentar las ventajas competitivas.
- En segundo lugar, en el concepto de ventajas de localización, se necesita ponderar otros factores como el territorial y reconocer más explícitamente las actividades económicas, deduciendo que las teorías de la cooperación empresarial y la internacionalización de mercados intermedios deben incluir como un objetivo concreto de aumento de la competitividad dinámica de las empresas.
- En tercer lugar, considera que el supuesto tradicional de que las capacidades de la empresa individual están restringidas por los límites de la propiedad, ya no es aceptable cuando la calidad de las decisiones sobre la eficiencia de las empresas está influida muy significativamente por los acuerdos de colaboración con otras empresas.

V.- FACTORES QUE INCIDEN PARA EL PROCESO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA CHILENA.

En esta sección, a través del marco conceptual de análisis que proporciona la teoría del paradigma ecléctico de Dunning, se analizarán los principales factores que inciden para que una empresa chilena decida llevar adelante un proceso de IED. A partir de estos resultados, se profundizará en los principales efectos que este proceso ha generado al interior de las propias empresas nacionales.

Tal como se describió en la primera parte de este estudio de caso, la principal hipótesis de la teoría ecléctica es que la inversión directa en el extranjero tiene lugar si la empresa posee ventajas de propiedad frente a las demás empresas. Si le resulta más beneficiosa explotar ella misma estas ventajas en lugar de cederlas o transferirlas a terceros, y si el país receptor de la inversión posee ventajas de localización. A partir de estos tres supuestos, se pretende explicar por qué, dónde y cómo se produce la internacionalización empresarial.

5.1.- Proceso de recopilación de información:

La principal fuente de información utilizada en este estudio de caso, se basa en entrevistas presenciales realizadas a ejecutivos de empresas nacionales tanto en Chile como en el Exterior⁵. La mayoría de las entrevistas se realizaron a filiales de empresas Chilenas presentes principalmente en América Latina y un país de Europa. Las entrevistas fueron realizadas durante el segundo semestre de 2008, 2009 y lo que va transcurrido del año 2010.

El formato de entrevistas utilizado para todas ellas se presenta en el **Anexo N°2** de este informe. Parte de las preguntas que fueron utilizadas en cada entrevista, se presentan a continuación:

- ¿Cuáles fueron las principales razones y/o principales factores que llevaron a su empresa a invertir en xxxx? ¿En que año inician sus operaciones?
- Qué ventajas comparativas y competitivas de la empresa permitieron asegurar una exitosa inversión en el xxxxx?
- ¿En qué medida influyó la especialización desarrollada en el mercado chileno sobre la resolución de abordar mercados externos?
- ¿Qué forma -o formas- escogió vuestra empresa para implementar su inversión en Xxxxxxxx? (Socios Locales ó alianzas estratégicas con socios de terceros países, compra de activos existentes, inversiones green-field, participación accionaria, otras). Explique brevemente
- ¿En qué medida contribuye ésta inversión al posicionamiento estratégico de su empresa? ¿En que medida ha influido el proceso de inversión en

⁵ Las entrevistas fueron realizadas en el marco del desempeño profesional del autor, como funcionario del Departamento de Inversiones en el Exterior, de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), Ministerio RR.EE.

Xxxxxxxx (y/o en terceros países) sobre el flujo de exportaciones de su empresa?

- ¿En qué otros países ha realizado o realiza inversiones vuestra empresa? Participación porcentual respecto de la inversión total de la empresa en el exterior.
- ¿Por qué eligió su empresa este mercado? ¿Cuáles son los principales productos fabricados y/o comercializados por su empresa en Xxxxxxxx? ¿Cuál es su participación de mercado?
- ¿Cuál es la valoración que su empresa hace del régimen legal para la inversión extranjera en Xxxxxxxx?
- ¿Cuáles son los problemas o dificultades que ha debido enfrentar su empresa en Xxxxxxxx?
- ¿Le ha permitido resolver algunos problemas a su empresa, los acuerdos suscritos entre ambos países, a saber: ¿Cómo los evalúa?
 - a. Acuerdos Comerciales
 - b. Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones
 - c. Acuerdo sobre Doble Tributación.
- ¿Ud., considera que las herramientas y mecanismo que pone el Estado de Chile (TLCs, APPIs) para la protección de sus inversiones son suficientes? Los conoce bien?
- ¿Nos podría Ud. señalar y explicar brevemente cuales han sido los principales efectos que ha generado este proceso de IED en su empresa y cómo ellos han influido en el desarrollo de su actividad comercial?

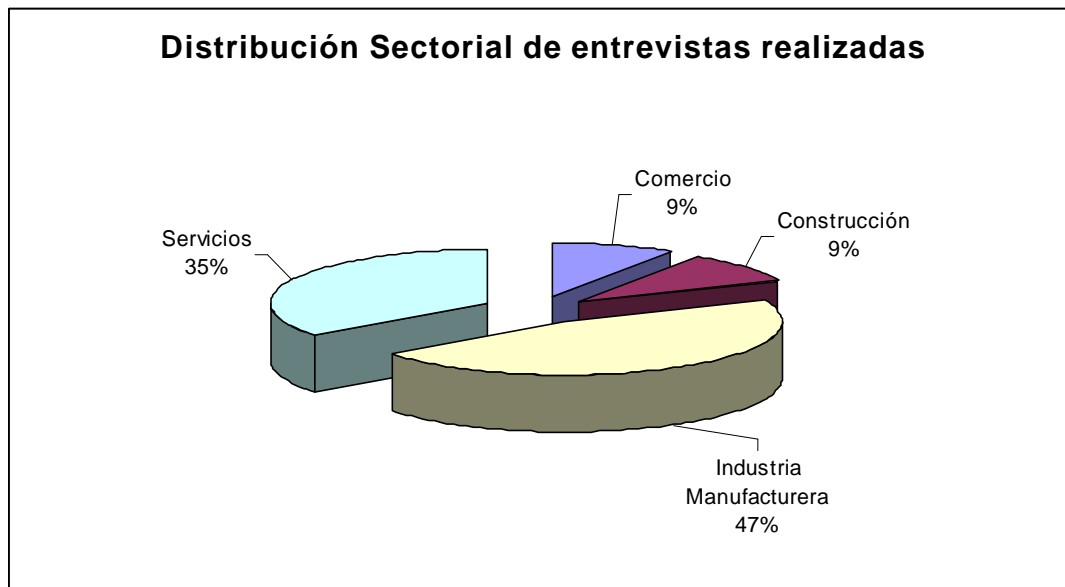
El número total de entrevistas utilizadas en este estudio es de 53, ellas se distribuyen en 8 países, a saber: Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Ecuador, España, Perú y Uruguay.

Del total de entrevistas realizadas salvo los casos de Brasil, Bolivia y Colombia, el resto de ellas fueron realizadas en el extranjero, en las propias oficinas de las empresas ó en dependencia de la oficina Comercial respectiva. Las entrevistas asociadas a Brasil, Bolivia y Colombia, se refieren a 3 entrevistas realizadas a empresas matrices en Chile y que poseen inversiones en los países citados.

Desde el punto de vista de los sectores involucrados en estas entrevistas, estos corresponden a Construcción, Comercio, Industria Manufacturera y Servicios.

Se realizaron 5 entrevistas asociadas a los sectores de comercio y construcción, lo que representa el 9%, respectivamente. Las empresas pertenecientes a industria manufacturera alcanzas las 25, lo que representa el 47% del total de las entrevistas. Finalmente un grupo de 19 empresas representan al sector servicios lo que equivale a un 35% de la muestra. El siguiente gráfico representa lo antes señalado.

Gráfico N°4: Distribución sectorial de entrevistas realizadas



Fuente: Elaboración propia

5.2.- Construcción de categorías y ordenamiento de la información

Sobre la base de las respuestas entregadas, se construyó una gran base de información que se almacenó en una planilla Excel y en la cual se registraron todas y cada una de las respuestas proporcionadas. Sobre la base de esta información, las respuestas fueron agrupadas de acuerdo al tipo de ventajas que proporciona la teoría de Dunning, obteniendo de esta manera un registro detallado respecto de las ventajas de propiedad, de internacionalización y de localización que entregaron las empresas entrevistadas.

Una vez ordenada esta información se procedió a agrupar las respuestas por categorías ó familias de respuestas, usando los siguientes criterios: i) Similitud en la respuesta entregada, ii) relación directa con la categoría definida y iii) las respuestas son sinónimos de otras respuestas y iv) la categoría elegida presenta la mayor afinidad con la respuesta.

En aquellos casos en los cuales existía un grado de dificultad en la clasificación de la respuesta, se optó por utilizar el cuarto criterio de agrupación. De todos modos, al final de este documento, en anexos, se presentan las categorías utilizadas, las respuestas que contienen cada una de ellas, de modo que el lector disponga de toda la información necesaria para su comprensión.

5.3.- Ventajas de Propiedad

En esta sección se presentarán los principales resultados obtenidos, respecto de las ventajas de propiedad, localización e internacionalización que las empresas mencionan poseer.

Así, y tal como define Dunning, para que una IED se lleve a cabo, como primera condición, el potencial inversor debe tener alguna ventaja propia, de propiedad ó ventaja competitiva, que le permita ser competitivo en el mercado nacional, como por ejemplo una patente, una mejora tecnológica, posesión de activos intangibles, imagen de marca, entre otras. De acuerdo a los resultados obtenidos, se podrá demostrar que los inversionistas chilenos buscan nuevos espacios donde expandir y profundizar su desarrollo y lo han hecho en aquellos sectores de inversión que conocen mejor. Así, una de las características del proceso de exportación de capitales chilenos al exterior es la continuidad en las actividades que desarrollan los empresarios. La expansión es horizontal, en el sentido de que se continúa haciendo en el extranjero lo que se hace dentro del país, tal como exponen Markusen & Maskus, 1999, al definir la IED horizontal como aquellas inversiones que suponen el desarrollo de “idénticas actividades empresariales en diferentes países”, en este caso particular en el país emisor y receptor de la IED

Así, frente a la pregunta de qué ventajas comparativas y competitivas de la empresa permitieron asegurar una exitosa inversión en los mercados internacionales, el conocimiento empresarial del rubro en el cual se desenvuelven las empresas junto con la especialización lograda en el mercado nacional, la capacidad de gestión y de comercialización, la experiencia exportadora previa y la experiencia lograda durante años de competencia en el mercado nacional son las ventajas competitivas que las empresas han desarrollado y les permiten competir de mejor forma en el extranjero.

De las 53 entrevistas realizadas se pudieron obtener un total de 161 respuestas asociadas a ventajas de propiedad. En **Anexo N°2** se presenta el detalle completo de estas respuestas. Un ordenamiento y clasificación de estas respuestas permiten una mirada aun más exacta. Así, como ejemplo, todas aquellas respuestas que dicen relación con el *conocimiento empresarial* que han desarrollado las empresas, se agruparon bajo este concepto. La tabla siguiente permite visualizar el ordenamiento realizada a un total de 60 respuestas entregadas.

