

REPORTE

Caracterización y Efectos de la Inversión Extranjera Directa en Chile

AGOSTO 2021

CARACTERIZACIÓN Y EFECTOS EN LA ECONOMÍA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CHILE

ÍNDICE

1. Efectos de la inversión extranjera directa en la economía	03
2. Medición de la IED en Chile	08
3. Empresas Extranjeras y su aporte a la economía en Chile	13
Composición del catastro de empresas extranjeras	14
Empresas Extranjeras por tamaño en Chile	16
Empresas Extranjeras y la generación de empleo	17
Empresas Extranjeras por rubro de actividad	18
Empresas Extranjeras y su distribución territorial	21
Empresas extranjeras y su aporte en las exportaciones	23
Empresas extranjeras y su aporte en las exportaciones de bienes	24
Empresas extranjeras y su aporte en las exportaciones de servicios	26
Empresas extranjeras y salarios	31
Empresas extranjeras y recaudación fiscal	35
Empresas extranjeras y su aporte en I+D	35

NOTA INICIAL

El presente informe incluye datos públicos, generados por distintos estamentos del Estado, así como antecedentes de elaboración propia, obtenidos -entre otros medios- a través de encuestas. Esta información ha sido solicitada, sistematizada y comparada por InvestChile para efectos de contar con un panorama general del fenómeno de la Inversión Extranjera Directa en Chile. La fuente de la información ha sido incluida en cada caso, para facilitar cualquier análisis específico posterior y/o consultas sobre algún dato específico.



CARACTERIZACIÓN Y EFECTOS EN LA ECONOMÍA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CHILE

1. Efectos de la inversión extranjera directa en la economía

Los países, más allá de su nivel de desarrollo y necesidades, ven en la inversión extranjera directa (IED) una fuente de crecimiento económico, modernización y aumento de la renta y del empleo. Es por esto que, a nivel transversal e independiente de las orientaciones políticas de sus gobiernos, es común que se planteen el desafío de desarrollar políticas propias para, en primer lugar, atraer más y mejor inversión y, en segundo lugar, maximizar los beneficios de la presencia de empresas extranjeras en sus economías.

Los beneficios globales de la IED para las economías de los países en vías de desarrollo están bien documentados. Si la economía receptora dispone de políticas adecuadas y de un nivel mínimo de desarrollo, la mayoría de los estudios demuestran que la IED desencadena una diseminación o derrame de capacidades en áreas como innovación, tecnología o habilidades gerenciales, las que ayudan a la formación de capital humano, contribuyen a la integración en el mercado internacional, crean un clima de mayor competencia en los negocios y propician el desarrollo de las empresas locales. Todo esto contribuye a un mayor crecimiento económico, que es la herramienta más potente para aliviar la pobreza de los países en vías de desarrollo.

Además, aparte de los beneficios estrictamente económicos, la IED puede ayudar a mejorar las condiciones sociales y ambientales del país receptor mediante, por ejemplo, la transferencia de tecnologías “más limpias” y la orientación a políticas empresariales socialmente más responsables¹.

En general, se pueden distinguir los efectos de la IED tanto a nivel macro como microeconómico. Los primeros incluyen impactos en el crecimiento y el empleo, en tanto que, a nivel microeconómico, se incluyen impactos en la productividad, innovación, comercio exterior y salarios². Al respecto, se debe indicar que el impacto a nivel micro (empresas y fuerza laboral), explica gran parte del impacto macroeconómico, donde la otra parte del impacto proviene de la inversión nueva, que es un componente del producto interno bruto. Además de estos impactos, la literatura más reciente dentro de los estudios de la IED ha intentado medir las ganancias en bienestar de los consumidores y trabajadores, además de la desigualdad y sostenibilidad, temáticas que se conocen como el impacto social de la IED³.

En la dimensión macroeconómica, la IED se analiza como un flujo de divisas que aporta financiamiento menos volátil que el de otros canales, tales como la inversión de cartera. La IED puede generar un aumento directo en el stock de capital de la economía receptora, cuando se

¹ Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo, OCDE, 2002.

² Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

³ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.



trata de inversiones en nuevos proyectos (*greenfield*) o de reinversión. En ambos casos, los estudios muestran impactos positivos de la IED sobre el crecimiento y la generación de empleo.

En la dimensión microeconómica, se tiene en cuenta que las filiales de las empresas multinacionales (EMN), tienen ventajas competitivas derivadas del acceso a las tecnologías, conocimiento, procesos, prácticas productivas y comerciales de sus casas matrices. No es de extrañarse entonces que las filiales de empresas extranjeras, especialmente las instaladas en países menos desarrollados, generalmente tengan rendimientos mayores a sus competidores locales. Asimismo, las empresas extranjeras suelen estar en condiciones de operar con estándares ambientes más rigurosos y exigentes y emplean prácticas laborales más avanzadas, las cuales son difundidas y transmitidas a las empresas locales⁴.

En el caso de la I+D, las multinacionales son la fuente más importante para su generación en el mundo desarrollado⁵. Esto, porque por lo general tienen un nivel tecnológico más alto que el existente en los países en vías de desarrollo, de manera que pueden producir un efecto indirecto muy grande desde el punto de vista de los traspasos de tecnología. Si bien las empresas extranjeras tradicionalmente centralizaron sus actividades de I+D en sus casas matrices y eventualmente en sus filiales en países industrializados, en los últimos años se observa una descentralización hacia países en desarrollo y en transición en Asia, Europa del Este y, en menor medida, en América Latina, especialmente Brasil⁶. El tema es relevante en la medida en que el aumento de la productividad y la competitividad en las economías emergentes depende no solo de la incorporación de tecnologías de origen importado, sino también de la realización de esfuerzos sistemáticos a nivel local en materia de I+D, junto a otras actividades de innovación⁷.

Es reconocido que existe una brecha entre la tecnología de empresas extranjeras y locales. Las compañías que son propiedad mayoritariamente de extranjeros tienen una mayor probabilidad de contar con decisiones gerenciales claves, en particular asociadas a difusión y uso del conocimiento⁸. Uno de los beneficios más interesantes que la empresa extranjera puede ofrecer, se relaciona con su interés de nivelar a sus proveedores a través de la entrega de tecnología y conocimientos, con el fin de que sus insumos sean los adecuados para sus necesidades. Hacer esto ayuda indirectamente también a sus competidores, ya que la oferta más productiva de insumos no es un beneficio excluible. Las multinacionales no pueden evitar que sus proveedores, ahora más productivos, también vendan a sus competidores directos a menores precios. El efecto es una caída en los precios de suministros, debido a la mayor competencia (en general no le entregan sus conocimientos a un solo proveedor, para evitar comportamientos monopólicos), lo que induce la entrada de más empresas (tanto al mercado de insumos como al de bienes finales), de modo que los precios también bajan en los mercados “aguas abajo”. Estas acciones aumentan el excedente total al reducir los costos de producción y al disminuir la pérdida debido a la competencia imperfecta. De esta forma, los precios de oferta más bajos no

⁴ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

⁵ Las Empresas Multinacionales concentran más de la mitad de los gastos mundiales en I+D y más de dos tercios de los gastos privados en la materia (Anheier y Jurngensmeier, 2012).

⁶ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

⁷ R&D and Development. Daniel Lederman y William Maloney, 2003.

⁸ Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? Haskel, Pereira y Slaughter, 2007.



solo aumentan el superávit en la industria/mercado de la empresa extranjera, sino a todos los mercados donde los proveedores vendan⁹.

En el caso del comercio exterior, el principal impacto que puede asociarse al comercio de los países receptores de IED radica en su contribución a largo plazo a una integración más estrecha con la economía mundial por parte de la economía receptora, en un proceso que normalmente permitirá desarrollar y expandir las exportaciones e importaciones de dicho país¹⁰. Por el lado de las exportaciones, las empresas extranjeras tendrán una mayor propensión a exportar que las firmas locales, debido tanto a sus niveles superiores de productividad, como a su mayor facilidad de acceso a los mercados extranjeros. En el caso de las importaciones, las EMN tendrán más facilidades para abastecerse desde el exterior con insumos, bienes finales o de capital, lo que genera una mayor propensión a importar respecto de las empresas locales.

Además de todos estos efectos directos que genera la IED, también se pueden destacar los efectos indirectos que impactan sobre el conjunto de la economía receptora. Los efectos de derrame de la IED se producen cuando la entrada o la presencia de EMN aumenta la productividad de las empresas nacionales en el país receptor y las multinacionales no internalizan completamente el valor de estos beneficios¹¹. Estos efectos indirectos o derrames (*spillovers*) positivos para las firmas locales pueden ser de dos tipos:

- *Derrames horizontales o intersectoriales*¹²: donde el ingreso de nuevas EMN, o el aumento en la competitividad de las filiales ya instaladas, estimula el nivel de competencia en el mercado doméstico e induce a las firmas locales que compiten con las extranjeras, a elevar su productividad y/o a mejorar la calidad de sus productos vía imitación, innovación o nuevas inversiones.

Los derrames o *spillovers* horizontales son el resultado del conocimiento y la tecnología utilizados por las empresas extranjeras, que es transferido a empresas competidoras del mismo sector¹³. Pueden ocurrir, por ejemplo, a través de transferencias de trabajadores entre empresas, los que llevan el conocimiento adquirido en la empresa extranjera al medio local. Sin embargo, las compañías extranjeras tienen incentivos para no compartir su tecnología y conocimientos con los competidores directos, por lo que en general toman resguardos para evitar este tipo de derrames. Por lo mismo, en la literatura hay consenso en que este tipo de *spillover* es de difícil ocurrencia.

- *Derrames verticales o intersectoriales*¹⁴: donde las firmas locales se benefician de las tecnologías y prácticas organizacionales de las EMN, a través de los mayores requerimientos de calidad, innovación, costos y/o plazo de entrega que éstas suelen exigir a sus proveedores, así como de la asistencia técnica que les brindan para satisfacer dichos requerimientos. También los clientes de las EMN pueden recibir

⁹ Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. Blalock y Gertler (2008).

¹⁰ Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo, OCDE, 2002

¹¹ Does Foreign Direct Investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. Javorcik, B., 2004.

¹² Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

¹³ Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers. Newman, Rand, Talbot y Tarp, 2015.

¹⁴ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.



impactos positivos vía la disponibilidad de nuevas o mejores maquinarias, insumos o servicios.

Respecto de la forma en que estos impactos positivos de la IED se pueden verificar, normalmente se observa que pueden provenir tanto de la radicación de inversiones estrictamente nuevas, como también producto de procesos de fusiones y adquisiciones y otras operaciones de cambios de control en la propiedad de una empresa previamente existente, que pasa a manos de EMN. Esta situación se produce, por ejemplo, en la medida que los nuevos dueños del capital estén en condiciones de aportar mejores paquetes y prácticas (*blueprints*) tecnológicas y organizacionales¹⁵.

Además, es importante considerar que las filiales establecidas a través de adquisiciones son más propensas a encadenamientos locales, propiciando los derrames verticales. Esto porque las empresas recién llegadas tienen que dedicar tiempo y esfuerzo al desarrollo de vínculos, mientras que en los casos de cambio de control se pueden aprovechar las relaciones ya existentes de la empresa adquirida, argumento que también vale para las inversiones realizadas en asociación con compañías domésticas. En la medida en que la propiedad extranjera total sea un sustituto de los proyectos *greenfield*, se espera que las filiales extranjeras tiendan a depender más de insumos importados, mientras que los proyectos de inversión con propiedad nacional y extranjera compartida tenderán a obtener más recursos locales¹⁶.

Adicionalmente, las filiales de EMN también generan derrames en materia de ingresos a mercados externos, en la medida en que su actividad de exportación reduce los costos de acceso a la información sobre dichos mercados y/o facilita un proceso de aprendizaje exportador para las firmas locales, por efecto demostración o por la generación de mayor competencia. Además, el efecto demostración estimula un mayor nivel de gastos en I+D de las firmas domésticas, o -mediante derrames de conocimiento- un incremento de la productividad de las actividades de I+D locales¹⁷.

