

Informe de la jornada
Chile: nueva estrategia para la inversión extranjera
Madrid, 13 de mayo de 2014

Apertura: D. Jaime García-Legaz, secretario de Estado de Comercio

- El marco para la inversión extranjera en Chile es propicio: el país tiene seguridad jurídica, un sólido marco institucional, separación efectiva de poderes, apertura comercial y una economía potente.
- La inversión española se beneficia del acuerdo entre España y Chile de protección recíproca de inversiones y de un convenio para evitar la doble imposición entre los dos países.
- El 12,9% de la inversión extranjera en Chile es española. España es el segundo país que más invierte en Chile, por detrás de EE. UU.
- El comercio bilateral ha crecido a buen ritmo, duplicándose desde 2008 hasta alcanzar un valor de aproximadamente 2.700 millones de euros.

Ponencia: Nueva estrategia de inversión extranjera: oportunidades sectoriales (D. Jorge Pizarro Cristi, vicepresidente ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras - CIE Chile)

Radiografía de la economía chilena:

- Se estima que Chile crecerá el 3,6% en 2014. Es superior a lo estimado para la media de los países miembros de la OCDE y de Latinoamérica.
- Chile registra un crecimiento progresivo del PIB per cápita, la paridad de compra se sitúa en 19.104 USD y su tasa de desempleo es del 6,6%.
- Ocupa las siguientes posiciones en rankings internacionales:
 - Doing Business 2014: 34.
 - Percepción de corrupción 2013: 22.
 - Índice de Competitividad: 34.
- Históricamente, Chile es un país receptor de inversión extranjera. En términos absolutos, ocupa la 18ª posición en el ranking mundial de atracción de inversiones y la 9ª posición dentro de los países emergentes.
- Durante la última década, la inversión extranjera se situó en el 6,6% del total del PIB (promedio anual). Creció un 37,5% en los últimos cinco años.
- Tiene vigentes tratados bilaterales para evitar la doble imposición con más de 20 países.
- La inversión extranjera se concentra en *commodities*, especialmente el cobre.
- España es "muy buen socio" porque no solo invierte en minería, sino que tiene una cartera muy diversificada. España está presente en sectores como el turismo y en otros con alto valor agregado como las tecnologías de la información, el sector energético y las infraestructuras.

Nuevos lineamientos estratégicos para la promoción y atracción de inversiones:

- El objetivo de Chile es atraer inversión extranjera de calidad, que se reflejará en la sostenibilidad medioambiental, económica y social de los proyectos. La cobertura geográfica regional es otra de las prioridades del país.
- Se potenciará la inversión extranjera en el sector servicios, áreas estratégicas, energía y en aquellas con mayor nivel de transferencia tecnológica.
- El **sector eléctrico** es absolutamente prioritario. Hay una agenda energética pendiente de publicación de la que se derivarán proyectos. El objetivo es que en 2025 el 20% de la energía proceda de fuentes de energía renovables. La energía solar (en el norte) y eólica (en áreas costeras) son las energías con mejores perspectivas.
- Respecto a las **infraestructuras**, son prioritarias las obras portuarias y las mejoras de pasos fronterizos.
- El organismo público relativo a las inversiones extranjeras en Chile es el Comité de Inversiones Extranjeras CIEChile (www.inversionextranjera.cl).
- La Oficina Comercial de Chile en España es Prochile (www.prochile.gob.cl).

Chile, país plataforma: oportunidades para la industria alimentaria

- Chile ocupa el puesto 17 de los países que más alimentos exportan del mundo.
- Ventajas: fronteras naturales que protegen al país de enfermedades y plagas (los Andes, desierto, mar), desarrollo notable de estándares y trazabilidad.
- Destino de las exportaciones: 1º Holanda, 2º Rusia, 3º Reino Unido, 4º España, 5º Francia y 6º Italia. De las exportaciones a Europa, el 78% se destina a países de fuera de la UE.
- Las posiciones 4ª, 5ª y 6ª son importantes porque los tres países son potencias agroalimentarias. Chile, por lo tanto, no es un competidor, sino que ofrece productos complementarios.
- Latinoamérica es un mercado prioritario para Chile. La presencia de España en Latinoamérica hace muy atractiva la colaboración entre España y Chile.

Resumen de prioridades:

- Desarrollar las infraestructuras y el sector energético.
- Superar los problemas medioambientales actuales.
- Promover una mayor presencia de las pymes.
- Programas para la tercera edad.
- Programas de telemedicina.
- Externalización de hospitales.
- Construcción de nuevos hospitales.
- Construcción de nuevos centros penitenciarios.

Experiencia de una empresa española en Chile: Kaiku

- Kaiku es una empresa que elabora y comercializa productos lácteos. Está presente en Chile desde 1999 vía implementación productiva, a través de oficinas comerciales y a través de acuerdos de transferencia de tecnología.
- Las razones por las que seleccionaron Chile son: la afinidad idiomática, cultural y social con España, su estabilidad social, política y económica, la seguridad jurídica, las garantías sanitarias, su apertura comercial, el dinamismo del sector agroalimentario, la imagen país y la conveniencia de invertir en el hemisferio sur (ciclos lactantes).
- El proceso de internacionalización se basó en la réplica del modelo español. Pusieron en valor la experiencia adquirida en el mercado español y lanzaron productos hasta ese momento inexistentes en el mercado chileno. En 2001 crearon la marca Surlat y desde entonces han invertido más de 30.000.000 de euros en el país. Actualmente, el 20% de la producción se exporta a Venezuela y Méjico. Desde 2012 están trabajando para homologar la exportación a Europa.
- Lo que han aprendido:
 - La ingobernabilidad de Joint Ventures al 50% (nunca menos del 51%).
 - El alto coste de crear una marca desde cero (ahora compran marcas).
 - Inicialmente, poca involucración de la matriz española con la división en Chile (gran esfuerzo de coordinación).
 - Crecimiento demasiado rápido (les obligó a replegarse).
 - Coste del traspaso de funciones de expatriados a locales (contratación directa de locales).
 - Repatriación de expatriados (pérdida del know-how).
- Características del mercado chileno:
 - Relaciones sociales más francas.
 - Alta rotación de personal (prioridad de la carrera profesional).
 - Grandes diferencias sociales y salariales.
 - Burocracia, salvo en aspectos sanitarios, menor que en España.
 - Falta de profesionales cualificados en el área industrial (especialmente mandos intermedios).

Cualquier error u omisión contenido en este informe es atribuible única y exclusivamente al Club de Exportadores e Inversores Españoles, responsable de su elaboración a partir de las notas tomadas durante el desarrollo de la jornada.