Tabla N°1: Clasificación de respuestas asociadas a conocimiento empresarial

Conocimiento empresarial	Detalle	Total
	Conocimiento empresarial del rubro	17
	Especialización desarrollada en el mercado nacional	9
	Experiencia exportadora previa	8
	Experiencia previa en el mercado nacional	8
	50 años de competencia en Chile con multinacionales	1
	60 años de know how en productos de soldaduras	1
	80 años de experiencia en Chile	1
	Conocimiento adquirido en el mercado local	1
	El know how del negocio	1
	Especialización del servicio	1
	Especialización, Know How y Tecnología	1
	Experiencia internacional previa	1
	Experiencia nacional e internacional	1
	Experiencia previa en el desarrollo de proyectos mineros	1
	Experiencia y control en el desarrollo de proyectos inmobiliarios	1
	Experiencia y el know how del negocio	1
	Experiencia, gestión del negocio y un adecuado control de gestión del mismo	1
	Know how y el conocimiento del negocio han sido claves para replicar la experiencia en otros países	1
	La experiencia y trabajo desarrollo en Chile ha sido soporte para el trabajo desarrollado localmente	1
	Nuevos conocimientos y competencias en la empresa	1
	Soporte permanente de la casa matriz	1
	Unificación de experiencias y puesto en práctica en cada mercado	1
Total		60

Fuente: Elaboración propia

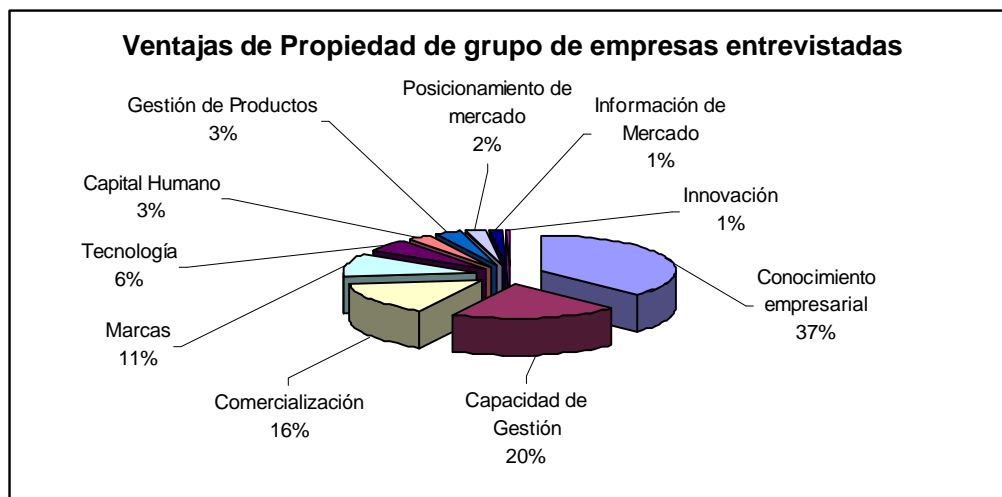
Idéntica situación se realizó con las demás respuestas, obteniendo de este modo una tabla resumen de las 161 respuestas proporcionadas como ventajas de propiedad. El resultado obtenido se presenta en la tabla siguiente y en la cual se puede apreciar que existen 10 tipos de ventajas que resumen las ventajas de propiedad del grupo de empresas entrevistadas. El conocimiento empresarial logrado, la capacidad de gestión y comercialización son los principales activos intangibles que poseen las empresas. La marca, la tecnología, el capital humano y la gestión de productos explican el 96% de las ventajas de propiedad de este grupo de empresas. El cuadro siguiente detalla lo antes expuesto y en el **Anexo N°3** se encuentra la agrupación realizada a todas las respuestas de ventajas de propiedad.

Tabla N°2: Consolidación de respuestas asociadas a ventajas de Propiedad

Consolidación de Ventajas de Propiedad	Total	% Participación
Conocimiento empresarial	60	37%
Capacidad de Gestión	33	20%
Comercialización	25	16%
Marcas	17	11%
Tecnología	9	6%
Capital Humano	5	3%
Gestión de Productos	5	3%
Posicionamiento de mercado	4	2%
Información de Mercado	2	1%
Innovación	1	1%
Total general	161	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N°5: Clasificación de respuestas de ventajas de propiedad



Fuente: Elaboración propia

El siguiente cuadro nos presenta una mirada a la consolidación de las ventajas de propiedad y los sectores económicos involucrados. En el se puede apreciar que en el sector de Comercio, las ventajas asociadas a la comercialización del producto son fundamentales. En el caso de la Industria Manufacturera también son relevantes pero seguidas del conocimiento empresarial. En este sector son relevantes las ventajas asociadas a la capacidad de gestión y al uso de la marca empresarial. Finalmente, en el caso del sector servicios, el conocimiento empresarial y la capacidad de gestión son igualmente importantes, le siguen el uso de la marca empresarial el capital humano y la comercialización como las principales ventajas de propiedad en este sector.

Tabla N°3: Consolidación de respuestas asociadas a ventajas de Propiedad y sectores económicos involucrados

Consolidación de Ventajas de Propiedad	Comercio	Construcción	Industria Manufacturera	Servicios	Total general
Capacidad de Gestión	2	1	14	16	33
Capital Humano	1			4	5
Comercialización	5		16	4	25
Conocimiento empresarial	3	7	34	16	60
Gestión de Productos			4	1	5
Información de Mercado				2	2
Innovación	1				1
Tecnología			6	3	9
Marcas	2		10	5	17
Posicionamiento de mercado	2		1	1	4
Total general	16	8	85	52	161

Fuente: Elaboración propia

5.4.- Ventajas de Localización:

De acuerdo a la teoría ecléctica de Dunning, una segunda condición para que exista un proceso de IED, es que el país receptor de la IED, debe ofrecer alguna ventaja de localización y explicaría el porqué las empresas eligen entre un determinado mercado u otro.

En este caso, de las 53 entrevistas realizadas se pudieron obtener un total de 128 respuestas asociadas a ventajas de localización, las cuales se presentan en detalle en el **Anexo N°4**. Al ordenar y clasificar las respuestas, es posible llegar a un ordenamiento más global respecto de las ventajas de localización que distinguen las empresas. Así, y a modo de ejemplo, todas aquellas respuestas que dicen relación con alianzas, Joint Venture ó ingreso al mercado con un socio local, se agruparon bajo el concepto de “Alianzas con empresas locales”. La tabla siguiente permite visualizar un ejemplo del ordenamiento realizado.

Tabla N°4: Clasificación de respuestas asociadas a Alianzas con empresas locales

Alianzas con empresas locales	Detalle	Total
	Acceso inicial a través de Joint Venture con empresas locales	1
	Alianza estratégica con grupo local	4
	Alianzas estratégicas con empresas locales	6
	Asociación con empresas locales	1
	Compra accionaria a empresa local en funcionamiento	1
	Compra de activos de empresa local	1
	Compra de activos existentes y alianzas con empresa local	1
	Ingreso al mercado con socio local	1
	Pertener a red de alianzas de ejecutivos locales	1
Total		17

Fuente: Elaboración propia

Esta misma metodología se utilizó para las demás respuestas, obteniendo de este modo una tabla resumen de las 128 respuestas proporcionadas como ventajas de localización. En base a este nuevo ordenamiento de respuestas, el cual se presenta en la tabla siguiente, se puede apreciar que existen 13 tipos de ventajas que resumen las ventajas de localización del grupo de empresas entrevistadas. En **Anexo N°5** se presenta la consolidación y agrupación de todas las respuestas de ventajas de localización entregadas por las empresas.

Las ventajas que ofrece el nuevo mercado, tales como el tamaño, acceso a nuevos clientes, una oferta insuficiente de productos, constituye la principal ventaja de localización que las empresas señalan en sus respuestas. Junto a ella, la posibilidad de acceder a un nuevo mercado a través de alianzas con empresarios locales, la cercanía geográfica, la posibilidad de poder acceder a terceros mercados locales y la disponibilidad de recursos naturales explican mas del 80% de las ventajas de localización en este grupo de empresas. El cuadro siguiente detalla lo antes expuesto

Tabla N°4: Consolidación de respuestas asociadas a ventajas de localización

Ventajas de Localización_Agrupadas	Total	Participación %
Ventajas del nuevo Mercado	43	34%
Alianzas con empresas locales	17	13%
Cercanía Geográfica	16	13%
Acceso a terceros mercados	14	11%
Disponibilidad de Recursos Naturales	14	11%
Condiciones atractivas del negocio	5	4%
Incentivos fiscales	4	3%
Proximidad Cultural	4	3%
Crecimiento Económico	3	2%
Estabilidad Jurídica	3	2%
Sinergia con otros proyectos	3	2%
Bajos Costos	1	1%
Estabilidad Institucional	1	1%
Total general	128	100%

Fuente: Elaboración propia

Tal como se realizó con las ventajas de propiedad, el siguiente cuadro analiza las ventajas de localización desde el punto de vista de los sectores involucrados. En él se puede apreciar que las empresas del sector construcción valoran muy positivamente el hecho de entrar a un nuevo mercado con un socio local. Las ventajas que ofrece el nuevo mercado, como tamaño, nuevos clientes, e insuficiencia de productos, son ventajas transversales a los demás sectores. En el caso de Industrias manufactureras junto con esta ventaja, destacan la disponibilidad de recursos naturales, el acceso a terceros mercados y la cercanía geográfica.

Tabla N°6: Consolidación de respuestas asociadas a ventajas de Localización y sectores económicos involucrados

Consolidación de Ventajas de localización	Comercio	Construcción	Industria Manufacturera	Servicios	Total general
Acceso a terceros mercados		2	11	1	14
Alianzas con empresas locales		4	3	10	17
Bajos Costos			1		1
Cercanía Geográfica	2		9	5	16
Condiciones atractivas del negocio	1	1	2	1	5
Crecimiento Económico	1	1		1	3
Disponibilidad de Recursos Naturales			14		14
Estabilidad Jurídica	1	1	1		3
Incentivos fiscales		2		2	4
Proximidad Cultural	1		2	1	4
Sinergia con otros proyectos	2	1			3
Estabilidad Institucional	1				1
Ventajas del nuevo Mercado	4	1	25	13	43
Total general	13	13	68	34	128

Fuente: Elaboración propia

5.5.- Ventajas de Internacionalización:

Dadas las dos condiciones anteriores, la empresa deberá decidir si opta por internalizar las ventajas de propiedad, buscando mayor rentabilidad en los nuevos mercados, es decir si le resulta mas beneficioso explotar ella misma estas ventajas en lugar de cederlas.

Esta sección fue la más difícil de poder sintetizar por cuanto frente a la pregunta de porqué les resultaba mas beneficioso explotar ella misma estas ventajas en lugar de cederlas a un tercero, las respuestas entregadas por los entrevistados fueron diversas y mas bien orientadas a la posición de mercado de han logrado obtener después de volcar en el mercado externo las ventajas de propiedad que poseen.

En este caso, de las 53 entrevistas realizadas se pudieron obtener un total de 82 respuestas asociadas a las ventajas de internacionalización, las cuales se presentan en detalle en el **Anexo N°6**.

Tal como se realizó con el demás respuestas asociadas a ventajas de propiedad y de localización, en esta sección e se agruparon todas las respuestas asociadas a ventajas de internacionalización, consiguiendo agrupar en 4 grandes ítems las respuestas obtenidas. En **Anexo N°7** se presenta esta agrupación y el detalle respectivo.

El siguiente cuadro sintetiza las ventajas de internacionalizar sus ventajas de propiedad. Ellas han conseguido un importante posicionamiento de mercado, han podido generar economías de escala, controlar canales de comercialización y han logrado una importante experiencia en sus negocios internacionales.

Tabla N°7: Consolidación de respuestas asociadas a ventajas de Internacionalización

Ventajas de Internacionalización_agrupadas	Total	Participación %
Posicionamiento de mercado	39	48%
Economías de escala	17	21%
Control de canales de comercialización	15	18%
Experiencia en negocios internacionales	11	13%
Total general	82	100%

Fuente: Elaboración propia

5.6.- Resumen de Ventajas OLI

El paradigma ecléctico de Dunning ha permitido sintetizar los principales factores que intervienen en el proceso de internacionalización de las empresas chilenas. Los resultados obtenidos de esta muestra han permitido configurar el siguiente cuadro con las principales ventajas de propiedad, de localización y de internacionalización que las empresas chilenas poseen y que explicarían el proceso de IED.

Tabla N°8: Resumen de Ventajas OLI en empresas entrevistadas

Ventajas OLI	Ventajas con mayor valoración
Ventajas de Propiedad (O)	Conocimiento empresarial Capacidad de Gestión Comercialización Marcas Tecnología
Ventajas de Localización (L)	Ventajas del nuevo Mercado (Tamaño, nuevos clientes, otros) Alianzas con empresas locales Cercanía Geográfica Acceso a terceros mercados Disponibilidad de Recursos Naturales
Ventajas de Internacionalización (I)	Posicionamiento de mercado Economías de escala Control de canales de comercialización Experiencia en negocios internacionales

Fuente: Elaboración propia

Según el cuadro anterior, el conocimiento adquirido por las empresas (y por cierto sus ejecutivos) unido a la capacidad de gestión y comercialización y al uso de marcas y tecnología de las empresas son los principales factores de propiedad que las empresas distinguen en su procesos de IED. Junto con ellas y en menor cuantía, pero no menos importante, existen otros factores de propiedad como el capital humano que poseen las empresas, la gestión de productos, el posicionamiento e información de mercado y la innovación, completan los factores de propiedad que el grupo de empresas entrevistas señalan como los más representativos.