En el caso de los salarios, el pago promedio en las empresas extranjeras suele ser mayor que el pagado por las firmas locales. Esto puede deberse a un efecto composición (las filiales emplean mano de obra de mayor nivel de calificación en promedio), pero también por otras razones que las llevan a pagar salarios más altos a trabajadores idénticos, tales como¹⁸:

- ✓ búsqueda de una disminución en la rotación laboral para evitar que se disipen conocimientos propietarios o se pierdan habilidades específicas obtenidas vía capacitación *in house*;
- ✓ compensar la falta de conocimiento sobre los mercados de trabajo locales, que provoca que las EMN recurran a ofrecer salarios más altos para atraer a los mejores trabajadores, mientras que las empresas locales pueden identificar y atraer a esos trabajadores sin necesidad de incurrir en costos extras;

¹⁵ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

¹⁶ Javorcik (2004).

¹⁷ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

¹⁸ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.



- ✓ las empresas extranjeras suelen ser más rentables que las empresas locales y, por ende, tener la capacidad de ofrecer mejores salarios¹⁹;
- ✓ la formación ofrecida en las filiales de EMN es más productiva que la de empresas nacionales;
- ✓ las EMN suelen utilizar empleo más calificado, lo que incrementa la demanda de perfiles generalmente escasos, llevando a una mayor prima por capacidades (*skill premium*).

Finalmente, un último efecto de derrame positivo a considerar sería el que opera por la vía de la inversión. En ese caso, la IED genera un efecto *crowding in*, que induce a las firmas nacionales a invertir más de lo que hubieran invertido sin la presencia de las filiales de EMN, a efectos de afrontar la competencia con aquellas en mejores condiciones¹⁹.

Cabe mencionar que la materialización de *spillovers* positivos y su magnitud dependerá del tipo de estrategia que sigan las EMN; de la capacidad de absorción de las empresas locales (sean proveedoras, clientes o competidoras de las filiales); de la infraestructura física y tecnológica del país receptor; de las políticas públicas para maximizar esos *spillovers* y del contexto macroeconómico, institucional y regulatorio en que operen las firmas nacionales y extranjeras; así como de la dotación de capital humano y del nivel de desarrollo financiero de los países receptores.

A lo anterior, se debe agregar que ninguno de estos beneficios será relevante si las condiciones habilitantes de la economía local no son las adecuadas para aprovechar los beneficios que puede brindar la IED. Por ejemplo, una condición básica para generar *spillovers* es que el país receptor siga una estrategia de impulso a las exportaciones en vez de una de sustitución de importaciones²⁰. Además, en la literatura muy tempranamente se han identificado otras tres condiciones necesarias para que se generen los derrames en la economía local: a) Presencia de un umbral mínimo de capital humano en la economía local; b) Infraestructura tanto física como institucional con un buen nivel de desarrollo; u c) Clima económico y de inversiones estable.²¹

En conclusión, los impactos positivos de la IED en la economía pueden ser variados. Sin embargo, su magnitud dependerá de un conjunto de circunstancias y los resultados no son automáticos. Al respecto, los estudios de casos de países o industrias donde las EMN tienen una participación relevante se han ido reemplazando por trabajos econométricos, cuya sofisticación se ha profundizado, con el objeto de identificar de manera más precisa el efecto de la presencia extranjera como factor causal del diferencial de desempeño de las filiales extranjeras en relación con el desempeño de las firmas locales²².

¹⁹ Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021.

²⁰ Economic growth in the presence of FDI: The perspective of newly industrializing economies. Yao y Wei, 2006.

²¹ También ha sido identificado que los países con menores ingresos tienen un menor número de firmas y por lo tanto industrias menos competitivas, lo que genera que cuando las multinacionales entran a competir se hacen rápidamente con grandes participaciones de los sectores económicos, de tal forma que esos países tienen muy poca o derechamente carecen de las habilidades técnicas necesarias para absorber la tecnología que aportan las EMN. Human capital and inward FDI. Blomström, M. y Kokko, A. (2003).

²² Las políticas hacia la inversión extranjera directa. Pablo M. García, Andrés F. López, Álvaro Ons, BID, 2021

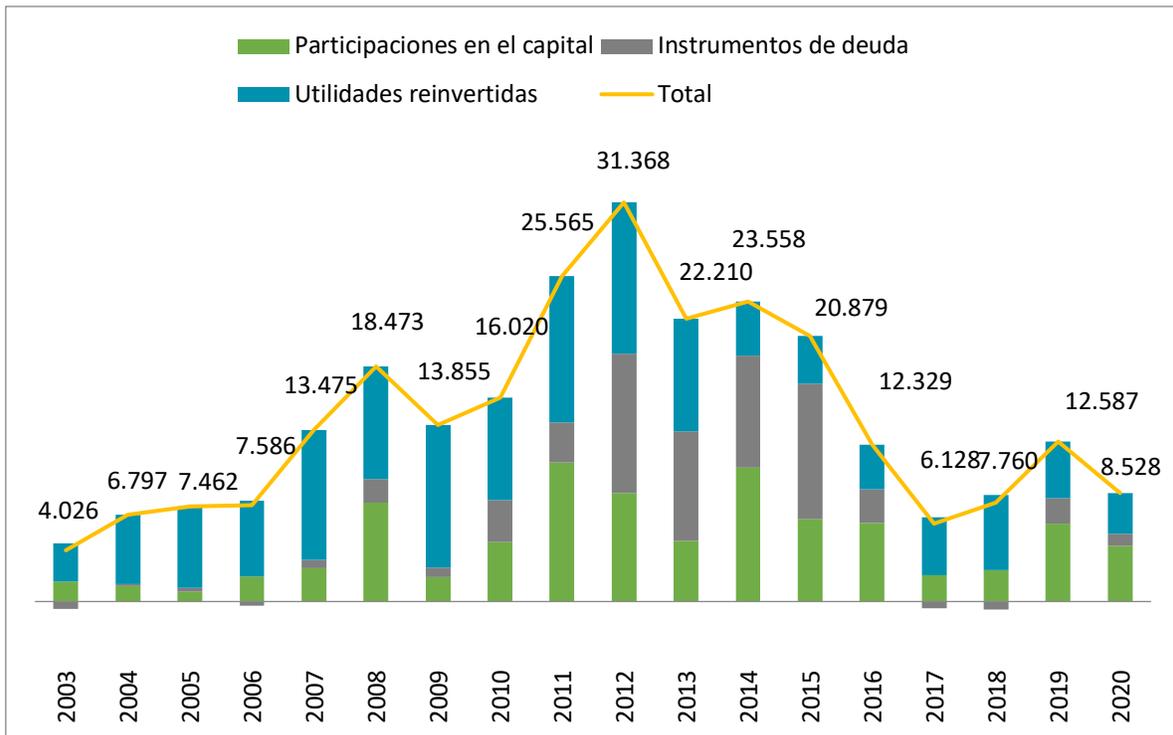


2. Medición de la IED en Chile

Chile no cuenta con un mecanismo de registro de la inversión extranjera que permita medir, de manera exacta y actualizada, los flujos de IED en nuestra economía. Por lo tanto, los procesos de análisis de la inversión extranjera se basan en las distintas estadísticas oficiales disponibles.

Una primera forma de medir la IED en el país son las estadísticas que publica el Banco Central de Chile. Según esta publicación, en el año 2020 el flujo de la IED en Chile fue de US\$8.527 millones, lo que implicó una caída del 32% en comparación con el año 2019, donde la IED alcanzó un monto de US\$12.587 millones.

Gráfico 1: Aporte Total anual IED, 2003-2020 (Millones de USD)



Estos flujos de inversión han estado destinados principalmente a la minería, los servicios financieros y el sector electricidad, gas y agua, tal como señala la distribución para los últimos cinco años. Esos mismos sectores de destino se pueden constatar en el cuadro que muestra el stock de la inversión al 31 de diciembre de 2019.²³

²³ La distribución de los flujos por sector económico de 2019 se presenta con las cifras que no contienen la revisión realizada con fecha 18-03-2021, por lo que no cuadran con las cifras acumuladas.



Tabla 1: Inversión Extranjera Directa por Sector Económico de Destino

Ítem	2015	2016	2017	2018	2019
Agricultura y pesca	343	184	406	145	56
Minería	9.759	1.390	2.263	-2.203	4.565
Industria manufacturera	1.354	16	-326	267	139
Electricidad, gas y agua	4.594	5.965	-447	3.193	711
Construcción	839	-6	405	766	-54
Comercio	1.168	1.567	2.258	738	1.446
Hoteles y restaurantes	-48	-113	0	17	14
Transporte y Almacenaje	-1.591	-204	-368	-941	-538
Comunicaciones	-335	401	-275	719	893
Servicios financieros	3.634	2.354	2.255	9.907	-149
Inmobiliarios y servicios empresariales	4	-98	105	-49	22
Otros servicios	2.933	70	-498	805	541
No asignados	-1.774	803	351	-6.043	4.282
TOTAL	20.879	12.329	6.128	7.323	11.928

Fuente: Banco Central de Chile

Tabla 2: Stock de la IED al 31-12-2019 por sector económico

Ítem	2019	Porcentaje
Agricultura y pesca	3.227	1,2%
Minería	86.242	31,6%
Industria manufacturera	14.925	5,5%
Electricidad, gas y agua	36.265	13,3%
Construcción	7.066	2,6%
Comercio	17.968	6,6%
Hoteles y restaurantes	128	0,0%
Transporte y Almacenaje	8.652	3,2%
Comunicaciones	12.307	4,5%
Servicios financieros	64.093	23,5%
Inmobiliarios y servicios empresariales	325	0,1%
Otros servicios	7.237	2,7%
No asignados	14.582	5,3%
TOTAL	273.017	100%

Fuente: Banco Central de Chile

Respecto a las cifras presentadas por el Banco Central, cabe hacer presente que el monto de los flujos de IED no necesariamente representa un incremento efectivo de la inversión -el que se mide a través de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF)- o un incremento de capital productivo en una economía receptora (e.g. maquinaria, equipo, planta, etc.). Lo anterior es así debido a que existe un problema de temporalidad de la inversión, porque el registro del flujo de



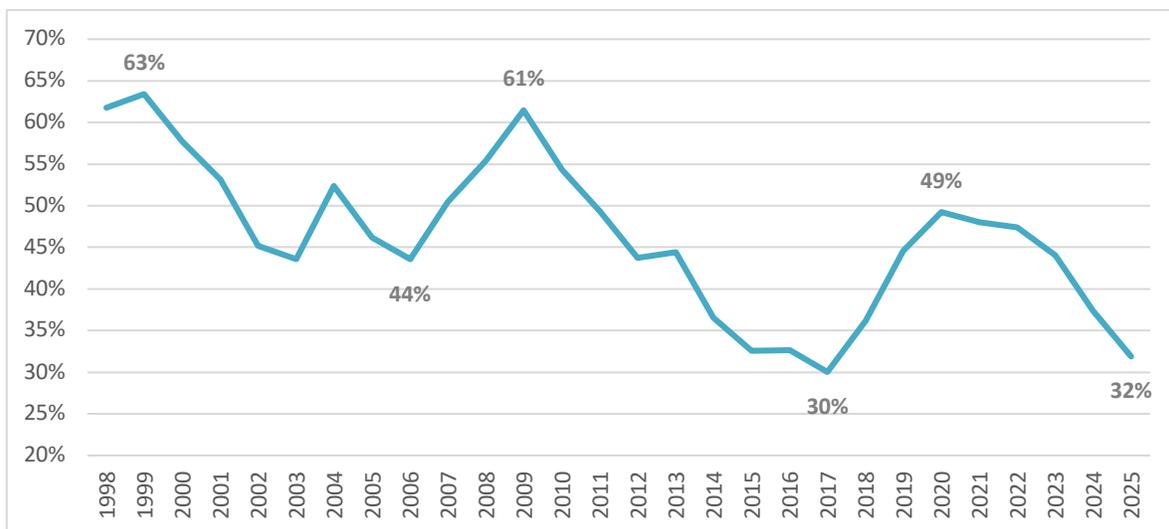
IED no necesariamente coincide con la inversión efectiva, así como también debido a un problema de cobertura de ésta. Los flujos de IED pueden destinarse a la adquisición de activos ya existentes, por lo tanto, un alto flujo de IED no es representativo del aumento de capital en una economía. Por otra parte, las empresas pueden adquirir bienes de capital mediante el endeudamiento bancario que, por su naturaleza, no constituye IED, pero sí representa una inversión productiva en el país. Este punto es muy válido sobre todo en el área de concesiones, donde los inversionistas extranjeros levantan capital en el país para llevar adelante las actividades adjudicadas.