En este punto quisiera resaltar además que muchas de las empresas entrevistadas señalan como una práctica recurrente en ellas, el intercambio de información y experiencias en diversas áreas de gestión, definidas como “buenas prácticas de gestión”. Esta transferencia de conocimientos, logra acortar el proceso de aprendizaje y profundiza el conocimiento empresarial en el rubro que se desenvuelven las empresas.

Respecto de las ventajas de localización, las empresas entrevistadas señalan que la elección de un determinado mercado se basa principalmente en su tamaño y por ende a nuevos clientes. En este mercado debe existir una demanda no satisfecha plenamente, lo cual configura la oportunidad comercial. Lo anterior es lo que se ha denominado en este documento como “ventajas del nuevo mercado”.

Junto a ello, es relevante y creciente el acceso a nuevos mercados a través de algún tipo de alianza con empresarios locales. Esta condición de algún modo le permite a la empresa inversionista tener una mayor cercanía a la “cultura de negocio del nuevo país”. Tratar de abrirse camino por sí solos frecuentemente no resultó o enfrentaron obstáculos muy importantes a vencer en el camino. De allí la necesidad de buscar alianzas locales.

Ambas características unidas a la cercanía geográfica, a la posibilidad de acceder a terceros mercados vía exportación de productos y la disponibilidad de recursos naturales son las principales ventajas de localización que las empresas mencionan en sus respuestas. Junto con ellas existen otras ventajas como las condiciones del nuevo negocio, los incentivos fiscales, la proximidad cultural, el crecimiento económico del país, su estabilidad jurídica e institucional, la sinergia que pudiese existir con otros proyectos y costo bajos son todas las ventajas que las empresas entrevistadas señalan como relevantes al momento de tomar una decisión respecto de un proceso de IED.

La internacionalización de las ventajas de propiedad, y las ventajas de localización que ofrecen cada mercado, han permitido que las empresas desarrollen sus ventajas de internacionalización. Ellas de acuerdo a las opiniones recogidas por los entrevistados, se han traducido en un mayor posicionamiento de mercado, en la obtención de importantes economías de escala, en el control de canales de comercialización y en un mayor conocimiento, adquirido principalmente a través de la experiencia en negocios internacionales.

VI.- EFECTOS DE LA IED EN LAS EMPRESAS INVERSIONISTAS.

A partir de las entrevistadas realizadas se pudo obtener relevante información, respecto a los efectos o consecuencias que ha implicado el proceso de IED chilena en el exterior, en las propias empresas inversionistas. En lo siguiente, se presentan las principales conclusiones obtenidas en este punto.

6.1.- Desarrollo profesional

Uno de los efectos que ha provocado la exportación de capitales chilenos en el exterior, ha sido el desarrollo profesional que se genera en el capital humano de las empresas. En opinión de los propios ejecutivos, los profesionales adquieren un mayor conocimiento, comprensión y manejo de temas vinculados a los negocios internacionales. Aunque en la mayoría de los casos, el equipo directivo de las filiales en el exterior, son ejercidos por personal local, la asistencia a directorios, el intercambio de buenas prácticas de gestión y la participación indirecta en la gestión de las filiales y el cumplimiento de objetivos de la organización en el exterior, generan un enriquecimiento al capital humano de la organizaciones.

6.2.- Crecimiento y Valorización de cada compañía

Es indudable que otro de los efectos asociados a esta experiencia, es la valorización de la compañía en el largo plazo. Los planes de expansión que llevan a cabo las empresas les han permitido ocupar más de una plaza en el exterior y lograr importantes aumentos en sus niveles de venta y consecuentemente, aumentar los retornos por ventas de las diversas filiales que las compañías nacionales poseen en diferentes mercados. Así, y a modo de ejemplo, y de acuerdo a una publicación del diario Estrategia del día martes 29 de Junio de 2010, se señala que las principales multinacionales chilenas generan más del 50% de sus ingresos en el exterior. El siguiente cuadro grafica esta situación:

Tabla N°9: Ventas en el exterior de principales empresa multinacionales

Ventas en el Exterior (Enero - Marzo de 2010)		
Empresas	Monto MM\$	% Ventas en el Exterior
1 Enersis	1.113.725	69,20
2 Cencosud	742.677	53,90
3 Lan	392.394	72,30
4 Empresas CMPC	366.386	74,50
5 Falabella (*)	271.068	28,70
6 Embotelladoras Andina	156.824	68,20
7 Fasa	122.661	61,40
8 Arauco	108.328	26,30
9 Ripley Corp (*)	68.210	30,20
10 CCU	49.906	22,00
11 Sonda	43.955	49,70
12 Quintec	3.842	22,40
13 Parque Arauco	2.695	16,20

(*) Incluye 50% Mall Plaza, Fuente Estrategia sobre la base de información de la SVS

Fuente: Diario Estrategia

La suma de ingresos provenientes de inversiones en el exterior de las 13 principales multinacionales chilenas representa el 54% del total de las ventas de estas empresas. Siete de ellas ya generan más de la mitad de su facturación con los activos en el exterior y las restantes lo harán dentro de los próximos años. (Fuente: Diario Estrategia, martes 29 de Junio de 2010)

6.3.- Competitividad y posicionamiento de Mercado.

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, expone en su página Web que “Las inversiones en el exterior han permitido que un importante número de empresas nacionales se posicionen en el mercado mundial como verdaderos Global Players. Estas empresas representan: un 35% de mercado mundial de procesamiento de molibdeno; un 47% del mercado mundial de nutrición vegetal de especialidad; un 33% del mercado mundial del yodo, un 30% de la producción mundial del litio y sus derivados”. (Fuente: <http://rc.direcon.cl/inversion/1418>).

Adicionalmente las empresas Chilenas año a año, han ido ganando en posicionamiento de mercado. Así, a modo de ejemplo se puede mencionar que en Argentina, empresas chilenas representan el 70% en carrocerías de buses, el 45% en tubos de acero, 40% en centros comerciales. En Brasil, el 60% del mercado de laboratorios de cinematografía digital, 35% del mercado en cables de cobre, 25% en galvanizado de estructuras metálicas. En Ecuador, 60% del mercado de confites, 50% de la carga aérea internacional 40% del mercado de las pastas. En Perú, el 65% de transporte aéreo de carga y pasajeros, 50% de papeles y productos tissue y el 25% del mercado local en comercio de semillas híbridas. En Uruguay, 100% de paneles MDF, 85% de papeles y productos tissue, 52% de pañales del mercado local. (Fuente: DIRECON, Departamento de Inversiones en el Exterior, 2010).

6.4.- Imagen de las empresas Inversionistas

Las empresas chilenas presentes en diversos mercados, en general, gozan de una excelente imagen, tanto por el producto que generan y que ofertan en el mercado local, como por el comportamiento organizacional que han mantenido durante su permanencia en cada país. Esta apreciación se confirma a través de las múltiples opiniones que han entregado ejecutivos locales respecto de la imagen que proyectan las empresas chilenas en el exterior. Tres factores inciden en esta apreciación:

- La imagen-producto. Los bienes y servicios que ofrecen las empresas con capitales chilenos gozan de una imagen de buena calidad, que responde a buenos estándares técnicos nacionales e internacionales.

- La imagen de respeto institucional. En general salvo casos muy excepcionales, las empresas chilenas no se han visto públicamente involucradas en casos de violación de normas legales o reglamentarias.
- Imagen país: La imagen general que proyecta internacionalmente la sociedad chilena es el de una economía exitosa y ordenada, que es tomada generalmente como ejemplo de éxito económico y un estable funcionamiento democrático.

Estos y otros factores, generan una imagen positiva que los diferentes consumidores tienen sobre la economía, la sociedad chilena y sus empresas todo lo cual se traduce en importantes efectos positivos para las empresas en su proceso de internacionalización.

VII.- ROL DEL ESTADO DE CHILE EN LA PROTECCIÓN DE LA INVERSIÓN CHILENA DIRECTA.

En este último capítulo, se presentará el rol del Estado Chileno en el proceso de Inversión Extranjera Directa chilena en el exterior, desde el punto de vista de la protección efectiva de estas inversiones y los mecanismos y herramientas que dispone el inversionista para proteger sus inversiones. Este conjunto de herramientas, lo constituyen preferentemente los acuerdos y tratados de libre comercio, los cuales han sido desarrollados y negociados durante los últimos 20 años. Estos acuerdos han sido uno de los aspectos más visibles de la política comercial chilena caracterizada por una estrategia de apertura comercial y permiten que hoy las empresas chilenas e internacionales radicadas en Chile, cuenten con una amplia red de acuerdos económicos, comerciales y otros, que facilitan, el comercio de bienes, servicios e inversiones y ponen a disposición de estas empresas, instrumentos que facilitan, apoyan y protegen sus actividades comerciales. En lo siguiente se detallarán cada uno de ellos, partiendo por los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones, los Acuerdos de Exención de Doble Tributación y finalmente los Acuerdos de Previsión Social.

7.1.- Los Tratados de Libre Comercio (TLC) y los Capítulos de Inversiones.

Los Tratados de Libre Comercio, en general, buscan establecer una zona de libre comercio entre los países signatarios y por ende reemplazan los acuerdos de complementación económica celebrados con anterioridad.

Entre sus objetivos, destacan los siguientes:

- Promover en condiciones de equidad el desarrollo equilibrado y armónico de las partes.
- Estimular la expansión y diversificación del comercio. De manera general las partes se comprometen a eliminar impuestos a las exportaciones, cuotas y trámites administrativos, restricciones para el libre comercio y subsidios a las exportaciones agropecuarias.
- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación tanto de bienes como de servicios.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión y entregar un marco adecuado para su accionar.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación del presente acuerdo.
- Promover entre las partes la cooperación destinada a obtener el más amplio provecho en las oportunidades entorno a la innovación y la competitividad.

- Contribuir para que las políticas comerciales y ambientales para promocionar las mejores formas de utilización sostenible de los recursos naturales y protección de los ecosistemas.
- Promover el desarrollo de políticas y prácticas laborales que mejoren las condiciones de trabajo, de empleo y los niveles de vida.

Con el objeto de promover y expandir las posibilidades de inversión, los Estados han ido concordando progresivamente lineamientos para crear un marco más equitativo y propicio para la inversión extranjera. Estos lineamientos se establecen en un capítulo especial denominado “Capítulo de Inversiones”.

El siguiente cuadro, se exponen los 17 acuerdos comerciales suscritos por Chile, vigentes a la fecha, que contienen capítulos de inversión.

Tabla N°10: Listado de Acuerdos Comerciales que contiene capítulos de Inversión

PAÍS O GRUPO DE PAÍSES	TIPO ACUERDO	VIGENTE DESDE
P-4 (Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Brunel)	AAE	08-11-2006
Unión Europea	AAE	01-02-2003
Canadá	TLC	05-07-1997
Corea	TLC	01-04-2004
China	TLC	01-10-2006
Costa Rica (TLC Chile-Centroamérica)	TLC	14-02-2002
El Salvador (TLC Chile-Centroamérica)	TLC	03-06-2002
Honduras (TLC Chile-Centroamérica)	TLC	28-08-2008
Guatemala (TLC Chile-Centroamérica)	TLC	05-08-2010
Estados Unidos	TLC	01-01-2004
México	TLC	01-08-1999
EFTA	TLC	01-12-2004
Panamá	TLC	07-03-2008
Colombia	TLC	08-05-2009
Perú	TLC	01-03-2009
Japón	AAE	03-09-2007
Australia	TLC	06-03-2009

AAE - Acuerdo de Asociación Económica: temas políticos, comercio de bienes y servicios, y cooperación económica y social
TLC - Tratado de Libre Comercio: comercio de bienes, servicios e inversiones

Fuente: DIRECON

7.1.1.- Los capítulos de Inversión:

La finalidad de este punto es analizar las principales obligaciones respecto de la protección del inversor extranjero asumidas normalmente por los distintos Estados al suscribir este tipo de tratados comerciales. Así, en general es posible distinguir en los capítulos de inversión, los siguientes principios legales:

- **Trato Nacional:** Este principio (conocido como “national treatment”) exige que el inversionista extranjero sea tratado de igual manera que un local.
- **Trato de Nación Más Favorecida:** Donde cada parte, otorgará a los inversionistas de la otra parte, beneficios no menos favorables de los que otorguen a terceros.
- **Nivel mínimo de trato:** Se otorgará a las inversiones un trato acorde al derecho internacional consuetudinario incluyendo el trato justo y equitativo.
- **Tratamiento en caso de contienda:** Se otorgará al inversionista garantías con relación a las pérdidas sufridas por conflictos armados o contiendas civiles.
- **Tratamiento sobre Directivos:** No se podrá limitar el cuerpo directivo a personal de nacionalidad en particular para dichos puestos.
- **Trato sobre expropiación e indemnización:** Ninguna parte expropiará ni nacionalizará una inversión cubierta, sea directa o indirectamente mediante medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización (expropiación) salvo que sea: i) por causa de utilidad pública o interés social ii) de una manera no discriminatoria iii) mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de la indemnización iv) con apego al debido proceso.
- **Resolución de conflictos:** Por el cual se establecen los mecanismos de consulta, los tiempos de respuesta a las consultas y los procedimientos administrativos respectivos para la creación de tribunales de arbitramento, así como el procedimiento de conformación y de resolución de las diferencias entre las partes. Esto con el objetivo de garantizar un mecanismo apropiado de solución de controversias y de esta manera promover el cumplimiento y compromiso con los lineamientos del acuerdo

Este conjunto de principios legales, conforman las obligaciones para cada Estado respecto del inversionista extranjero, que surgen de los Tratados Comerciales que contienen un capítulo de inversiones.

Leonardo Granato, en su documento denominado “Protección del Inversor Extranjero y arbitraje internacional en los Tratados Bilaterales de Inversión”, plantea que los principales efectos jurídicos contenidos en estos tratados que incluyen inversiones son:

1.- En primer lugar, establecen *el trato y protección debidos al inversor extranjero que el Estado receptor se compromete internacionalmente a garantizar*. Su carácter convencional aleja cualquier duda sobre su cumplimiento, incurriendo en responsabilidad internacional el Estado que incumpla con lo estipulado en el instrumento internacional.

2.- En segundo lugar, *otorgan al inversor extranjero el derecho de someter toda controversia con el Estado receptor de capital a una instancia arbitral internacional*. Esta capacidad procesal le permite dirigir su propio reclamo, sin la intermediación del Estado del cual es nacional, superando de ese modo las limitaciones que le impone el orden jurídico internacional.

3.- Finalmente, los Tratados de Libre Comercio y su capítulo de inversión, amparan los contratos concluidos por el inversor extranjero con el Estado receptor.

Así, los contratos celebrados entre el Estado receptor del capital y el inversor extranjero se hallan amparados por estos tratados internacionales posibilitando su inserción en el orden jurídico internacional, otorgando la alternativa al inversor extranjero de reclamar en el plano internacional por medio del arbitraje.

7.1.2- Mecanismos de Solución de Controversias

Una de las temáticas de especial relevancia cuando una economía está en el proceso de internacionalizar su oferta comercial y promover las inversiones, es la evolución de sus mecanismos de solución de controversias.

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones (International Center for the Settlement of Investment Disputes, CIADI) es una institución del Grupo del Banco Mundial, especialmente diseñada para propiciar la solución de disputas entre gobiernos y nacionales de otros Estados. Una de sus finalidades es dotar a la comunidad internacional con una herramienta capaz de promover y brindar seguridad jurídica a los flujos de inversión internacionales.

Este centro se creó como consecuencia del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados que entró en vigor en 1966. Entre sus funciones se establece que el Centro facilitará la sumisión de las diferencias relativas a inversiones entre Estados Contratantes y nacionales de Otros Estados contratantes, a un procedimiento de conciliación y arbitraje.

Adicionalmente, el CIADI realiza estudios académicos sobre legislación de arbitraje y elabora publicaciones sobre el arreglo de diferencias respecto de las inversiones internacionales.

En la actualidad, el CIADI es considerado como la principal institución de arbitraje internacional dedicada a la solución de controversias inversionista-Estado.

En los últimos años, países como Bolivia y Ecuador han llevado a cabo cambios en su normativa interna y han optado por no ser parte del CIADI.

7.1.3- Casos de empresas Chilenas que han recurrido al CIADI.

En la actualidad, dos son los casos de empresas chilenas que han recurrido al CIADI. El primero de ellos corresponde a la empresa Quiborax, la cual el 6 de febrero de 2006, presentó una demanda contra Bolivia ante el CIADI. Este es el único caso pendiente para Bolivia en este momento.

Quiborax, accionista de la empresa boliviana Non Metallic Minerals SA, demandó a Bolivia por la anulación de su concesión para la explotación de ulexita y otros minerales no metálicos en el Salar de Uyuni. Su contrato fue anulado por el gobierno de Carlos Mesa el 23 de junio de 2004. El 26 de abril de 2006, el gobierno boliviano creó el Consejo de Nacional de Defensa Legal del Estado Boliviano que tiene bajo su responsabilidad hacer seguimiento del caso. El 15 de septiembre de 2009, Quiborax ha pedido la aplicación de medidas provisionales contra el Estado boliviano, demanda que está siendo analizada. Por su parte, el Estado de Bolivia, ha denunciado la imparcialidad de los mediadores. Quiborax exige 66 millones de dólares como indemnización.

Un segundo caso, afecta a la empresa constructora nacional IDC. Esta empresa tenía la concesión del aeropuerto de Isla Margarita en Venezuela y en año 2005 el gobierno venezolano la expropió. Esta situación desencadenó una serie de acciones legales para recuperar la inversión perdida en el terminal aéreo. Actualmente la empresa ha iniciado gestiones ante el CIADI.

7.1.4- Los casos en el CIADI.

Al 30 de junio de 2010 el número de casos registrados desde la creación del Centro se elevó a 319. En el ejercicio de 2010 el Centro registró 27 nuevos procedimientos, lo que representa un aumento del 12% con respecto al ejercicio anterior e indica que el CIADI sigue cumpliendo un papel de vanguardia en materia de Resolución de diferencias institucional entre inversionistas y Estados. La nacionalidad de las partes en esos nuevos casos indica también que inversionistas de Estados de todos los niveles de desarrollo acuden al mecanismo del CIADI. Son cada vez más numerosos los inversionistas de economías en desarrollo que inician procedimientos de arbitraje contra Estados receptores. El 25% de los nuevos casos registrados en el ejercicio de 2010 fueron iniciados por inversionistas de países en desarrollo.

Durante el primer semestre de 2010, el Centro registró ocho nuevos casos de los que son partes Estados de América del Sur, y seis casos iniciados contra Estados de Europa oriental y Asia central. Se entablaron cuatro nuevos casos contra Estados de la región de África Subsahariana, y tres casos tuvieron que ver con Estados demandados de Centroamérica y de la región del Caribe. Tomaron parte en tres casos Estados demandados de la región de Oriente Medio y norte de

África y se iniciaron dos procedimientos contra Estados de Asia meridional y oriental. Otro arbitraje fue iniciado contra un Estado parte de América del Norte.

La mayoría de los casos pendientes (154) ante el Centro en el curso del año pasado guardaron relación, nuevamente, con Estados de América del Sur y Centroamérica y de la región del Caribe (49%).

Argentina mantiene 41 juicios pendientes ante el CIADI. Esta situación se arrastra desde los años 2001 – 2002 producto de la crisis económica que sufrió ese país en esos años y que obligó a las autoridades a instaurar restricciones en la balanza de pagos y particularmente a la repatriación de capitales. Lo anterior, conocido como “el corralito”, gatillo las demandas que sufre el vecino país ante el CIADI. Sin embargo cada señalar que un número importante de casos han sido resueltos en favor del Estado Argentino y que en otros las cantidades inicialmente demandadas se han reducido sustancialmente.

En el último año, Ecuador ha sido demandado por un número importante de empresas. Esto convierte a Ecuador, en el segundo país, luego de Argentina, con el mayor número de demandas en este centro de arbitraje.

- **Arbitraje**

Los Capítulos de Inversión, en los TLC, permiten a los particulares acudir al mecanismo arbitral para resolver sus conflictos. El arbitraje puede ser independiente (cuando las partes eligen las reglas de procedimiento aplicables), institucional (cuando el procedimiento lo establece el centro de arbitraje) y legal cuando no hay acuerdo entre las partes.

Los contratos con entidades estatales también podrán someterse a arbitramento caso en el cual el arbitramento será en derecho (en los demás casos se admite el arbitraje en equidad) y los árbitros serán como mínimo tres, a menos que se trate de contratos de menor cuantía.

Adicionalmente se permite pactar que la solución de las eventuales controversias se someta a arbitraje internacional, siempre y cuando una de las partes contratantes sea extranjera y se dé cualquiera de las siguientes condiciones:

- Que las partes tengan su domicilio en estados diferentes.
- Que el lugar de cumplimiento de una parte importante de las obligaciones relacionadas con el objeto del litigio se encuentre situada en un Estado distinto a aquel en el que las partes tienen su domicilio principal.
- Que el lugar de arbitraje que acuerden las partes se encuentre en un Estado distinto de aquel de su domicilio.
- Que el asunto sujeto al pacto arbitral vincule intereses de más de un Estado y las partes así lo hayan convenido expresamente.
- Que la controversia afecte directa e inequívocamente los intereses del comercio internacional.

Tratándose de arbitraje internacional éste se regirá por los tratados internacionales suscritos y ratificados por los Estados, los cuales priman sobre las reglas internas. Las partes pueden pactar la norma sustancial y procedimental aplicable.

7.2.- Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPI's).

El propósito de este convenio, así como el de los suscritos con otros países sobre la misma materia, es establecer un marco jurídico adecuado para regular los derechos y obligaciones del Estado receptor de los capitales como de los inversionistas extranjeros, estatuto en el que se compatibiliza el interés de éstos con el Estado receptor de las inversiones, favoreciéndose de ese modo la transferencia y movilidad de capitales.

Los APPIs., contienen una serie de disposiciones que establecen con claridad el ámbito de aplicación de dicho instrumento y las reglas relativas a la promoción y protección de inversiones, señalando que éstas no pueden perjudicar a la contraparte con medidas injustificadas o discriminatorias.

En la siguiente tabla, se exponen los 36 acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones suscritos por Chile y vigentes a la fecha:

Tabla N°11: Listado de acuerdos vigentes de promoción y protección recíproca de inversiones.

América		Francia	05-12-1994
Argentina	27-02-1995	Alemania	18-06-1999
Bolivia	21-07-1999	Grecia	07-03-2003
Costa Rica	08-07-2000	Islandia	12-08-2006
Cuba	30-09-2000	Italia	23-06-1995
Ecuador	21-02-1996	Noruega	04-11-1994
El Salvador	18-11-1999	Polonia	22-09-2000
Guatemala	10-12-2001	Portugal	24-02-1998
Honduras	10-01-2002	Rumania	27-08-1997
Nicaragua	10-12-2001	España	27-04-1994
Panamá	21-12-1999	Suecia	13-02-1996
Paraguay	16-09-1997	Suiza	22-08-2002
Uruguay	22-04-1999	Ucrania	29-08-1997
Venezuela	17-05-1994	Reino Unido	23-06-1997
EUROPA		Asia, Oceanía y Medio Oriente	
Austria	17-11-2000	China	14-10-1995
Bélgica	05-08-1999	Malasia	04-08-1995
Croacia	31-07-1996	Filipinas	06-11-1997
Rep. Checa	02-12-1996		
Dinamarca	30-11-1995		
Finlandia	14-06-1996		

Fuente: Comité de Inversiones Extranjeras (www.cinver.cl)

7.2.1.- Diferencias entre un APPI y un Tratado de Libre Comercio.

En lo siguiente se presenta un breve análisis con las principales diferencias que existen entre un Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones y un Tratado de Libre Comercio, sobre la base de documento interno preparado por el Departamento de Servicios e Inversiones de DIRECON.