Catastro de Proyectos de Inversión de la Corporación de Bienes de Capital

En Chile no contamos con cifras específicas de Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) de origen extranjero, que permitan medir la IED. Por lo anterior, para obtener datos sobre IED y sus efectos en la economía, se han estimado cifras cercanas a este concepto, a través de la información por proyectos proporcionados por la Corporación de Bienes de Capital, los que se han dividido por su origen entre extranjeros y nacionales.

De esta forma, una serie histórica permite apreciar la relevancia que ha tenido la IED en los nuevos proyectos de inversión catastrados por la Corporación de Bienes de Capital. Desde 1998 a 2020 el promedio de la participación del capital extranjero en los proyectos de inversión fue de un 46%, con una caída a un promedio de 39% en los últimos cinco años, atenuada por una recuperación en los dos últimos años.

Gráfico 2: Evolución de la Participación de la Inversión Extranjera en el Total de Inversiones



Fuente Corporación de Bienes de Capital (CBC)

A nivel sectorial, las áreas de minería y energía comparten los primeros lugares en el promedio de participación porcentual, abarcando entre ambos un 70% del valor de los proyectos catastrados.



Tabla 3: Participación sectorial promedio 1998-2020

Participación sectorial promedio 1998-2020	
Sector	Promedio
Electricidad, gas y agua	35%
Forestal	0%
Industria manufacturera	4%
Inmobiliarios y servicios empresariales	4%
Minería	36%
Obras Públicas	14%
Otros servicios	5%
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	3%

Fuente Corporación de Bienes de Capital (CBC)

IED en los Proyectos de Inversión gestionados por InvestChile

InvestChile pone énfasis en atraer proactivamente nuevos proyectos de inversión, que impacten positivamente en la economía nacional, tanto a través de la creación de empleos como por los capitales involucrados.

En este sentido, la cartera de inversión extranjera directa medida de acuerdo con los servicios proporcionados por InvestChile el año 2020, implicó un aumento de un 23% respecto al 2019, alcanzando los US\$21.898 millones, y con 495 iniciativas en diferentes etapas de consolidación.

Tabla 4: Cartera de Inversión Extranjera Directa 2020 atendida por InvestChile.

Cartera de Proyectos InvestChile		
Sector	N° Proyectos	Monto US\$ (millones)
Energía	34	7.871
Minería y Proveedores	39	7.099
Servicios Globales	163	3.903
Industria Alimentaria	105	1.133
Misceláneos	91	937
Infraestructura	7	439
Financiero	34	416
Turismo	22	102
Total	495	21.900

Fuente: InvestChile



Los sectores con mayor monto de inversión dentro de la cartera corresponden a energía y minería. Sin embargo y no obstante la importancia de estos sectores por los montos involucrados, en la cartera de InvestChile destaca, además, el tercer lugar que ocupa el monto asignado a los servicios globales y que representa la mayor cantidad en número de proyectos atendidos por la agencia.



3. Empresas Extranjeras y su aporte a la economía en Chile

La presente sección expone una breve caracterización de las empresas extranjeras establecidas en Chile y su aporte a la economía, considerando variables tales como tramo de ventas, empleados, rubro y ubicación por región.

Los aportes realizados por las empresas de inversión extranjera son variados: sabemos que el 40% de la inversión realizada anualmente en Chile con fines productivos corresponde a compañías de IED²⁴. Del total invertido por las grandes empresas internacionales en nuestro país, en promedio un 71% es destinado a inversión productiva (edificios, plantas, vehículos, maquinarias, equipo computacional, software, entre otros)²⁵. De hecho, alrededor del 54% de las grandes empresas de capital extranjero que se han instalado en Chile, lo ha hecho creando proyectos desde cero (inversión greenfield). Es decir, se instaló capacidad productiva que no existía en nuestra economía, generando nuevos empleos y potenciando industrias relacionadas²⁶.

Para la construcción de las estadísticas se solicitó información al Servicio de Impuestos Internos sobre contribuyentes que sean personas jurídicas, catalogadas como empresas vigentes y respecto de las cuales al menos 10% de su propiedad final pertenezca a alguna persona jurídica o natural con domicilio o residencia en el extranjero.

Un contribuyente es clasificado como empresa por el SII, cuando cumple con uno o más de los siguientes atributos:

- ✓ Es identificado como contribuyente de 1^a Categoría
- ✓ Presenta declaración jurada 1887²⁷
- ✓ Es declarante vigente de IVA²⁸

Por lo tanto, el catastro de empresas personas jurídicas establecidas en Chile fue elaborado sobre la base de tres fuentes de información del SII, contenidas bajo el Formulario 29, el Formulario 1887 y la Información del catastro de contribuyentes registrados en el SII. Los datos corresponden al año tributario 2020, es decir al año comercial 2019, por lo que pueden variar producto de rectificaciones por parte de los contribuyentes, o bien por procesos de fiscalización realizados por el organismo.

²⁴ Estimación en base a datos de la CBC

²⁵ Encuesta de la inversión extranjera y Clima de Inversión, InvestChile

²⁶ Encuesta de la inversión extranjera y Clima de Inversión, InvestChile

²⁷ Es la Declaración Jurada Anual sobre rentas provenientes de sueldos, otros componentes remunerativos y retenciones del impuesto único de segunda categoría de la Ley de la Renta.

²⁸ Corresponde a las declaraciones de carácter mensual de impuestos que, legalmente, deben ser retenidos y enterados en arcas fiscales, por ejemplo, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los Pagos Provisionales Mensuales (PPM), entre otros.



En el caso del empleo, se consideró la información extraída por la Base del Seguro de Cesantía, la que contiene datos de todos los trabajadores dependientes regidos por el Código del Trabajo. Dicha base se cruzó con la información del catastro del SII para poder analizar diferencias entre empresas clasificadas como extranjeras y nacionales a nivel de empleo y renta imponible promedio.

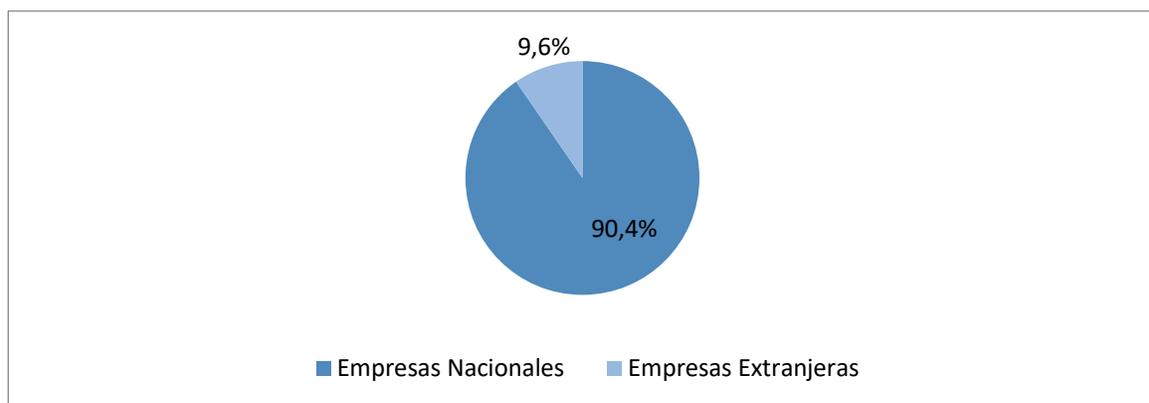
Si bien el SII cuenta con información de empleo a nivel de empresas, ésta no se consideró debido a que considera el número de trabajadores por empleador, por lo que aquellos trabajadores con más de una relación de dependencia laboral en el año se contabilizan en cada una de las empresas. La base del Seguro de Cesantía, en tanto, se construyó con la información de empleo en base a la relación principal del trabajador con la empresa²⁹.

Del cruce entre ambas bases, se obtuvo que 278.411 personas jurídicas, catalogadas como empresas del catastro del SII, tienen trabajadores que aparecen en la Base del Seguro de Cesantía, de las cuales 247.281 son nacionales (88,8%) y 31.130 son extranjeras (11,2%). Esto es coherente con la información del SII, de la cual se desprende que 256.746 empresas declararon uno o más trabajadores.

Composición del catastro de empresas extranjeras

El registro de contribuyentes del SII contiene, para el año 2019, 673.840 personas jurídicas catalogadas como empresas, de las cuales 64.680 son compañías extranjeras³⁰. Esto representa el 9,6% del universo identificado.

Gráfico 3: Distribución de empresas por propiedad del capital, 2019 (N° de empresas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII

Si bien el inicio de actividades de una empresa no significa que ésta se instaló o se creó en Chile en ese año en particular, resulta un buen proxy considerando que la declaración de inicio de actividades es una declaración jurada formalizada ante el Servicio de Impuestos

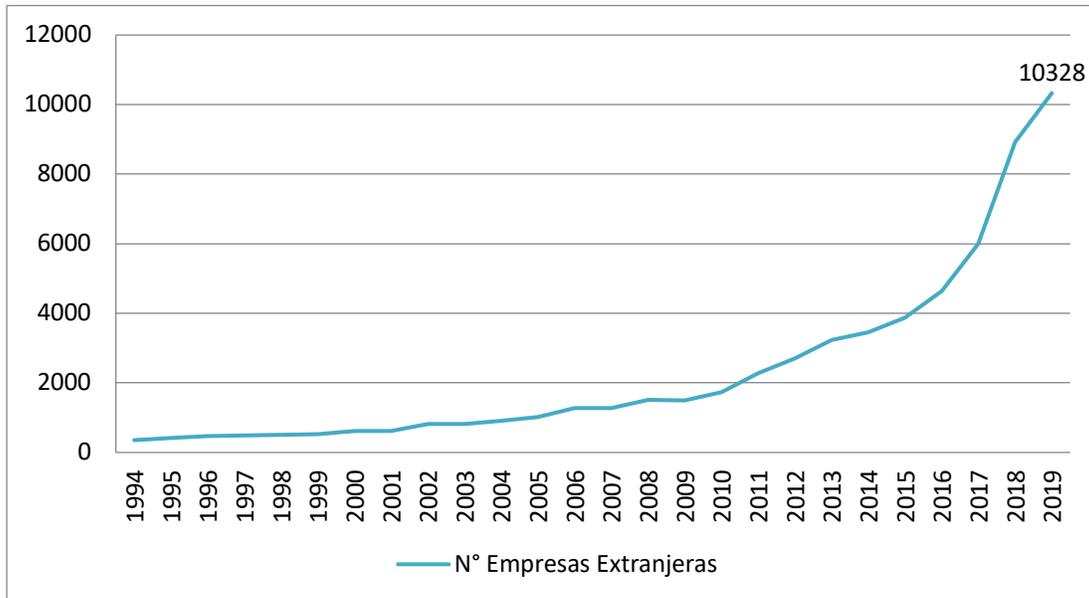
²⁹ La relación principal considera la que tenga la mayor duración, luego el mejor contrato y por último la renta

³⁰ Participación del capital extranjero es superior al igual o superior al 10% del capital total.