- “El APPI no garantiza el acceso de la inversión extranjera al territorio nacional en un determinado sector, ya que están sujetos a la legislación vigente del país receptor de la inversión. Un TLC, otorga garantías de acceso a la inversión extranjera, con excepción de lo contenido en las listas de reservas sectoriales. Elemento esencial del acceso y la liberalización de los flujos de inversión corresponde a la consolidación de las medidas disconformes existentes. Estas medidas se encuentran reservadas en un Anexo al Capítulo y corresponden a aquellas que contradicen las obligaciones de trato nacional, trato de nación más favorecida, requisitos de desempeño y altos ejecutivos. Asimismo, se incorpora el efecto cremallera, que significa que cualquier liberalización futura queda incorporada al TLC automáticamente.
- Los APPIs no otorgan protección a la inversión sino hasta cuando ésta haya sido materializada en el sector elegido, excluyéndose, expresamente, los gastos incurridos por el mismo respecto a, por ejemplo, las evaluaciones de riesgo, estudios de mercado previos, estudios de factibilidad, etc. Por su parte, un TLC otorga protección al inversionista en la etapa previa a la inversión (preestablecimiento).
- Un TLC implica la integración de un mayor número de disciplinas que las abarcadas en un APPI, como por ejemplo la prohibición general de no aplicar requisitos de desempeño a las inversiones extranjeras, ni exigir una determinada nacionalidad a los integrantes de los cuerpos directivos de una empresa. Asimismo, se aplican normas de transparencia y contienen órganos de administración del instrumento internacional.
- A partir del TLC suscrito con EE.UU. las normas sobre expropiación son más claras y específicas que en un APPI. Las normas contenidas en este Tratado contienen criterios explícitos con respecto a qué constituye y qué no constituye una expropiación indirecta, entregando, en caso de futuras contiendas, directrices claras de interpretación tendientes a conservar un balance entre la propiedad privada y las políticas regulatorias del Estado receptor de la inversión.
- Los mecanismos de solución de controversias Inversionista – Estado en un TLC son más acabados y desarrollados que en un APPI”.

7.3.- Acuerdos de Exención de Doble Tributación.

Chile ha celebrado este tipo de convenios con diversos países sobre la base de criterios previamente establecidos, entre otros, la existencia de un Tratado de Libre Comercio, un flujo importante de capitales e intercambio tecnológico desde o hacia Chile, economías atractivas para el desarrollo de negocios, tanto para chilenos como para extranjeros, y el interés estratégico en la región.

El objetivo de estos Convenios es abrir la economía del país a nuevos mercados, a través de la reducción de las tasas impositivas. Los convenios promueven la colaboración entre las autoridades tributarias de los Estados Contratantes. Además, la existencia de los Convenios hace que Chile sea más interesante para los inversionistas extranjeros y por otro lado, estimula a los chilenos a invertir en otros países.

En sus convenios, en general, Chile sigue el Modelo Convenio de la OCDE, con algunas modificaciones importantes, por ejemplo en lo relativo a servicios que podrían constituir un establecimiento permanente sin tener una base fija o en temas como el transporte internacional.

Los acuerdos en general establecen una serie de definiciones sobre la residencia, y establecimientos permanentes y además realizan una detallada descripción sobre los tipos y posibles eventos en la imposición a la renta como:

- Rentas de bienes inmuebles
- Beneficios empresariales
- Dividendos
- Intereses
- Regalías
- Ganancias de capital
- Servicios personales independientes
- Rentas de un empleo
- Participación de directores
- Artistas y deportistas
- Pensiones
- Funciones públicas
- Otros

Las principales características de este tipo de acuerdos, son las siguientes:

- Mayor certeza y transparencia para contribuyentes.
- Incentivo para la Inversión Extranjera Directa en ambos países.
- Contribuye a una mayor liberalización y apertura entre transacciones entre países.
- Reduce la carga tributaria consolidada, ya que evita el pago de dobles tributos sobre ingresos o patrimonio, los cuales, sin convenio, estarían gravadas con similares cargas fiscales en los dos países.
- Se aplica a residentes (naturales y jurídicos) de uno o de ambos estados contratantes.
- El convenio se aplica a los impuestos sobre la renta y sobre el patrimonio exigible por cada uno de los Estado Contratantes, cualquiera sea el sistema de exacción.

En la siguiente tabla, se exponen los 24 convenios para evitar la doble tributación, suscritos por Chile y vigentes a la fecha:

Tabla N°12: Listado de convenios vigentes para evitar la doble tributación.

PAÍS	VIGENCIA	PAIS	VIGENCIA
Argentina	25-04-2003	Malasia	25-08-2008
Bélgica	17-07-2010	México	15-11-1999
Brasil	24-06-2003	Noruega	22-07-2003
Canadá	28-10-1999	Nueva Zelandia	21-06-2006
Colombia	22-12-2009	Paraguay	28-08-2008
Corea	22-07-2003	Perú	13-11-2003
Croacia	21-12-2004	Polonia	30-12-2003
Dinamarca	21-12-2004	Portugal	25-08-2008
Ecuador	24-10-2003	Reino Unido	21-12-2004
España	22-12-2003	Suecia	30-12-2005
Francia	10-07-2006	Tailandia	09-08-2010
Irlanda	28-08-2008	Suiza	06-08-2010

Fuente: Servicio de Impuestos Internos
(<http://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios.htm>)

Cabe señalar que la existencia de este tipo de acuerdos es valorado muy positivamente por las empresas chilenas presentes en mercados internacionales.

7.4.- Acuerdos de Previsión Social, que facilitan el desplazamiento de inversionistas, ejecutivos, técnicos y operarios.

Estos acuerdos crean un marco normativo para los temas de seguridad social entre los dos países signatarios y de esta manera permiten, la libre disposición de los aportes previsionales y diferentes aspectos acerca del pago de aportes a los sistemas de salud.

Los acuerdos dictan disposiciones generales y específicas en temas de pensiones de invalidez, vejez y sobrevivencia, y detalla los términos de aplicación según la legislación de cada país signatario.

En la siguiente tabla, se exponen los 24 acuerdos de previsión social, suscritos por Chile y vigentes a la fecha:

Tabla N°13: Listado de acuerdos vigentes de previsión social

PAÍS	
Alemania	Finlandia
Argentina	Francia
Australia	Holanda
Austria	Luxemburgo
Bélgica	Noruega
Brasil	Perú
Canadá	Portugal
Colombia	Quebec
Ecuador	República Checa
España	Suecia
Francia	Suiza
Estados Unidos	Uruguay

Fuente: Superintendencia de Pensiones (<http://www.safp.cl/573/propertyvalue-1654.html>)

7.5.- PAÍSES RECEPTORES DE INVERSIÓN CHILENA DIRECTA Y ACUERDOS QUE FAVORECEN Y PROTEGEN LAS INVERSIONES.

Habiendo revisado los principales instrumentos que dispone el Estado de Chile para promover, proteger y facilitar el proceso de Inversión extranjera directa chilena en el exterior, a continuación, se presenta un cuadro resumen en el cual se puede apreciar la distribución de estos instrumentos en los principales países receptores de inversión directa chilena.

PAIS	TLC	APPis	Doble Tributación	Previsión Social
Argentina		X	X	X
Australia (1)	X			X
Brasil			X	X
Colombia	X		X	X
Estados Unidos (2)	X			X
México	X		X	
Perú	X		X	X
Uruguay		X		X
Venezuela		X		

1) y 2) Actualmente se encuentra firmados los acuerdos de Doble Tributación y en trámite legislativo en el Congreso chileno para su tramitación

Del cuadro anterior se puede concluir lo siguiente:

- Evaluar un posible acuerdo de exención de doble tributación con Uruguay y Venezuela, considerando que ya se encuentran firmados los de Australia y Estados Unidos.
- Evaluar un posible acuerdo de Previsión Social con México y Venezuela.
- En el caso de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, bloque económico conocido como MERCOSUR, nuestro país mantiene con todos ellos un Tratado de Libre Comercio (ACE No 35). Este acuerdo establece en el CATÍTULO XV: INVERSIONES, artículo 41, lo siguiente: Los acuerdos bilaterales sobre promoción y protección recíproca de las inversiones, suscritos entre Chile y los Estados Partes del MERCOSUR, mantendrán su plena vigencia.
- En el caso particular de Brasil, su Congreso no ha ratificado la firma de acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPis). Se espera que esta situación pueda cambiar en los próximos años y nuestro país pueda firmar un acuerdo comercial.
- En general, se puede apreciar que el país posee un conjunto de instrumentos de política pública que facilitan, promueven y protegen las inversiones chilenas directas en el exterior.

VIII.- CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE CASO Y LINEAMIENTOS DE POLÍTICA PÚBLICA.

A través de este estudio de caso se pudo conocer y detallar los principales factores que inciden para que una empresa chilena decida llevar adelante un proceso de inversión directa. La teoría del paradigma ecléctico de Dunning o Paradigma OLI, fue el marco conceptual utilizado. El estudio consideró además, el rol de Estado en este proceso, desde el punto de vista de la protección efectiva de estas inversiones y los mecanismos y herramientas que dispone el inversionista para proteger sus inversiones en el exterior.

De acuerdo a la Teoría Ecléctica de Dunning y sobre la base de entrevistas realizadas a 53 empresas chilenas con presencia internacional, las principales *conclusiones* y *lineamientos* de política pública, se exponen a continuación:

El conocimiento adquirido por las empresas unido a la capacidad de gestión y comercialización y al uso de marcas y tecnología de las empresas son las principales *ventajas de propiedad* que las empresas distinguen en su procesos de IED.

Los directivos de las empresas entrevistadas, señalan que la elección de un determinado mercado se basa principalmente en su tamaño y en la existencia de una demanda no satisfecha plenamente, lo cual configura la oportunidad comercial. Son cada vez más relevantes las alianzas con empresarios locales. Ambas características unidas a la cercanía geográfica, a la posibilidad de acceder a terceros mercados vía exportación de productos y la disponibilidad de recursos naturales son las principales *ventajas de localización*.

Un mayor posicionamiento de mercado, la obtención de importantes economías de escala, el control de canales de comercialización y un mayor conocimiento, obtenido a través de la experiencia en negocios internacionales, son las principales *ventajas de internacionalización*

De acuerdo a los resultados obtenidos en este estudio de caso, se pudo corroborar que una de las características del proceso de exportación de capitales chilenos al exterior es la *continuidad en las actividades* que desarrollan los empresarios. Por lo cual, *“la IED chilena es horizontal”*, en el sentido de que se continúa haciendo en el extranjero lo que se hace dentro del país. De igual modo, las empresas chilenas presentes en diversos mercados, en general, gozan de una excelente imagen, tanto por el producto que generan, como por el comportamiento organizacional que han mantenido durante su permanencia en cada país. Los proyectos de internacionalización que han concretado las empresas chilenas en los últimos años, han significado un gran cambio en el tamaño de las compañías y en los niveles de posicionamiento de mercado alcanzados. Esta mayor presencia

y crecimiento ha provocado un importante desarrollo profesional en el capital humano de las empresas.

También se aprecia, que en general, las empresas valoran muy positivamente la existencia de acuerdos comerciales en los cuales se establezcan las reglas para el comercio de bienes, servicios y las inversiones directas. Junto con ello también valoran muy positivamente la existencia de acuerdos de exención de doble tributación y acuerdos de previsión social.

Desde el punto de vista de la protección de las inversiones chilenas directas, el Estado Chileno pone al alcance de los inversionistas los mecanismos necesarios que le permiten una adecuada protección. Los acuerdos para la promoción y la protección recíproca de las inversiones (APPIs), así como los capítulos relativos a la inversión extranjera, incorporados en los Tratados de Libre Comercio (TLCs) negociados por Chile, otorgan al inversionista (nacional y extranjero) el derecho de someter, al conocimiento de un tribunal arbitral internacional, una diferencia o controversia comercial. Estos acuerdos cubren significativamente los países receptores de capitales chilenos. En este sentido, el CIADI sigue cumpliendo un rol destacado en materia de resolución de diferencias de controversias entre inversionistas y Estados.

A partir de este estudio de caso, también es factible proponer algunos *lineamientos de política*, las cuales se presentan a continuación:

Tal como se ha señalado, desde el punto de vista de la protección de las inversiones, el Estado Chileno pone al alcance de los inversionistas los mecanismos necesarios que le permiten una adecuada protección. Sin embargo desde el punto de vista del apoyo a las empresas chilenas que inician sus inversiones directas en el exterior, en la actualidad no existe ninguna Institución del Estado Chileno comprometida de manera formal y sistemática en esta tarea.

A partir del año 2011, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) ha definido que su misión institucional será: “Ejecutar y coordinar la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales, la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales, la colaboración en el extranjero a las entidades que promocionan la inversión extranjera en Chile y el *apoyo a la inversión chilena en el exterior.*”

Esta última frase, nueva en la misión institucional, releva la importancia de este proceso y la necesidad de que las oficinas comerciales de Chile en el mundo, principalmente en los países receptores de inversión chilena directa, incorporen de manera formal en sus funciones, el apoyo a los inversionistas chilenos en cada mercado y no sólo un seguimiento y monitoreo de sus actividades, como ocurre actualmente.

Esta “nueva” mirada de las relaciones económicas de nuestro país, debe comprender que el actual contexto de globalización en el cual Chile se ha incorporado, requiere de la colaboración público-privada. Así, las empresas y el gobierno deben actuar en alianza para procurar el progreso de la economía en su conjunto y en particular de las más empresas más pequeñas.

Por lo tanto, junto con el apoyo a los exportadores nacionales, se propone incluir un programa específico para apoyar al inversionista chileno en el exterior. Este programa debiese considerar recursos para la realización de actividades como la búsqueda de oportunidades de inversión, asistencia a foros de inversiones y encuentros de cooperación empresarial, realización de agendas de negocios, búsqueda de socios estratégicos, entre otros. En este mismo orden de ideas se propone además una mayor difusión respecto de la legislación y normativa para la IED en los estados receptores, obtención de visas de trabajo, alcance y procedimientos asociados a los acuerdos de doble tributación, y una mayor difusión de los instrumentos que los inversionistas disponen para la solución de controversias.

Lo que se propone en definitiva es incluir la inversión chilena directa en las políticas públicas, y que el inversionista tenga la calidad de cliente, y que pueda postular o demandar servicios específicos para atender sus necesidades y que finalmente apoyen su proceso de internacionalización.

Indudablemente esta política pública deberá estar enfocada en apoyar principalmente a las pequeñas y medianas empresas. En este línea y siendo el conocimiento empresarial uno de las principales ventajas de propiedad de aquellas empresas que ya han iniciado su proceso de internacionalización, el desarrollo de un programa de “coaching empresarial” para el traspaso de experiencias y aprendizajes de estas materias sería de mucha utilidad.

A N E X O S

ANEXO N°1

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: CONCEPTOS Y CARACTERÍSTICAS ENTREGADOS POR LA OCDE.

Para la OCDE, la inversión extranjera directa refleja el objetivo de establecer un interés duradero por una empresa residente en una economía (inversor directo) en una empresa que es residente en una economía distinta a la del inversionista directo (empresa de inversión directa). La participación duradera implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa de inversión directa y un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. La propiedad directa o indirecta del 10% o más de una empresa residente en una economía por un inversor residente en otra economía es una prueba de esa relación. Se puede argumentar que en algunos casos, una propiedad de sólo el 10% de participación no podrá dar lugar al ejercicio de una influencia significativa, mientras que por otro lado, un inversor puede poseer menos del 10%, pero tiene una voz efectiva en la gestión. Sin embargo, la metodología recomendada no permite una cuantificación menor al umbral del 10% y recomienda su aplicación estricta para asegurar la consistencia estadística entre los países.

La inversión directa comprende la transacción inicial que cumpla el umbral del 10% y todas las operaciones y posiciones financieras posteriores, entre el inversor directo y la empresa de inversión directa, así como las operaciones de clasificación y las posiciones de inversión extranjera directa entre las empresas compañeras que están constituidas e incluidos en el marco para las relaciones de inversión directa. La inversión directa no se limita únicamente a la inversión de capital, también se refiere a los beneficios reinvertidos y entre las deudas de la empresa.

El Inversor Extranjero Directo

Un inversionista extranjero directo es una entidad (una unidad institucional) residente en una economía que ha adquirido, ya sea directa o indirectamente, al menos el 10% del poder de voto de una sociedad (10% de las acciones de una empresa), o equivalente (una empresa no constituida en sociedad), con domicilio en otro economía.

Un inversor directo podría clasificarse en cualquier sector de la economía y podría ser cualquiera de los siguientes:

- i) Un individuo.
- ii) Un grupo de personas relacionadas
- iii) Una empresa constituida o no constituida en sociedad;
- iv) Una empresa pública o privada
- v) Un grupo de empresas relacionadas

- vi) Un organismo gubernamental
- vii) Un Estado, la confianza o la organización de la sociedad de otros, o
- viii) Cualquier combinación de los anteriores

En el caso de que dos empresas poseen cada una el 10% o más de los demás derechos de voto, cada uno es un inversor directo en los demás

Empresa de Inversión Extranjera Directa

Una empresa de inversión extranjera directa ó empresa de inversión directa, es una empresa residente en una economía y en la que un inversor residente en otra economía, posee directa o indirectamente el 10% o más de su poder de voto (10% del capital accionario) o su equivalente para una empresa no constituida en sociedad.

El umbral numérico de la propiedad del 10% de los votos determina la existencia de una relación de inversión directa entre el inversor directo y la empresa de inversión directa. Una propiedad de al menos el 10% del poder de voto de la empresa es considerada como la prueba necesaria de que el inversor tiene influencia suficiente para tener una voz efectiva en su gestión. En contraste con otras medidas tales como las estadísticas sobre la actividad de las empresas multinacionales, la inversión directa no requiere control por parte del inversor.

Para facilitar las comparaciones internacionales y para lograr la coherencia global de las estadísticas de IED, la definición de referencia se recomienda una aplicación estricta de la regla del 10%. Por lo tanto, no se debe calificar el umbral del 10% adicional, mediante la aplicación de otros criterios. La definición de referencia no recomienda el uso de otras consideraciones, como la representación en el consejo de administración, la participación en la política de los procesos de toma de otros materiales transacciones entre empresas, la prestación e intercambio de personal directivo, de información técnica y el suministro de préstamos a largo plazo más bajos que las tasas de mercado existentes.

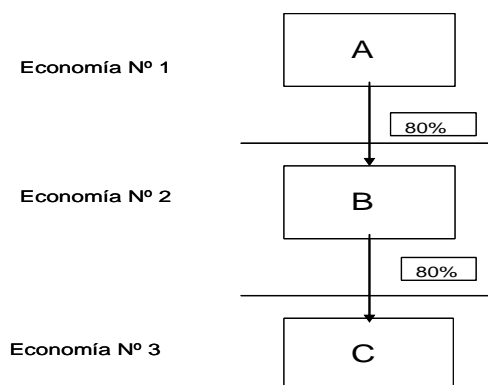
Las definiciones de los inversionistas directos y empresas de inversión directa se desprenden de la relación inmediata entre dos empresas. Como se señaló anteriormente, las estructuras jurídicas de las empresas relacionadas puede consistir de muchas empresas vinculadas a través de las cadenas de propiedad.

El marco para las relaciones de inversión directa es una metodología generalizada para identificar y determinar el grado y tipo de relaciones de inversión directa. Este marco permite a las personas que manejan las estadísticas, poder determinar la población de los inversionistas directos y empresas de inversión directa que se incluirán en las estadísticas de IED.

Así, en la figura N°1, las empresas A, B y C se encuentran en diferentes economías. La empresa A posee el 80% del poder de voto (participación accionaria) en la empresa B y es un inversor directo en B. La empresa B, a su vez, posee el 80% del poder de voto en la empresa C y es un inversor directo en C. A tiene el control sobre B, y por medio de su control sobre B, tiene un control indirecto sobre C. Como resultado, las transacciones financieras entre A y C son también relevantes a la IED, a pesar de que no tiene una directa participación en C.

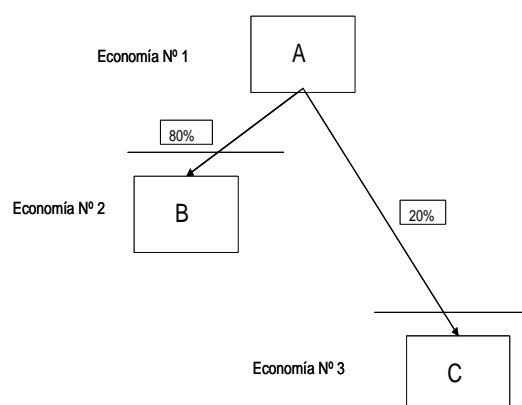
Así, las transacciones y posiciones financieras, así como los flujos de ingresos asociados entre A, B y C deben ser incluidos en las estadísticas de inversión extranjera directa.

Figura N° 1: Continuidad de Control



No es raro que una entidad sea un inversor directo en más de una empresa de inversión directa. En la Figura N° 2, las empresas A, B y C se encuentran en economías diferentes. La empresa A posee el 80% del poder de voto en la empresa B y es un inversor directo en B.

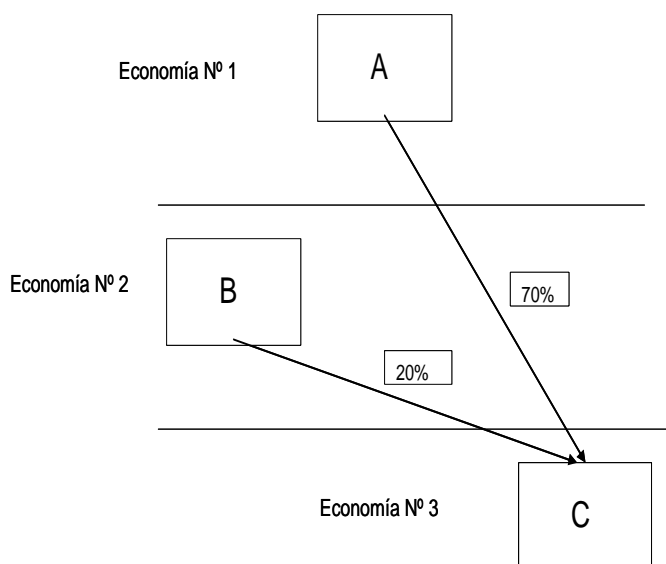
Figura N° 2: Empresas miembros



La empresa A también posee el 20% del poder de voto en la empresa C y es un inversor directo en C. La empresa A controla B y tiene una influencia significativa en C. Como resultado, las transacciones y posiciones financieras entre B y C son también relevantes para las estadísticas de IED a pesar de que no hay participación en el capital entre ellas. Por ejemplo, B puede aumentar el capital que presta a C a una tasa favorable debido al control de A.

En la Figura N° 3, hay dos relaciones superpuestas de inversión directa, uno con la empresa A como el inversor directo y la otra B como inversor directo. La empresa de inversión directa, C, está en una relación de inversión directa con A y B. Empresa C está controlada por un inversionista directo, que posee el 70% de los votos de C, y C es significativamente influido por el inversionista directo B, que posee el 20% del poder de voto de C. A pesar de su propiedad común de C, las empresas A y B no se encuentran en una relación de inversión directa entre sí.

Figura N° 3: Múltiples Inversores Directos



El marco para las relaciones de inversión directa, tiene como objetivo identificar todas las empresas sobre las que el inversor tiene influencia significativa en el 10% como criterio de poder de voto para la IED. En esta determinación, es necesario determinar si cada empresa en cuestión es una subsidiaria, asociada o no es pertinente para la inversión extranjera directa - las tres categorías combinadas pueden ser exhaustiva e individualmente excluyentes. Las empresas que son filiales o empresas asociadas se incluyen en la relación de inversión directa, mientras que las clasificadas como no influidas no están incluidas.

Filiales de la IED

Las filiales de la IED son las siguientes:

- i) Una filial es una empresa en la que un inversor posee más del 50% de su poder de votación es decir, es controlada por el inversionista,
- ii) Cuando un inversionista y sus filiales en forma combinada poseen más del 50% de la votación poder de otra empresa, esta empresa también es considerada como una filial del inversionista para los propósitos de la IED.

Asociados en la IED

Asociados en la inversión extranjera directa son los siguientes:

- i) Una asociada es una empresa en la que el inversionista posee directamente al menos el 10% de los votos y no más del 50%.
- ii) Cuando un inversionista y sus filiales poseen al menos el 10% de la votación poder de una empresa, pero no más del 50%, la empresa se considera como un asociado de los inversores a efectos de la IED;
- iii) Cuando un socio, ya sea como individuo o en combinación con sus subsidiarias, posee más del 50% de una empresa, esta empresa se considera a efectos de la IED como un asociado de nivel superior de los inversores.

DEFINICIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DEL ACUERDO GENERAL SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS (AGCS)

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios⁶ (AGCS), es uno de los acuerdos de mayor alcance de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Su propósito es liberalizar progresivamente el “comercio de servicios” entre los miembros de la OMC.