Internos, que da cuenta del comienzo de cualquier tipo de negocios o labores susceptibles de producir rentas gravadas en la primera o segunda categoría de la Ley de la Renta.

Gráfico 4: Inicio actividades en SII por año, 1994-2019 (N° de empresas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII

Al observar el gráfico 4, podemos apreciar el gran dinamismo del inicio de actividades comerciales por parte de empresas extranjeras en el país a partir de la década del 2000 y especialmente los últimos diez años, lo que muestra el atractivo de Chile y su potencial para atraer compañías foráneas.

Durante los años '90 y desde que existen datos disponibles³¹, el crecimiento promedio de las empresas que iniciaron actividades fue de 8,5%. Para el periodo 2000-2009 se elevó a 11,5%, mientras que en el decenio 2010-2019 fue de 21,8%. En tanto, desde la creación de InvestChile (2016), la tasa de crecimiento promedio aumentó a 28,4%.

³¹ Se excluyen las empresas que declararon su inicio de actividades previo a 1994 por confiabilidad en los datos. Por ejemplo, en el caso puntual de las empresas que iniciaron actividades el 01/01/1993, este dato puede deberse a que efectivamente iniciaron actividades esa fecha, o a que el SII normalizó a esa fecha debido a que no se contaba con registro de cuando iniciaron actividades.

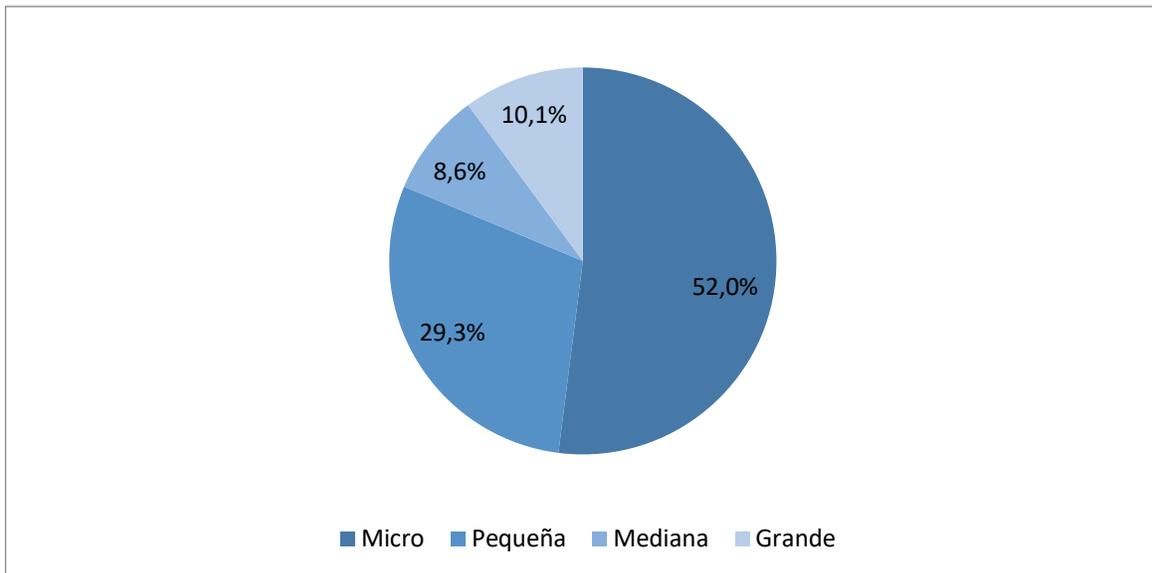


Empresas Extranjeras por tamaño en Chile

El tamaño de las empresas es una clasificación del SII en función del tramo de ventas anuales en UF al cual pertenece la compañía, distinguiéndose las siguientes categorías:

- Microempresa, desde las 0,01 UF hasta las 2.400 UF.
- Pequeña empresa, desde las 2.400,01 hasta las 25.000 UF.
- Mediana empresa, desde las 25.000,01 hasta las 100.000 UF.
- Gran empresa, desde 100.000 UF y más.

Gráfico 5: Distribución Empresas Extranjeras por Tamaño, al 2019³²
(N° de empresas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII

Del gráfico 5, se desprende que al año 2019 la mayoría de las empresas extranjeras son micro y pequeñas, lo que corrige la idea popular de que las empresas extranjeras en el país son grandes multinacionales. El 52% de las empresas extranjeras son microempresas, mientras que las pequeñas representan el 29,3% del total. Las empresas extranjeras medianas representan el 8,6%, en tanto que las grandes empresas extranjeras son solo el 10,1% del total.

³² Se excluyen del análisis 18.031 personas jurídicas ya que corresponden a empresas clasificadas como “Sin Información” en la variable “tramo de ventas”. Estas empresas corresponden a contribuyentes cuya información tributaria declarada, no permite determinar un monto estimado de ventas.



Empresas Extranjeras y la generación de empleo

A partir del trabajo realizado con las bases del Seguro de Cesantía y del SII, en materia de empleos, se puede destacar que las empresas extranjeras son responsables de más de 1.370.000 puestos formales de trabajo³³, lo que representa el 30% de los trabajadores dependientes. Esto, a pesar de que representan solo el 11,2% de las empresas totales identificadas producto del cruce de ambas bases.

La tabla 5 muestra el número de empresas por tramo de ventas que tienen al menos un trabajador que cotiza o declara en el Seguro de Cesantía y también la totalidad de los trabajadores dependientes³⁴. Como es de esperar, la mayoría del empleo es generado por las grandes empresas, que aportan el 87,8% del empleo total correspondiente a las empresas extranjeras, mientras que las medianas, pequeñas y micro aportan el 5,8%, 4,9% y 1,2% respectivamente, del total del empleo³⁵.

Tabla 5: Distribución empleo empresas extranjeras según tramo de ventas, 2019

Tramo de Ventas	Número de Empresas Extranjeras con trabajadores en la Base Seguro Cesantía ³⁶	Total trabajadores ³⁷	Promedio trabajadores por empresa extranjera	Promedio trabajadores por empresa nacional
Sin Información ³⁸	1987	4930	2,5	11,0
Micro	10750	16704	1,6	2,4
Pequeña	10866	66592	6,1	7,4
Mediana	3459	78905	22,8	30,6
Grande	4068	1203692	295,9	170,1
Total	31130	1370822		

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de la Base del Seguro de Cesantía

En la columna 4 y 5 de la tabla 5 se presenta el promedio de trabajadores por empresa según propiedad de la empresa y tramo de ventas. Es importante notar que la mayor diferencia se da en las empresas grandes, en donde el promedio de trabajadores, en el caso de las empresas extranjeras, es de 295,9, mientras que para las empresas nacionales el promedio es de 170,1 trabajadores.

³³ Como se mencionó anteriormente se considera relación laboral empresa-trabajador principal

³⁴ Se utiliza el promedio de los trabajadores que cotizaron en los 12 meses del año 2019. Por otro lado, considerando que se pueden existir periodos (meses) sin goce de sueldo se permite como máximo 1 mes de laguna en la misma relación laboral.

³⁵ Las empresas clasificadas como "Sin información" en tramo de ventas representan el 0,4% del empleo.

³⁶ Como se mencionó anteriormente, hay 33.550 empresas extranjeras del catastro de la base del SII que no registraron algún trabajador durante el 2019 en la Base del Seguro de Cesantía, por lo tanto, dichas empresas se excluyen del análisis.

³⁷ Como el número total de trabajadores que cotizaron una remuneración producto de una relación laboral principal no es igual para todos los meses del año, se calculó el promedio del número de trabajadores durante el año 2019.

³⁸ Empresas cuya información tributaria declarada, no permite determinar un monto estimado de ventas.



Si analizamos los datos de empleo por género, encontramos una leve diferencia por propiedad de la empresa. En el caso de las empresas extranjeras, el 59,6% de los trabajadores son hombres y un 40,6% son mujeres, mientras que en las nacionales, un 61,5% son hombres y un 38,5% son mujeres.

Por otro lado, al analizar la duración promedio de las relaciones laborales³⁹, se encontró que en el caso de los trabajadores que tienen una relación principal con una empresa extranjera, su relación laboral duró en promedio 43,2 meses. En las empresas nacionales el promedio fue de 32,6 meses.

Finalmente, el 80,8% de los trabajadores de las empresas extranjeras tienen una relación laboral de “duración indefinida”, mientras que el 19,2% es “a plazo o por obra, trabajo o servicio determinado”. En el caso de los trabajadores de empresas nacionales, el 67,6% corresponde a “duración indefinida” y el 32,4% es “a plazo o por obra, trabajo o servicio determinado”.

Empresas Extranjeras por rubro de actividad

El 60% de las empresas extranjeras se concentra en 5 rubros de actividades: a) Comercio al por mayor y al por menor, reparación vehículos automotores y moto (29%); b) Actividades financieras y de seguros (9%); c) Actividades profesionales, científicas y técnicas (8%); d) Actividades de alojamiento y de servicio de comidas (8%); y d) Construcción (6%).

Ahora bien, si observamos la comparación entre empresas extranjeras y nacionales por rubro, se observa que en el rubro donde hay mayor porcentaje de participación de empresas extranjeras, por lejos, es en el sector de suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado con el 48,8% de participación de empresas extranjeras, seguida por los rubros de explotación de minas y canteras; actividades de alojamiento y de servicio de comidas; comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y moto; e información y comunicaciones.

Finalmente, los rubros que concentran el mayor porcentaje de empleados de empresas extranjeras son el sector de Comercio al por mayor y al por menor, reparación vehículos automotores y moto (21%), seguido por Actividades de servicios administrativos y de apoyo (13,6%); Industria Manufacturera (13,6%); y Actividades financieras y de seguros (8,0%).

³⁹ Se consideró la cantidad de cotizaciones continuas en la misma relación laboral desde su inicio o hasta la última cotización disponible. Considerando que se pueden existir periodos sin goce de sueldo se permite como máximo 1 mes de laguna en la misma relación laboral.



Gráfico 6: Distribución de empresas extranjeras por rubro, 2019 (N° de empresas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII



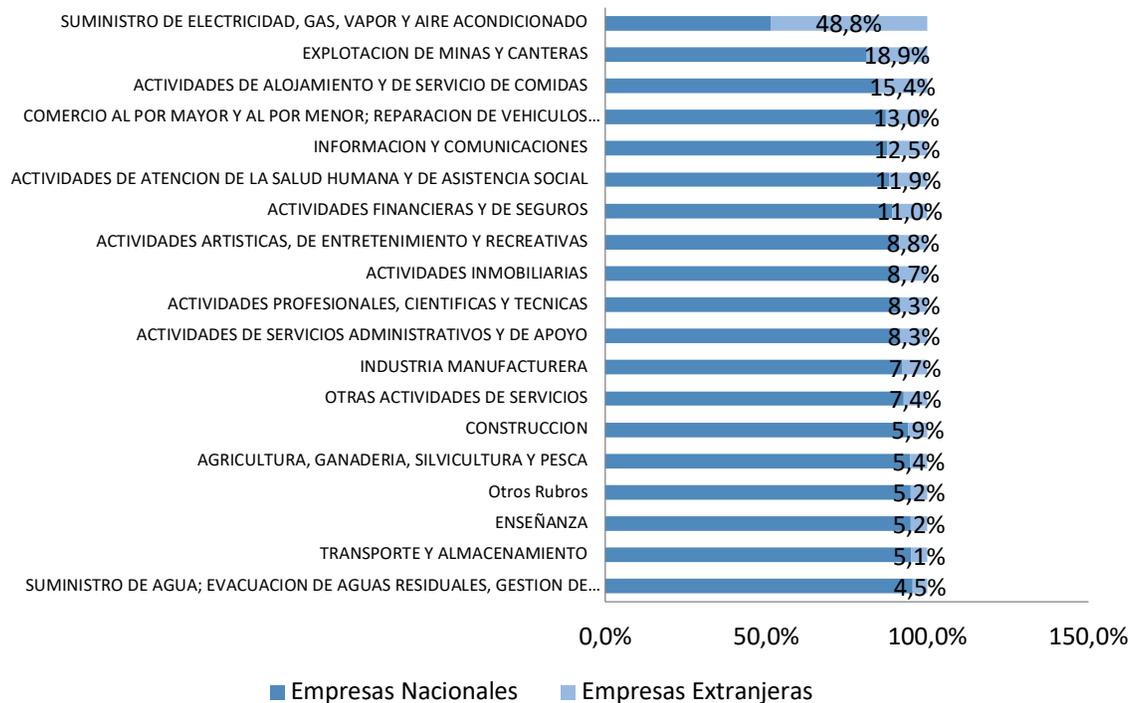
**Tabla 6: Distribución de empresas extranjeras y sus empleados por rubro, 2019
(N° de empresas)**