El comercio de servicios se define de manera muy amplia para incluir la inversión extranjera directa en servicios tales como salud, educación, agua, pensiones, transporte, etc. Entre otras cosas, la liberalización implica la eliminación de cualquier medida gubernamental que podría favorecer a un proveedor nacional frente a uno extranjero, como por ejemplo los subsidios públicos preferenciales. Significativamente, también incluye terminar con los monopolios públicos, así como la desregulación cuando una norma se considera demasiado onerosa para los inversionistas y proveedores de servicios extranjeros.

⁶ En inglés sus siglas son GATS

Los servicios representan el sector de más rápido crecimiento de la economía mundial, representan dos tercios de la producción, un tercio del empleo y cerca del 20% del comercio mundial.

El Acuerdo abarca todos los servicios objeto de comercio internacional - por ejemplo, banca, telecomunicaciones, turismo, servicios profesionales, etc. De él se definen cuatro medios (o "modos") de los servicios de comercio:

- Servicios suministrados de un país a otro (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales), oficialmente conocido como "suministro transfronterizo" (en la jerga de la OMC, el "modo 1")
- De los consumidores o empresas que hacen uso de un servicio en otro país (por ejemplo, turismo), oficialmente "consumo en el extranjero" ("modo 2")
- *Empresas extranjeras que establecen filiales o sucursales para suministrar servicios en otro país (por ejemplo, bancos extranjeros que se establecen las operaciones en un país), oficialmente "presencia comercial" ("modo 3")*
- Las personas que viajan de su país para suministrar servicios en otro (por ejemplo, modelos o consultores), oficialmente "presencia de personas físicas" ("modo 4")

Así, desde el punto de vista de los servicios, la Inversión Extranjera Directa, queda establecida en el modo 3, a través del establecimiento de filiales o sucursales para suministrar servicios en otros países.

ANEXO N°2

PAUTA DE ENTREVISTA REALIZADA A EMPRESAS MATRICES Y FILIALES EN EL EXTERIOR⁷

I. BREVE RESEÑA DE LA EMPRESA Y FACTORES QUE INFLUYERON EN EL INGRESO AL MERCADO XXXXX.

Sr. XXXXXX, comente brevemente la historia de la empresa al ingresar en el mercado XXXXXX, en términos de:

- 1) ¿Cuáles fueron los principales razones y/o principales factores que llevaron a su empresa a invertir en xxxxxxxx ? ¿En que año inician sus operaciones?

- 2) Qué ventajas comparativas y/o competitivas de la empresa permitieron asegurar una exitosa inversión en el xxxxxxxx. ¿En qué medida influyó la especialización desarrollada en el mercado chileno sobre la resolución de abordar mercados externos?

- 3) ¿Cuáles son las ventajas que posee él o los mercados de su elección para llevar a cabo un proceso de IED?

- 4) ¿Porqué su empresa elige un mercado extranjero a través de la IED en lugar de perseguir los modos alternativos, sin control de la propiedad extranjera de la actividad, como por ejemplo exportaciones o licencias?

- 5) ¿Cual es la valoración que su empresa hace del régimen legal para la inversión extranjera en xxxxxxxx?

- 6) ¿Qué forma -o formas- escogió vuestra empresa para implementar su inversión en Xxxxxxxx? (Socios Locales ó alianzas estratégicas con socios de terceros países, compra de activos existentes, inversiones green-field, participación accionaria, otras). Explique brevemente.

⁷ Pauta elaborada y utilizada por el Departamento de Inversiones en el Exterior de DIRECON, Ministerio RR.EE.

- 7) ¿En qué medida contribuye ésta inversión al posicionamiento estratégico de su empresa? ¿En que medida ha influido el proceso de inversión en Xxxxxxxx (y/o en terceros países) sobre el flujo de exportaciones de su empresa?
- 8) Indique, por favor, en qué grado los diferenciales por costo de capital, rentabilidad y riesgo país conforman un aliciente real para la inversión de su empresa en Xxxxxxxx. ¿Aplican los mismos criterios para inversiones realizadas por su empresa en otros países?.
- 9) ¿En qué otros países ha realizado o realiza inversiones vuestra empresa? Participación porcentual respecto de la inversión total de la empresa en el exterior. La empresa cuenta con inversiones en:
- 10) ¿Cuáles son los principales productos fabricados y/o comercializados por su empresa en Xxxxxxxx? ¿Cuál es su participación de mercado?
- 11) ¿Importa insumos o productos terminados desde Chile? ¿Cuáles, valor, monto US\$?
- 12) ¿Existe encadenamiento productivo entre la empresa matriz y la inversión en Xxxxxxxx?
- 13) ¿En qué provincias (departamentos u otra denominación territorial) se encuentra radicada su inversión?

II. PROBLEMAS QUE HA ENFRENTADO

14) ¿Cuáles son los problemas o dificultades que ha debido enfrentar su empresa en XXXXXXXX?

15) ¿Le ha permitido resolver algunos problemas a su empresa, los acuerdos suscritos entre ambos países, a saber:? ¿Cómo los evalúa?

- a. Acuerdos Comerciales
- b. Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones
- c. Acuerdo sobre Doble Tributación.

III. IMAGEN DEL EMPRESARIADO

16) ¿Cómo evalúa Ud., la imagen que posee el inversionista Chileno en este Mercado?.

17) ¿Qué factores han sido claves para el nivel de imagen que Ud., describió?

IV. SUGERENCIAS PARA EL ESTADO CHILENO

18) ¿En función de todo lo anteriormente conversado, que sugerencias o propuestas tendría Ud., para el estado Chileno o nuestra Oficina Comercial?

19) ¿Ud., considera que las herramientas y mecanismo que pone el Estado de Chile (TLCs, APPIs) para la protección de sus inversiones son suficientes? Los conoce bien?

V. EFECTOS DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

20) ¿Nos podría Ud. señalar y explicar brevemente cuales han sido los principales efectos que ha generado este proceso de IED en su empresa y cómo ellos han influido en el desarrollo de su actividad comercial?

VI. CUANTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Finalmente le agradeceremos responder las siguientes consultas:

RESUMEN DE LA INVERSIÓN EN xxxxxxxx

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Inversión total (acumulada) (US\$ millones)							
Inversión Anual promedio (US\$ millones)							
Valor activos (US\$ millones)							
Facturación anual (US\$ millones)							
Tributo anual pagado al estado Xxxxxxxx (US\$ millones)							
Empleo generado (personas): • directo x año • indirecto x año							
Total Exportaciones (si las hubiere)(US\$ millones)							
Exportaciones totales de la empresa							
Participación sobre las exportaciones totales de sector de Xxxxxxxx (%)							
Participación en producción total de Xxxxxxxx (%)							

Anexo N°3: Respuestas respecto de las ventajas de propiedad de las empresas entrevistadas.

	Total
Ventajas de Propiedad	17
Conocimiento empresarial del rubro	9
Especialización desarrollada en el mercado nacional	8
Capacidad de Gestión	8
Comercialización	8
Experiencia exportadora previa	8
Experiencia previa en el mercado nacional	8
Posicionamiento de marca	8
Servicio y logística	8
Utilización de cadenas de comercialización de la matriz	6
Tecnología de procesos	4
Capital humano especializado	3
Conocimiento de cadenas de comercialización	3
Imagen y Marca empresarial	3
Utilización de marca (franquicia)	3
Desarrollo de productos	2
Poseer certificaciones de Calidad	2
50 años de competencia en Chile con multinacionales	1
60 años de know how en productos de soldaduras	1
80 años de experiencia en Chile	1
Alianza global con One World	1
Alto nivel de Gestión	1
Alto nivel de Innovación	1
Buen manejo de la información del negocio	1
Buen nivel de Gestión	1
Buen portafolio de clientes	1
Buenos sistemas de comunicaciones	1
Calidad de los productos	1
Capacidad de comercialización	1
Capacidad de comercialización del producto	1
Características del Tipo de Avión	1
Combinación de un diseño único con un precio razonable	1
Competencia no se focaliza en el servicio de la empresa	1
Competitividad de la empresa	1
Competitividad en los precios	1
Conocimiento adquirido en el mercado local	1
Consolidación en el mercado Chileno	1
Contar con excedentes de producción	1
Contar con un equipo de diseñadores propios	1
Crecimiento logrado en el mercado chileno	1
Desarrollo de capital humano	1
El know how del negocio	1
Especialización del servicio	1
Especialización en procesos de cobranza	1
Especialización, Know How y Tecnología	1
Excelencia en la gestión	1
Experiencia internacional previa	1
Experiencia nacional e internacional	1
Experiencia previa en comercialización de combustible	1
Experiencia previa en el desarrollo de proyectos mineros	1
Experiencia y control en el desarrollo de proyectos inmobiliarios	1
Experiencia y el know how del negocio	1
Experiencia, gestión del negocio y un adecuado control de gestión del	1
Gestión de Productos (Calidad - Precio)	1
Imagen y Marca del producto	1
Know how y el conocimiento del negocio han sido claves para replicar	1
La experiencia y trabajo desarrollo en Chile ha sido soporte para el trat	1
Manejo de costos de producción	1
Manejo de multimarcas	1
Mejor combinación Carga –Pasajeros	1
Mejor imagen internacional	1
Nueva Tecnología	1
Nuevas visiones de los mercados internacionales	1
Nuevos conocimientos y competencias en la empresa	1
Organización de obras	1
Pertenencia a un grupo internacional	1
Poseer mejores prácticas de gestión	1
Poseer un centro de distribución en los Estados Unidos	1
Posicionamiento de mercado nacional	1
Profundidad lograda en el mercado nacional	1
Servicios de alto valor agregado	1
Soporte permanente de la casa matriz	1
Tecnología desarrollada en el mercado nacional	1
Tecnología propietaria de la empresa	1
Unificación de experiencias y puesto en práctica en cada mercado	1
Uso de canales de comercialización mixto	1
Utilización de software e ingeniería de la matriz	1
Ventajas financieras y Acceso directo al Asia Pacífico	1
Total general	161

Anexo N°4: Consolidación de respuestas respecto de las ventajas de Propiedad

Consolidación de Ventajas de Propiedad	Ventaja de Propiedad	Total	
Capacidad de Gestión	Alianza global con One World	1	
	Alto nivel de Gestión	1	
	Buen nivel de Gestión	1	
	Capacidad de Gestión	8	
	Competencia no se focaliza en el servicio de la empresa	1	
	Competitividad de la empresa	1	
	Contar con excedentes de producción	1	
	Excelencia en la gestión	1	
	Manejo de costos de producción	1	
	Mejor combinación Carga –Pasajeros	1	
	Organización de obras	1	
	Pertenencia a un grupo internacional	1	
	Poseer certificaciones de Calidad	2	
	Poseer mejores prácticas de gestión	1	
	Poseer un centro de distribución en los Estados Unidos	1	
	Servicio y logística	8	
	Servicios de alto valor agregado	1	
	Ventajas financieras y Acceso directo al Asia Pacífico	1	
	Capital Humano	Capital humano especializado	3
		Contar con un equipo de diseñadores propios	1
Comercialización	Desarrollo de capital humano	1	
	Buen portafolio de clientes	1	
Conocimiento empresarial	Capacidad de comercialización	1	
	Capacidad de comercialización del producto	1	
	Combinación de un diseño único con un precio razonable	1	
	Comercialización	8	
	Competitividad en los precios	1	
	Conocimiento de cadenas de comercialización	3	
	Especialización en procesos de cobranza	1	
	Experiencia previa en comercialización de combustible	1	
	Uso de canales de comercialización mixto	1	
	Utilización de cadenas de comercialización de la matriz	6	
	50 años de competencia en Chile con multinacionales	1	
	60 años de know how en productos de soldaduras	1	
	80 años de experiencia en Chile	1	
	Conocimiento adquirido en el mercado local	1	
	Conocimiento empresarial del rubro	17	
	El know how del negocio	1	
	Especialización del servicio	1	
	Especialización desarrollada en el mercado nacional	9	
	Especialización, Know How y Tecnología	1	
	Experiencia exportadora previa	8	
	Experiencia internacional previa	1	
	Experiencia nacional e internacional	1	
	Experiencia previa en el desarrollo de proyectos mineros	1	
	Experiencia previa en el mercado nacional	8	
	Experiencia y control en el desarrollo de proyectos inmobiliarios	1	
	Experiencia y el know how del negocio	1	
	Experiencia, gestión del negocio y un adecuado control de gestión del mismo	1	
	Know how y el conocimiento del negocio han sido claves para replicar la experiencia en otros países	1	
	La experiencia y trabajo desarrollo en Chile ha sido soporte para el trabajo desarrollado localmente	1	
	Nuevos conocimientos y competencias en la empresa	1	
Soporte permanente de la casa matriz	1		
Unificación de experiencias y puesto en práctica en cada mercado	1		
Gestión de Productos	Calidad de los productos	1	
	Características del Tipo de Avión	1	
Información de Mercado	Desarrollo de productos	2	
	Gestión de Productos (Calidad - Precio)	1	
	Buen manejo de la información del negocio	1	
Innovación	Nuevas visiones de los mercados internacionales	1	
	Alto nivel de Innovación	1	
Tecnología	Buenos sistemas de comunicaciones	1	
	Nueva Tecnología	1	
	Tecnología de procesos	4	
	Tecnología desarrollada en el mercado nacional	1	
	Tecnología propietaria de la empresa	1	
Marcas	Utilización de software e ingeniería de la matriz	1	
	Imagen y Marca del producto	1	
	Imagen y Marca empresarial	3	
	Manejo de multimarcas	1	
	Mejor imagen internacional	1	
Posicionamiento de mercado	Posicionamiento de marca	8	
	Utilización de marca (franquicia)	3	
	Consolidación en el mercado Chileno	1	
	Crecimiento logrado en el mercado chileno	1	
	Posicionamiento de mercado nacional	1	
	Profundidad lograda en el mercado nacional	1	
Total general		161	

Anexo N°5: Respuestas respecto de las ventajas de localización de las empresas entrevistadas.