Rubro Económico	Total Empresas	Total Empleados	% Total Empresas	% Total Empleados
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y moto	18712	287544	28,9%	21,0%
Actividades financieras y de seguros	6018	109151	9,3%	8,0%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	5490	63178	8,5%	4,6%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	5012	101024	7,7%	7,4%
Construcción	3653	95992	5,6%	7%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	3595	34325	5,6%	2,5%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	3513	187037	5,4%	13,6%
Actividades inmobiliarias	3440	6779	5,3%	0,5%
Industria manufacturera	3416	186863	5,3%	13,6%
información y comunicaciones	2582	60499	4,0%	4,4%
Transporte y almacenamiento	2367	75255	3,7%	5,5%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1746	54289	2,7%	4%
Otras actividades de servicios	1523	20960	2,4%	1,5%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	958	14033	1,5%	1,0%
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	936	9477	1,4%	0,7%
Enseñanza	735	10178	1,1%	0,7%
Explotación de minas y canteras	627	43249	1,0%	3,2%
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descon	185	10949	0,3%	0,8%
Otros rubros no identificados	172	40	0,3%	0,0%
Total	64680	1370822	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y Base del Seguro de Cesantía



Gráfico 7: Distribución de empresas extranjeras y nacionales por rubro, 2019 (N° de empresas)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII

Empresas Extranjeras y su distribución territorial

En un dato que es consistente con la alta concentración existente a nivel agregado, a nivel nacional el 72,7% de las empresas extranjeras se ubica en la Región Metropolitana y las seis regiones más importantes (Metropolitana, Valparaíso, Tarapacá, Biobío, Antofagasta y Los Lagos) concentran prácticamente un 90% del número de empresas.

Si revisamos la distribución entre las empresas nacionales y las extranjeras, destaca la participación de las compañías foráneas en la región de Tarapacá, que alcanza a un 22% del total regional, muy por sobre el 10% que representa el promedio nacional.



Tabla 7⁴⁰: Distribución empresas extranjeras por región, 2019

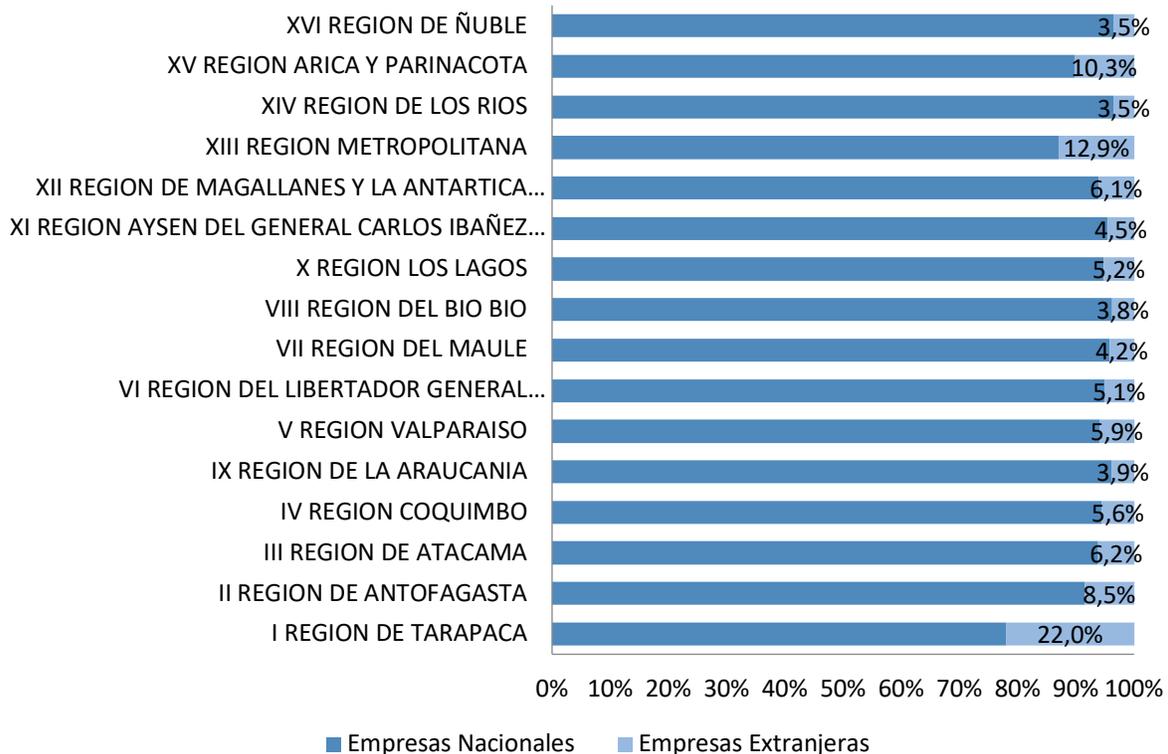
	Número de Empresas	Porcentaje por Región
I REGION DE TARAPACA	2292	3,5%
II REGION DE ANTOFAGASTA	1465	2,3%
III REGION DE ATACAMA	385	0,6%
IV REGION COQUIMBO	1111	1,7%
IX REGION DE LA ARAUCANIA	990	1,5%
V REGION VALPARAISO	3762	5,8%
VI REGION DEL LIBERTADOR GENERAL BERNARDO O'HIGGINS	1396	2,2%
VII REGION DEL MAULE	1278	2,0%
VIII REGION DEL BIO BIO	1646	2,5%
X REGION LOS LAGOS	1484	2,3%
XI REGION AYSEN DEL GENERAL CARLOS IBAÑEZ DEL CAMPO	173	0,3%
XII REGION DE MAGALLANES Y LA ANTARTICA CHILENA	416	0,6%
XIII REGION METROPOLITANA	47011	72,7%
XIV REGION DE LOS RIOS	381	0,6%
XV REGION ARICA Y PARINACOTA	489	0,8%
XVI REGION DE ÑUBLE	400	0,6%
Total	64679	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII

⁴⁰ Para el cálculo de la distribución de las empresas por región, se consideró el domicilio o casa Matriz declarado por la empresa. Pueden existir empresas que pueden tener su casa matriz o domicilio en una región particular, pero que realizan sus actividades económicas productivas en una o más regiones.



Gráfico 8⁴¹: Distribución empresas extranjeras y nacionales por región, 2019
(N° de empresas)



Empresas extranjeras y su aporte en las exportaciones

Para obtener la información en esta sección, se cruzó la información del SII con datos de las empresas que declararon exportaciones de bienes y servicios en el formulario de Declaración Único de Salida (DUS), del Servicio Nacional de Aduanas.

En el caso de las exportaciones de bienes, se excluyeron 5.030 RUT que representan a personas naturales que exportaron bienes en 2019, cuyo monto agregado exportado fue de US\$89,2 millones, lo que representa al 0,13% de monto total exportado de bienes para dicho año.

Con respecto de las exportaciones de servicios, se excluyeron 11 RUT considerando las mismas razones que se explican en el párrafo anterior. El monto exportado por estas personas representa solo el 0,03% del total del monto exportado en servicios.

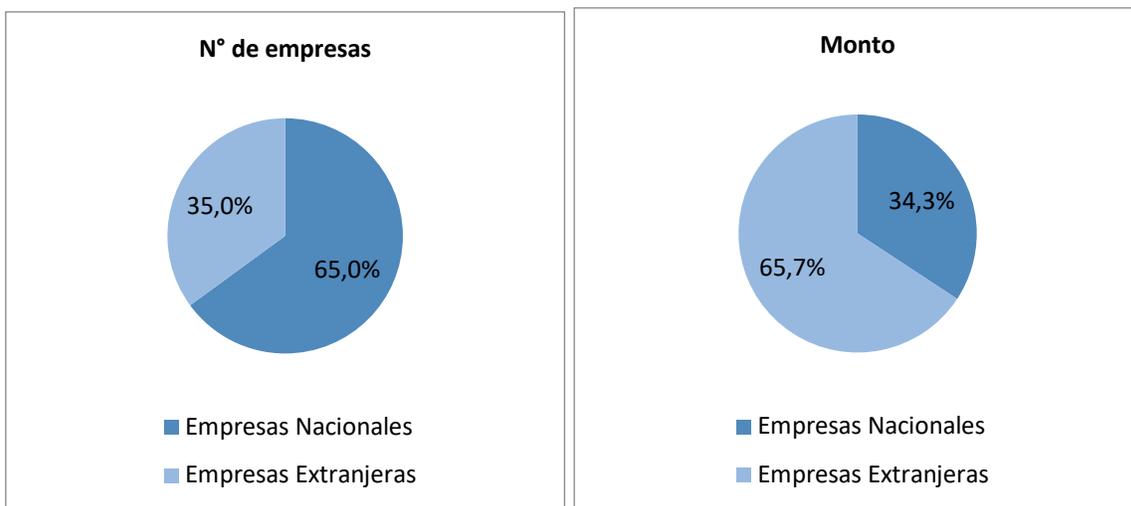
⁴¹ Para el cálculo de la distribución de las empresas por región, se consideró el domicilio declarado por la empresa. Considerar que pueden existir empresas que pueden tener su casa matriz en la región metropolitana, pero que realizan las actividades económicas en otras regiones.



Empresas extranjeras y su aporte en las exportaciones de bienes

En el año 2019, el 35% de las empresas que exportaron bienes en Chile fueron empresas extranjeras, las que representaron el 65,7% del monto total exportado, lo que equivale a US\$44.916 millones. Es decir, las empresas extranjeras exportaron casi el doble de lo que exportaron en bienes las empresas nacionales.

Gráficos 9 y 10: Distribución por N° de Empresas y por Monto Exportado, 2019

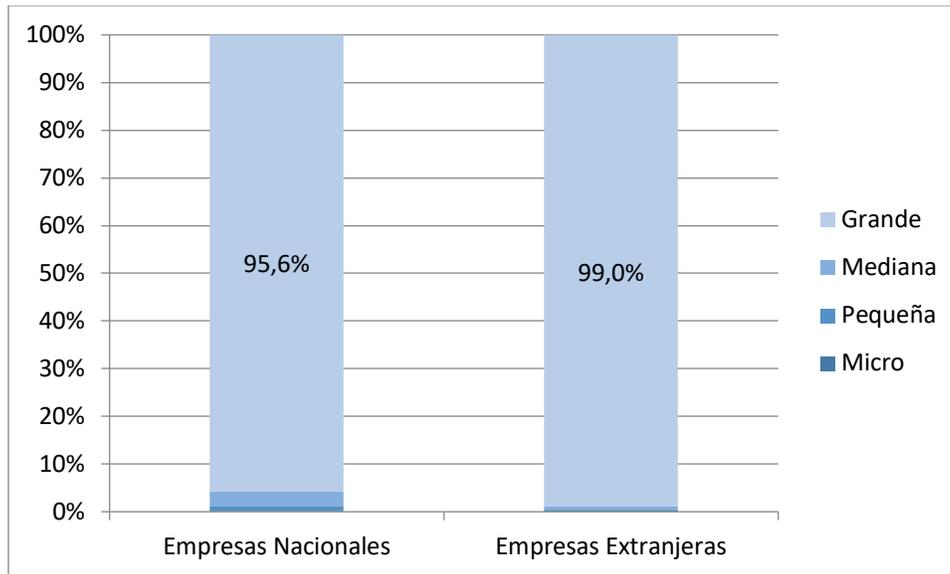


Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

Con respecto a la distribución del monto exportado en bienes por tramo de ventas, no hay una mayor diferencia entre empresas extranjeras y nacionales. Para ambos casos, casi la totalidad del monto exportado corresponde a las grandes empresas. En el caso de las empresas extranjeras, el 99% del monto total exportado corresponde a grandes empresas, mientras que para las nacionales equivale al 95,6%.

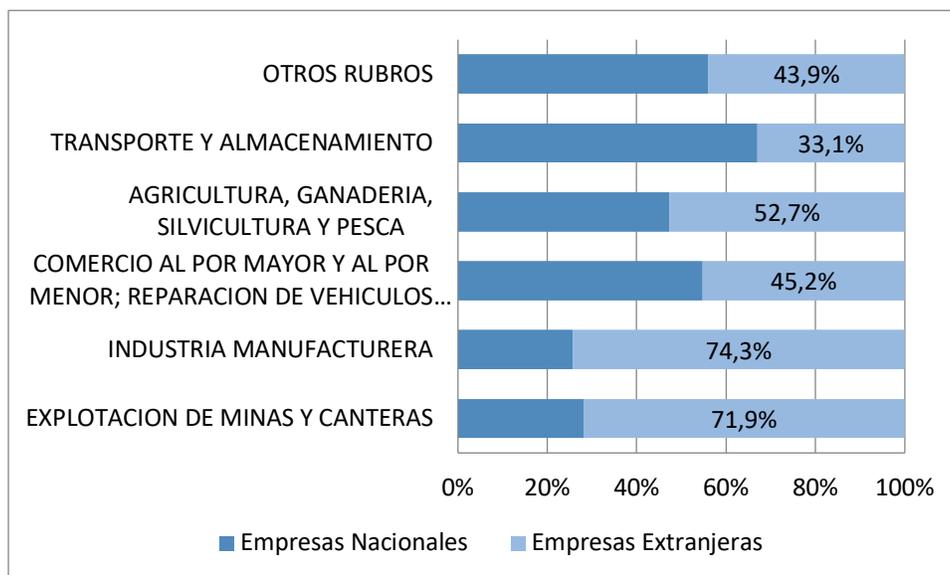


Gráfico 11: Distribución del monto exportado por tamaño de la empresa, 2019⁴²



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

Gráfico 11: Distribución del monto exportado según propiedad de la empresa por Rubro de empresa, 2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

⁴² Se excluyeron montos de exportación de aquellas empresas que en “Tramo de Ventas” se clasificaban como “Sin Información”, lo que corresponde a USD MM 22,7.



En cuanto a su distribución, prácticamente la totalidad del monto exportado en bienes se concentra en empresas que pertenecen a 5 sectores económicos: a) Explotación de minas y canteras (51,8%); b) Industria Manufacturera (21,1%); c) Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y moto (15%); d) Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (9,8%); y e) Transporte y almacenamiento (1,5%).

Destaca que el 74,3% del monto exportado por empresas pertenecientes al rubro de Industria manufacturera proviene de empresas extranjeras. La industria manufacturera, en general, al estar asociada al sector secundario, implica mayor sofisticación y valor en sus actividades productivas. En el caso del rubro de explotación de minas y canteras, el 71,9% del monto exportado proviene de empresas extranjeras. Finalmente, para el sector de empresas pertenecientes a agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, el 52,7% del monto exportado proviene de empresas extranjeras.

Respecto del destino de exportación, las empresas nacionales exportaron a 177 territorios distintos, mientras que las empresas extranjeras lo hicieron a 183 países diferentes. Por otro lado, en el caso de las empresas nacionales, el 77,9% del monto exportado por dichas empresas se concentra en los 10 principales destinos, mientras que en el caso de las empresas extranjeras, el 80,7% del monto total exportado por dichas empresas se concentra en los 10 principales destinos.

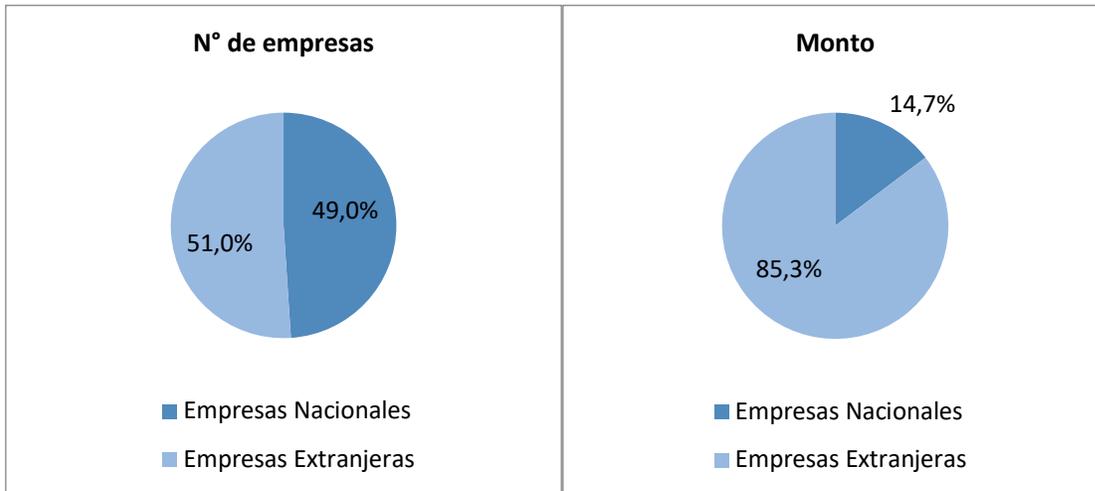
Finalmente, el top 3 de destinos de los productos de bienes chilenos provenientes de empresas nacionales son China, Estados Unidos y Brasil, mientras que para las empresas extranjeras es China, Estados Unidos y Japón. El 40,9% de lo exportado por las empresas extranjeras tiene como destino China, mientras que para las empresas nacionales ese porcentaje alcanza al 31,9%.

Empresas extranjeras y su aporte en las exportaciones de servicios

Durante el año 2019, el 51% de las empresas que exportaron servicios fueron empresas extranjeras, las que representaron el 85,3% del monto total exportado, equivalente a US\$1.073 millones. Es decir, las empresas extranjeras exportaron casi 6 veces más que lo que exportaron en servicios las empresas nacionales.



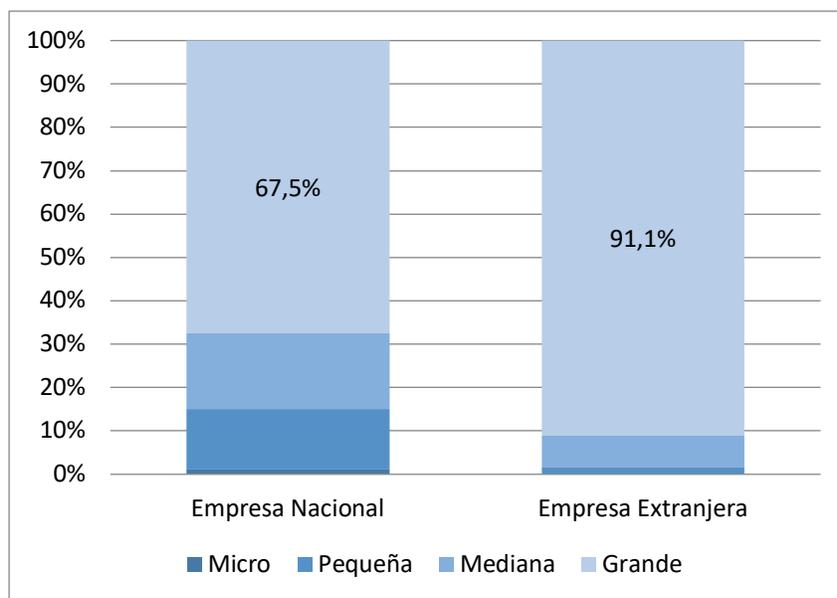
Gráficos 12 y 13: Distribución por N° de Empresas y por Monto Exportado, 2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

Independientemente del origen del capital, esto es, empresas nacionales o extranjeras, las grandes empresas son las que más servicios exportaron. Específicamente en las empresas extranjeras, el 91,1% del monto exportado provino de las grandes empresas, frente a un 67,5% de las empresas nacionales.

Gráfico 14: Distribución monto exportado en servicios por tamaño de empresa, 2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

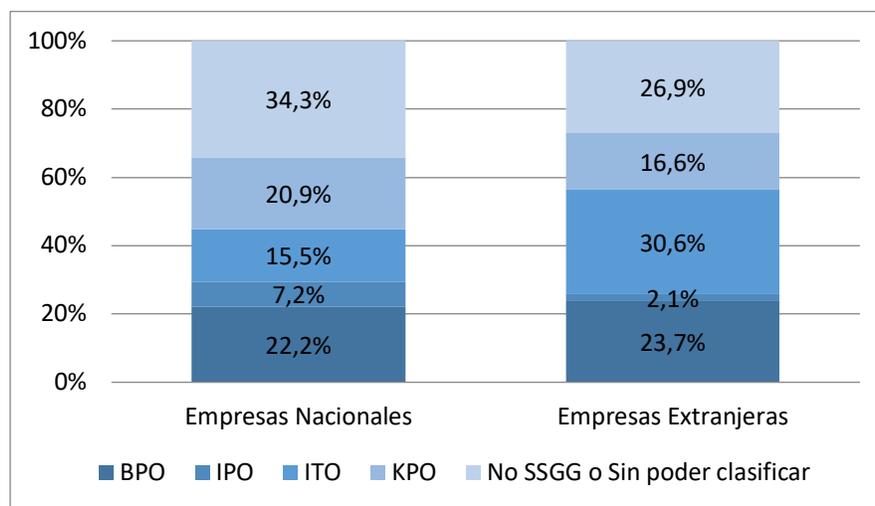


Al cruzar los códigos por tipo de servicios con la tabla de homologación a la nomenclatura de servicios globales (SSGG)⁴³, destaca que las empresas extranjeras exportan, en general, mayor magnitud y proporción de servicios globales que las empresas nacionales.

Del total del monto exportado por las empresas extranjeras, un 73,1% corresponde a estos servicios, mientras en las empresas nacionales este porcentaje corresponde a un 65,7% del total. En concreto, los SSGG corresponden a aquellos servicios de mayor valor agregado debido a la importancia del capital humano avanzado y además, en algunos casos, del desarrollo de habilidades tecnológicas requeridas para su prestación.

Destaca, además, que el 30,6% del monto exportado por empresas extranjeras corresponda a SSGG del tipo ITO (*Information technology Outsourcing*), es decir, principalmente aquellos servicios relacionados al desarrollo de aplicaciones y a la infraestructura digital.

Gráfico 15: Distribución monto exportado en servicios por categorización SSGG, 2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII, Aduanas y homologación IDC entre códigos de servicios exportados y clasificación SSGG

⁴³ Diseñada por IDC en 2017.