Ventajas de Localización	Total
Tamaño del Mercado	18
Acceso a terceros mercados	14
Disponibilidad de recursos (terrenos)	13
Cercanía Geográfica	10
Acceso a nuevos clientes	8
Alianzas estratégicas con empresas locales	6
Mercado con abastecimiento insuficiente	5
Alianza estratégica con grupo local	4
Proximidad Geográfica y Cultural	4
Proximidad Cultural	3
Crecimiento económico del país	2
Estabilidad Jurídica del País	2
Acceso a créditos	1
Acceso al sector público del país	1
Acceso inicial a través de Joint Venture con empresas locales	1
Acompañar al retail nacional	1
Acompañar al retail nacional en proyectos de construcción	1
Alta competitividad frente a empresas locales	1
Ampliación de mercado	1
Asociación con empresas locales	1
Buena disposición de altas autoridades de Gobierno	1
Calidad de la gente	1
Compra accionaria a empresa local en funcionamiento	1
Compra de activos de empresa local	1
Compra de activos existentes y alianzas con empresa local	1
Condiciones atractivas del negocio	1
Contar con una red de distribuidores propios y concesionarios independientes	1
Control estatal lo ejerce un servicio profesionalizado	1
Disponibilidad de recursos (Energía eléctrica, combustible)	1
Distribuir exclusivo de la marca Hyundai en el país	1
Estabilidad Institucional	1
Estabilidad social y política	1
Existencia de un Programa de atracción de inversiones por parte del Gobierno local	1
Factores económicos	1
Ingreso al mercado con socio local	1
Mano de obra y bajos costos de administración	1
Mercado cercano, confiabilidad	1
Oportunidades Comerciales	1
Otorgar los servicios a los principales puertos del país	1
Pertenecer a red de alianzas de ejecutivos locales	1
Planta de procesamiento mas moderna del país	1
Pocas restricciones a la inversión	1
Portafolio mas amplio de productos	1
Posicionamiento de mercado	1
Presencia en las principales ciudades del país	1
Proximidad Geográfica	1
Sector Forestal con mucho potencial	1
Sinergías productivas	1
Ubicación cercana al principal puerto del país	1
Unico proveedor de servicios hasta 2008	1
Diversificación de productos	1
Total	128

Anexo N°6: Consolidación de respuestas respecto de las ventajas de Localización

Ventajas de Localización Agrupadas	Ventajas de Localización	Total
Acceso a terceros mercados	Acceso a terceros mercados	14
Alianzas con empresas locales	Acceso inicial a través de Joint Venture con empresas locales	1
	Alianza estratégica con grupo local	4
	Alianzas estratégicas con empresas locales	6
	Asociación con empresas locales	1
	Compra accionaria a empresa local en funcionamiento	1
	Compra de activos de empresa local	1
	Compra de activos existentes y alianzas con empresa local	1
	Ingreso al mercado con socio local	1
	Pertenecer a red de alianzas de ejecutivos locales	1
Bajos Costos	Mano de obra y bajos costos de administración	1
Cercanía Geográfica	Cercanía Geográfica	10
	Mercado cercano, confiabilidad	1
	Proximidad Geográfica	1
	Proximidad Geográfica y Cultural	3
	Ubicación cercana al principal puerto del país	1
Condiciones atractivas del negocio	Condiciones atractivas del negocio	1
	Distribuir exclusivo de la marca Hyundai en el país	1
	Sector Forestal con mucho potencial	1
	Sinergías productivas	1
	Unico proveedor de servicios hasta 2008	1
Crecimiento Económico	Crecimiento económico del país	2
	Factores económicos	1
Disponibilidad de Recursos Naturales	Disponibilidad de recursos (Energía eléctrica, combustible)	1
	Disponibilidad de recursos (terrenos)	13
Estabilidad Jurídica	Estabilidad Jurídica del País	2
	Estabilidad social y política	1
Incentivos fiscales	Buena disposición de altas autoridades de Gobierno	1
	Control estatal lo ejerce un servicio profesionalizado	1
	Existencia de un Programa de atracción de inversiones por parte del Gobierno local	1
	Pocas restricciones a la inversión	1
Proximidad Cultural	Proximidad Cultural	3
	Proximidad Geográfica y Cultural	1
Sinergia con otros proyectos	Acompañar al retail nacional	1
	Acompañar al retail nacional en proyectos de construcción	1
	Contar con una red de distribuidores propios y concesionarios independientes	1
Estabilidad Institucional	Estabilidad Institucional	1
Ventajas del nuevo Mercado	Acceso a créditos	1
	Acceso a nuevos clientes	8
	Acceso al sector público del país	1
	Alta competitividad frente a empresas locales	1
	Ampliación de mercado	1
	Calidad de la gente	1
	Diversificación de productos	1
	Mercado con abastecimiento insuficiente	5
	Oportunidades Comerciales	1
	Otorgar los servicios a los principales puertos del país	1
	Planta de procesamiento mas moderna del país	1
	Portafolio mas amplio de productos	1
	Posicionamiento de mercado	1
	Presencia en las principales ciudades del país	1
	Tamaño del Mercado	18
Total general		128

Anexo N°7: Respuestas respecto de las ventajas de internacionalización de las empresas entrevistadas

Ventajas de Internacionalización	Total
Explotar economías de Escala	17
Poder de Mercado	17
Control de canales de comercialización	12
Posicionamiento de mercado	7
Experiencia en negocios internacionales	6
Acceso a nuevos clientes	4
Desarrollo de competitividad internacional	4
Aumento de cartera de clientes	2
25% de las ventas de la empresa con presencia en 4 países	1
Acceso a nuevos canales de comercialización	1
Acceso a terceros mercados	1
Acceso a un importante número de mercados simultáneamente	1
Aumento en el nivel de ventas	1
Diversificación de cartera de clientes	1
Diversificación de productos	1
Generación de nuevos servicios empresariales	1
Plataforma comercial para la marca	1
Primera experiencia internacional	1
Redefinición de su estrategia comercial	1
Sinergia con otras inversiones	1
Tecnología les otorga alta competitividad frente a empresas locales	1
Total general	82

Anexo N°8: Consolidación de respuestas respecto de las ventajas de Internacionalización

Ventajas de Internacionalización agrupadas	Ventajas de Internacionalización	Total
Control de canales de comercialización	Acceso a nuevos canales de comercialización	1
	Control de canales de comercialización	12
	Redefinición de su estrategia comercial	1
Experiencia en negocios internacionales	Desarrollo de competitividad internacional	4
	Experiencia en negocios internacionales	6
	Primera experiencia internacional	1
Posicionamiento de mercado	25% de las ventas de la empresa con presencia en 4 países	1
	Acceso a nuevos clientes	4
	Acceso a terceros mercados	1
	Acceso a un importante número de mercados simultáneamente	1
	Aumento de cartera de clientes	2
	Aumento en el nivel de ventas	1
	Diversificación de cartera de clientes	1
	Diversificación de productos	1
	Generación de nuevos servicios empresariales	1
	Plataforma comercial para la marca	1
	Poder de Mercado	17
	Posicionamiento de mercado	7
	Sinergia con otras inversiones	1
	Tecnología les otorga alta competitividad frente a empresas locales	1
	Economías de escala	Explotar economías de Escala
Total general		82

REVISIÓN DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrés Artal, Ismael Fernández y Maite Domingo, 2003, Relaciones entre la Inversión Extranjera Directa y los flujos comerciales OCDE en Argentina durante los años 90: Estrategias Multinacionales.
- Antonio Fita Catá, 2006, Barcelona Mayo de 2006, El modelo de inserción y la posesión competitiva de los países en transición de la Europa Central en el actual entorno global.
- Barbara Koremenos, 2007, If Only half International Agreements have dispute resolutions provisions, which half needs explaining. The Journal of Legal Studies. Volume 36, Issue 1, Page 189–212, Jan 2007
- BRAINARD, L. (1993): "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with Trade –off Between Proximity and Concentration", NBER Working Paper 4269.
- Carlos Razo y Álvaro Calderón, 2010, IED hacia el exterior de Chile y su contexto de política. Vale Columbia Center, Columbia FDI profiles.
- Cantwell and Narula, The Eclectic Paradigm in the Global Economy, Int F. Of the Economics of Bussines, Vol 8, N°2, 2001, pp 155-172.
- CEPAL (2009), *"Inversión extranjera directa y empresas trasnacionales en América Latina y el Caribe"*.
- CEPAL (2008), *"Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2007"*. José Luis Machinea, Secretario Ejecutivo, CEPAL.
- CEPAL; *"La Globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional"*, Osvaldo Rosales, Director División de Comercio Internacional e Integración, revista Cepal 97, Abril de 2009.
- COASE, R. (1937), "The Nature of The Firm", *Económica* 4 (13-16) November, pp 386-405
- CIADI, Centro Internacional de arreglo de diferencias Relativas a Inversiones. Carga de Casos del CIADI-Estadísticas 2010.
- Daniel Chudnovsky y Andrés López, 1999, Las empresas Multinacionales de América Latina, características, evolución y perspectivas..
- DIRECON (2009), www.direcon.cl ; *"La inversión directa de capitales chilenos en el mundo 1990 – 2009"*, Departamento de Inversiones en el Exterior.
- DIRECON (2009), Libro: Chile 20 años de Negociaciones Comerciales.
- Dunning, 1980, 1988, 1993, Paradigma Ecléctico.

- Fernando Hernández Contreras, Modelo integral de competitividad económica para las empresas
- The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", JOHN H. DUNNING, Int. J. of the Economics of Business, Vol. 8, No. 2, 2001, pp. 173± 190
- Jiménez Martínez, 1997, pp 111-131, Determinantes para la internacionalización de las Pymes Mexicanas, Irene.
- JOHANSON, J. y WIEDERSHEIM–Paul, F. (1975): "The Internationalisation process of the Firms: Four Swedish Case Studies". Journal of Management Studies, 305–22.
- JOHANSON, J. y VAHLNE, J. E. (1977): "The Internationalisation Process of the Firm– A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment". Journal of International Business Studies, 8, 23–32.
- KRUGMAN, P. (1991): Whats new about The New Economic Geography?.Oxford Review of Economic Policy, Vol.14, N°2.
- Leonardo Granato, Working Paper N°3, Protección del Inversor Extranjero y arbitraje internacional en los Tratados Bilaterales de Inversión.
- MUNDELL, R. (1957): "International Trade and Factor Mobility", 1957, AER.
- Oscar Bajo Rubio, Carme Días Roldan, 2002, pp 111-123, Inversión Extranjera Directa, Innovación tecnológica y Productividad, una aplicación a la industria Española.
- PORTER, M. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York.
- VERNON, R. (1966): "International Investment and International Trade in the Product Cycle". Quarterly Journal of Economics, vol. 80 (1), 190–207.