Tabla 8: Distribución monto exportado en servicios por categoría SNA, 2019

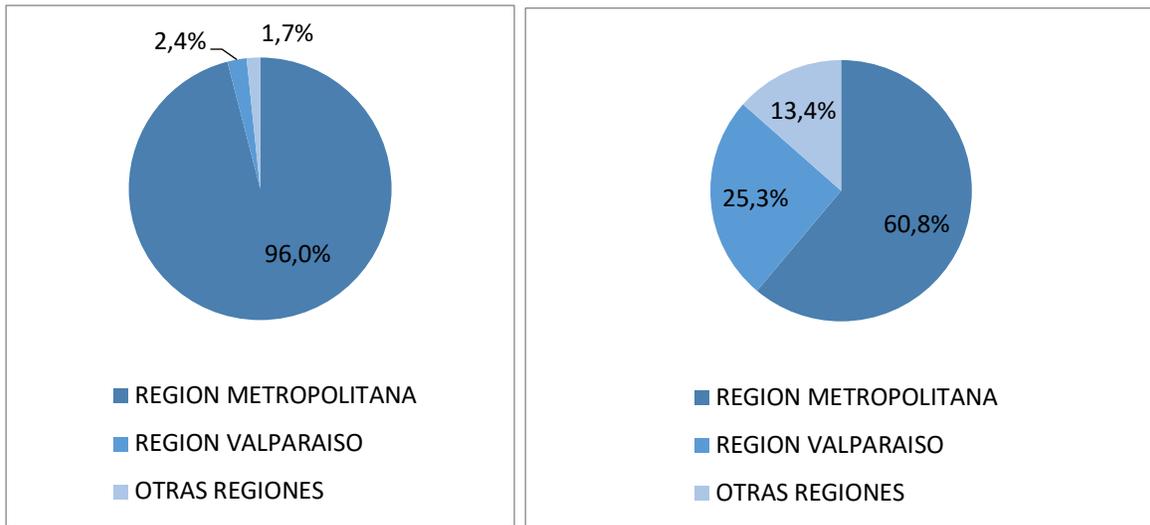
Tipo de Servicio	Empresas Nacionales	Empresas Extranjeras
Otros Servicios	13,3%	86,7%
Otros servicios prestados a las empresas	17,5%	82,5%
Servicios Audiovisuales	43,9%	56,1%
Servicios de Arquitectura	45,4%	54,6%
Servicios de Contabilidad, Auditoría y Teneduría de Libros	64,4%	35,6%
Servicios de Enseñanza	23,0%	77,0%
Servicios de I+D	37,4%	62,6%
Servicios de Informática y Servicios Conexos	8,0%	92,0%
Servicios de Ingeniería	3,2%	96,8%
Servicios de Telecomunicaciones	4,3%	95,7%
Servicios de Transporte	18,8%	81,2%
Servicios de Turismo	21,0%	79,0%
Servicios Financieros	16,9%	83,1%
Servicios Jurídicos	89,0%	11,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

Al observar el monto exportado por tipo de servicio y origen del capital de la empresa, se puede apreciar que en el caso de Servicios de Ingeniería (96,8%); Servicios de telecomunicaciones (95,7%) y; Servicios de informática y Servicios Conexos (92%), más del 90% del monto exportado proviene de empresas extranjeras. También destacan otros servicios; otros servicios prestados a las empresas; servicios de transporte y servicios financieros, en donde las empresas extranjeras exportan más del 80% del total. Solo en Servicios jurídicos y de enseñanza, las empresas extranjeras tienen una participación inferior al 50%.



Gráfico 16 y 17: Distribución monto exportado por región, Empresa Extranjera vs Nacional, 2019⁴⁴



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

Además, los datos muestran una clara concentración de las exportaciones de servicios en dos regiones del país: Metropolitana y Valparaíso. En el caso de las empresas extranjeras, el 98,4% de las exportaciones proviene de empresas con domicilio en alguna de esas dos regiones. De hecho, el 96% de lo exportado corresponde a empresas con domicilio en la Región Metropolitana.

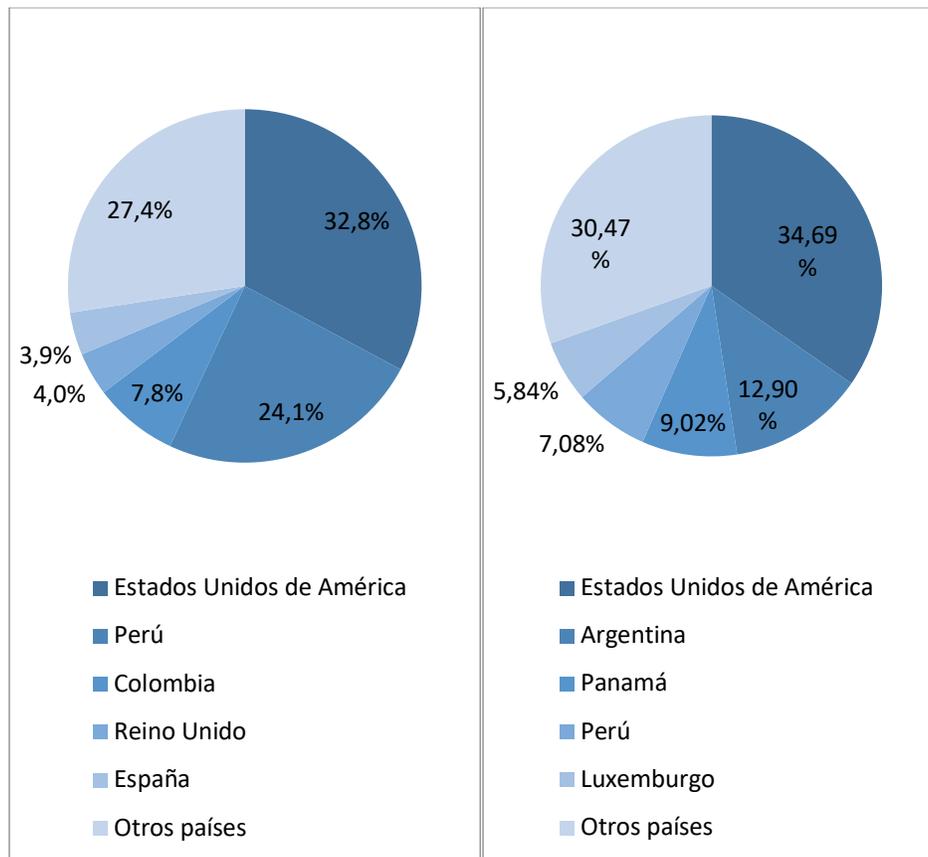
En el caso de las empresas nacionales, el 86,1% del monto exportado corresponde a empresas con domicilio en alguna de estas dos regiones. La diferencia con las empresas extranjeras, es que en este caso, la Región de Valparaíso tiene una mayor proporción de la distribución, alcanzando un cuarto del total exportado.

Con respecto a los destinos de las exportaciones de servicios, destaca que las empresas extranjeras exportan servicios a cerca de 130 destinos distintos, mientras que en las empresas nacionales el número alcanza a 84 países diferentes.

⁴⁴ Para el cálculo de la distribución del monto exportado por región, se consideró el domicilio declarado por la empresa que realizó la exportación. Considerar que pueden existir empresas que pueden tener su casa matriz en la región metropolitana, pero que realizan las actividades económicas desde otras regiones.



Gráfico 18 y 19: Distribución monto exportado por país de destino, Empresa Extranjera vs Nacional, 2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SII y de Aduanas

En ambos casos, el destino principal de las exportaciones de servicios es Estados Unidos. En el caso de las empresas extranjeras, el segundo mayor destino es Perú (24,1%), seguido por Colombia (7,8%), Reino Unido (4%) y España (3,9%), mientras que para las empresas nacionales, destaca como segundo mayor destino Argentina (12,9%), seguido por Panamá (9%), Perú (7,1%) y Luxemburgo (5,8%).

Empresas extranjeras y salarios

Consideraciones Metodológicas

Utilizando los datos de la Base del Seguro de Cesantía, se construyó una métrica que compara la renta imponible promedio de los trabajadores considerando la relación laboral principal durante el 2019. Es importante señalar que la base del Seguro de Cesantía no contiene una métrica exacta del salario, debido a que el objetivo principal de dicha base es compilar la información de los trabajadores dependientes del sector privado que aportan obligatoriamente



al Seguro de Cesantía. La cotización obligatoria para el año 2019 equivalía al 3% de la remuneración mensual imponible del trabajador, con un tope imponible de 118,9 UF.

La existencia del tope imponible es un elemento importante a la hora de analizar los datos, ya que implica que las remuneraciones de los trabajadores que ganan más del tope imponible solo quedan registradas en su remuneración hasta dicho tope (salvo algunas excepciones), lo que, en términos agregados, tenderá a subestimar el nivel general del salario. Por lo tanto, el término más adecuado a utilizar es “renta imponible promedio” y no salario promedio. Finalmente, para aquellos trabajadores cuyo salario sea igual o menor al tope de la renta imponible, implicará que la renta imponible que aparece en la Base del Seguro de Cesantía sea una aproximación cercana al salario real del trabajador.

Tabla 9: Distribución trabajadores⁴⁵ por categoría de renta imponible, 2019

	menor a 1 SM	1 SM - Tope imponible	Tope o mas
Nacional	13,0%	85,0%	2,0%
Extranjera	10,1%	84,4%	5,5%

Fuente: Elaboración propia en Base a datos del Seguro de Cesantía y el SII

De la tabla 9, se desprende que el 84,4% de los trabajadores de empresas extranjeras recibe una remuneración entre el Salario Mínimo y el Tope, mientras que 5,5% de los trabajadores de empresas extranjeras gana el tope imponible o más, versus el 85% y 2% de las nacionales, respectivamente⁴⁶.

Caracterización de la renta imponible

Las empresas extranjeras tienen una renta imponible promedio de \$1.044.259, mientras que para las empresas nacionales la renta imponible promedio del trabajador llega a los \$749.736, lo que implica una diferencia de casi \$300.000.

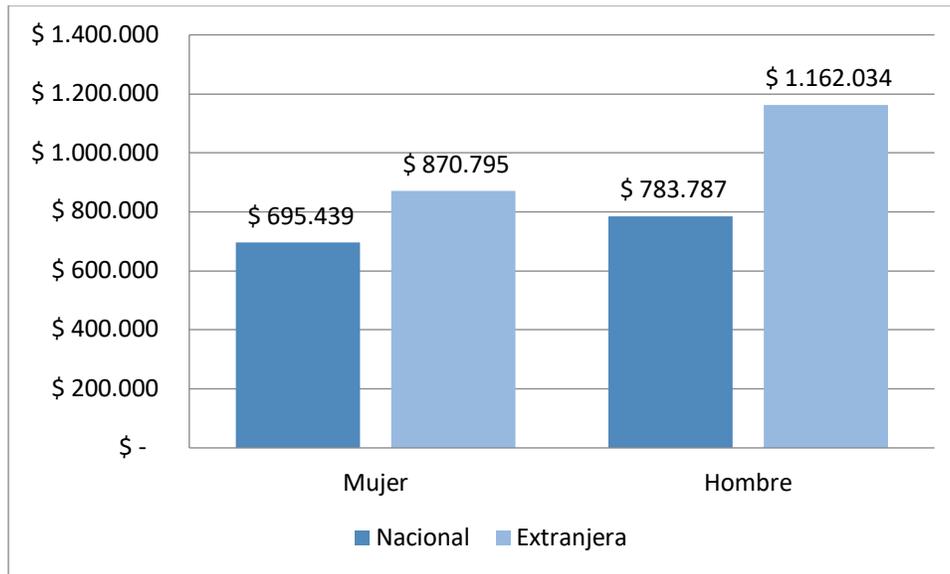
En el gráfico 20, podemos ver la renta imponible promedio según género. Tanto para hombres como mujeres, la renta imponible promedio de las empresas extranjeras es superior a la de las empresas nacionales. En términos relativos, la mayor diferencia ocurre en la renta de los hombres, donde el 67,4% de la renta imponible promedio del trabajador de empresa extranjera corresponde a la renta imponible promedio del trabajador de la empresa nacional. Finalmente, destaca que la renta imponible promedio de las mujeres que trabajan en las empresas extranjeras es superior a la renta imponible promedio de los hombres que trabajan en empresas nacionales.

⁴⁵ Al igual que en la sección anterior, se consideró el número de trabajadores promedio del 2019.

⁴⁶ Algunas pocas observaciones (trabajadores) pueden aparecer con más del tope imponible en la base de datos del seguro de cesantía, esto debido a que la AFC colapsa los movimientos de rentas, y si una persona tuvo más de un movimiento en el mismo mes en la misma empresa, esta información se suma, pudiendo resultar en una observación con la renta más alta.



Gráfico 20: Renta imponible promedio por género, 2019



Fuente: Elaboración propia en Base a datos del Seguro de Cesantía y el SII

El gráfico 21 presenta la renta imponible promedio por rubro. En primer lugar, es interesante notar que los cinco rubros en los cuales los trabajadores de empresas extranjeras tienen una renta imponible promedio mayor son: Explotación de Minas y canteras (\$2.180.316); Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado (\$1.937.661); Actividades financieras y de seguros (\$1.627.365); Información y Comunicaciones (\$1.360.637); y Actividades profesionales, científicas y técnicas (\$1.317.973).

En segundo lugar, para todos los rubros analizados⁴⁷ la renta imponible promedio de los trabajadores de empresas extranjeras es mayor al de trabajadores de empresas nacionales, salvo el rubro de actividades artísticas y de entretenimiento.

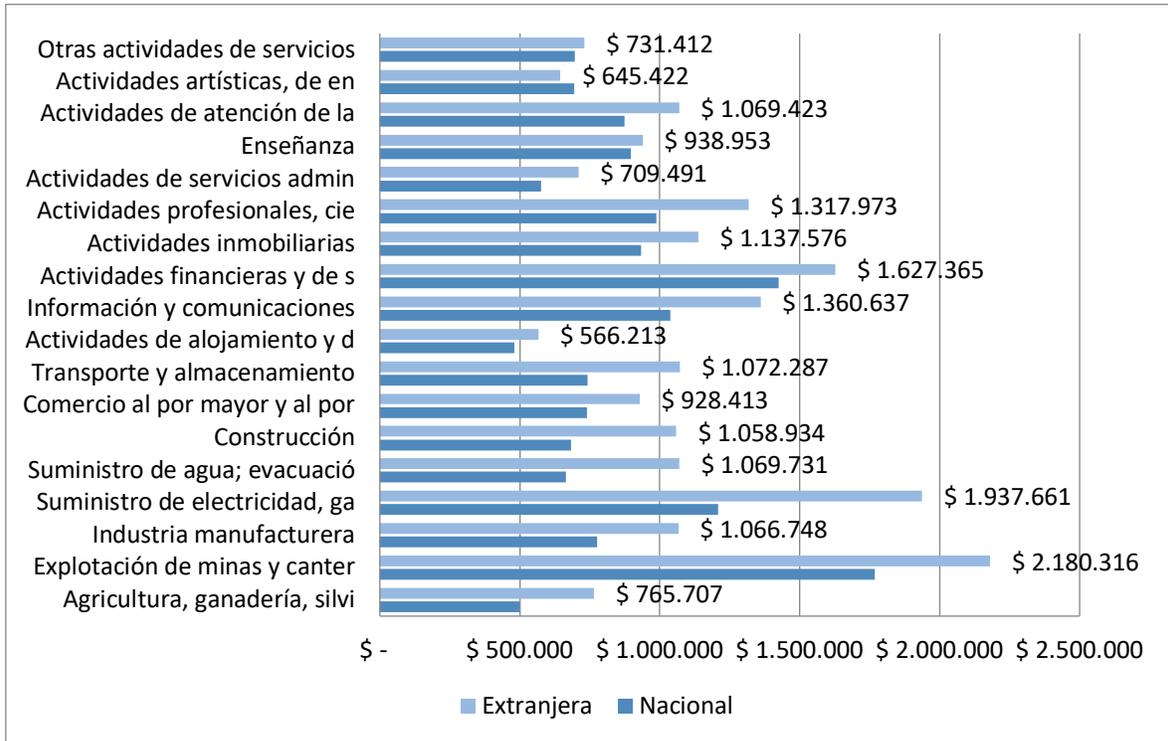
En tercer lugar, los rubros donde hay una diferencia relativa⁴⁸ mayor entre empresas extranjeras y nacionales son: Suministro de agua, evacuación de aguas residuales; Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Construcción; Agricultura, ganadería y silvicultura; y Transporte y almacenamiento.

⁴⁷ Se excluyen 3 rubros debido a que en el caso de las empresas extranjeras, tienen 1 o ningún trabajador en la Base del Seguro de Cesantía.

⁴⁸ Se calcula en base al cuanto representa la renta imponible promedio del trabajador por rubro de la empresa nacional con respecto de la empresa extranjera. Entre menor sea esa proporción, mayor será la diferencia relativa.



Gráfico 21: Renta imponible promedio por rubro, 2019



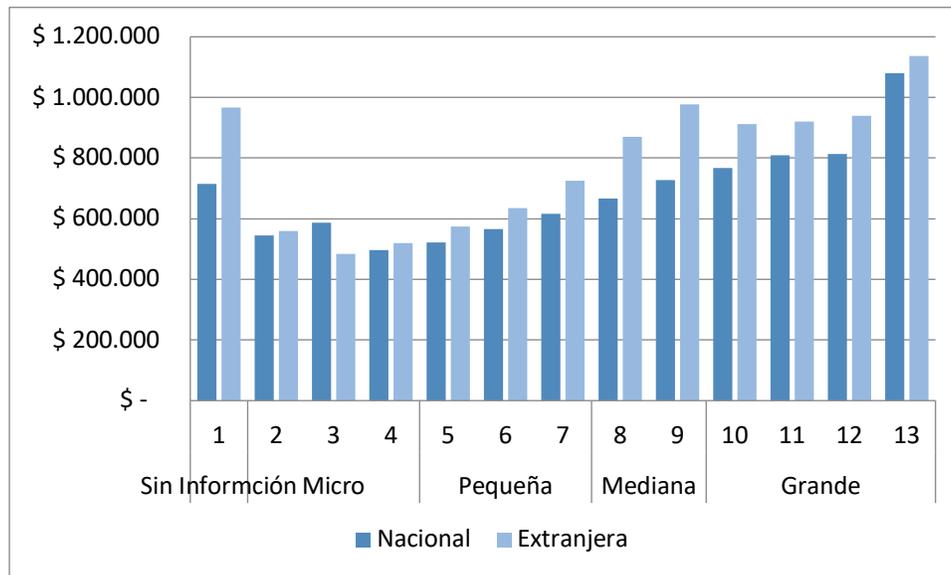
Fuente: Elaboración propia en Base a datos del Seguro de Cesantía y el SII

Finalmente, si se realiza un análisis de la renta imponible promedio del trabajador según el tramo de ventas de la empresa, se observa en el gráfico 22 que solo en el tramo 3⁴⁹, correspondiente a una parte de las microempresas, las empresas nacionales tienen una renta imponible superior a las empresas extranjeras. Por lo tanto, incluso por tramo de ventas, los trabajadores de empresas extranjeras tienen una renta imponible promedio superior.

⁴⁹ Empresas que tienen ventas anuales entre las 200,01 UF a 600 UF.



Gráfico 22: Renta imponible promedio por tramo de ventas, 2019



Fuente: Elaboración propia en Base a datos del Seguro de Cesantía y el SII

Empresas extranjeras y recaudación fiscal

El aporte fiscal de las empresas resulta clave para el financiamiento de demandas sociales. Las empresas extranjeras aportan con el 52,2% de la recaudación por concepto del Impuesto de Primera Categoría; con el 58,9% de la recaudación del Impuesto a la Renta; con el 45% de la recaudación por IVA; y con el 51,4% de la recaudación total por impuestos, a pesar de que son solo el 10% de las empresas constituidas y vigentes en Chile.⁵⁰

Empresas extranjeras y su aporte en I+D

Las empresas extranjeras superan ampliamente en actividades de I+D a las compañías nacionales (35,5% de las extranjeras vs 27,1% de las nacionales)⁵¹. Además, cerca de un 57% señala que existe transferencia explícita de I+D desde la matriz hacia su filial en Chile⁵².

De hecho, al analizar las inversiones realizadas⁵³, destacan por parte de las empresas extranjeras las inversiones en Equipos Computacionales y en Software. En la primera categoría, un 60,6% de las empresas extranjeras invirtieron en equipos computacionales comparado con un 42% de las nacionales. En cuanto a las inversiones en software, 27,6% de las empresas

⁵⁰ Estimación realizada por el SII. Se entrega información contable, es decir, respecto de los montos efectivamente pagados el año 2019, independiente de los períodos tributarios a los que correspondan.

⁵¹ Encuesta Longitudinal de Empresas, 5ta versión. Empresas grandes.

⁵² Encuesta de la Inversión Extranjera y Clima de Inversión, InvestChile

⁵³ Inversiones realizadas por empresas grandes en el 2017, fuente: Encuesta Longitudinal de Empresas, 5ta versión.



extranjeras desembolsó dinero en este insumo, mientras que en las nacionales solamente un 22,4% lo hizo⁵⁴.

Tabla 10: Tipo de actividades de innovación por origen de empresa

Investigación básica ⁵⁵	Nacional	Extranjera
No	86,6%	83,0%
Si	13,4%	17,0%
Desarrollo experimental ⁵⁶	Nacional	Extranjera
No	86,0%	81,6%
Si	14,0%	18,4%
Investigación aplicada ⁵⁷	Nacional	Extranjera
No	89,0%	83,0%
Si	11,0%	17,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de ELE5

En detalle, las empresas extranjeras realizan más actividades de innovación básica, desarrollo experimental e investigación aplicada que las empresas nacionales. Destaca la investigación aplicada, donde las empresas extranjeras superan por seis puntos porcentuales a las nacionales.

Además, ocho de cada diez empresas extranjeras grandes tienen recursos específicos (área, sección, unidad, departamento o laboratorio), para la realización de este tipo de actividades. En el caso de las empresas nacionales, este número es siete de cada diez aproximadamente.

En cuanto al capital humano utilizado, las empresas extranjeras priorizan la contratación de mano de obra calificada. De los hombres contratados por las empresas extranjeras, en promedio un 40,4% tiene educación universitaria. En las empresas nacionales este número llega solamente el 19,9%. De las mujeres contratadas por empresas extranjeras, un 41,6% tiene educación universitaria, en tanto que para las nacionales este porcentaje alcanza a un 26,7%. Para complementar lo anterior, las grandes empresas extranjeras consultadas por InvestChile indicaron que, de las inversiones realizadas en los últimos 10 años en nuestro país, un promedio de 10% corresponde a capacitación y entrenamiento de sus trabajadores, lo que indica un claro interés en mejorar la calidad del capital humano⁵⁸.

⁵⁴ ELE5, empresas grandes.

⁵⁵ Innovación básica: Consiste en trabajos experimentales o teóricos que se emprenden principalmente para obtener nuevos conocimientos acerca de los fundamentos de los fenómenos y hechos observables, sin pensar en darles ninguna aplicación o utilización determinada.

⁵⁶ Desarrollo experimental: Consiste en trabajos sistemáticos que aprovechan los conocimientos existentes obtenidos de la investigación y la experiencia práctica, produciendo conocimientos adicionales, los cuales están dirigidos a producir nuevos productos, procesos o mejoras de productos y/o procesos ya existentes.

⁵⁷ Investigación aplicada: Consiste en trabajos originales realizados para adquirir nuevos conocimientos, sin embargo, está dirigida fundamentalmente hacia un objetivo práctico específico.

⁵⁸ Encuesta de la Inversión Extranjera y Clima de Inversión, InvestChile



REPORTE

Caracterización y Efectos de la Inversión Extranjera Directa en Chile

AGOSTO 2021