

FORTALECIENDO A CHILE
COMO
PLATAFORMA DE NEGOCIOS

PROBLEMAS Y SOLUCIONES

CONFEDERACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y DEL COMERCIO

CÁMARA CHILENO-NORTEAMERICANA DE COMERCIO

JUNIO DE 2005



I. INTRODUCCION

El 22 de diciembre de 2004 se reunieron los Presidentes de la República y de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), ocasión en la que concluyeron que la mejor forma de capitalizar la cumbre de la APEC que se había realizado en Chile el mes anterior, era fortaleciendo a nuestro país como plataforma de negocios. Con miras a este objetivo, la CPC quedó con la misión de detectar los principales problemas al respecto. Para esto invitó a sumarse como socia a la Cámara Chileno Norteamericana de Comercio (AMCHAM). Este documento es el fruto de este trabajo conjunto, el que nos hemos permitido complementar con algunas propuestas de solución.

Cuando hablamos de *plataforma*, nos referimos a la consolidación de negocios que realizan las multinacionales en Chile, con el fin de prestar servicios a otros países, de realizar inversiones en ellos o de producir bienes para ser exportados a los mismos. Chile ya tiene varios activos como para ser un país plataforma, destacando la estabilidad política, económica y social; la economía de mercado eficiente, la integración a los mercados internacionales, el recurso humano y la transparencia.

Cada vez son más las multinacionales que están eligiendo a este país para instalar sus centros de llamados, de servicios compartidos, de desarrollo de software, de servicios de back y front office, etc. Sin duda que la campaña del Gobierno "Chile, País Plataforma" ha sido un aporte en este sentido. No obstante lo avanzado, todavía queda mucho camino por recorrer. Es en las tareas pendientes donde hemos concentrado los esfuerzos de este documento.

Las fuentes de este estudio fueron, en primer lugar, una encuesta confidencial que se realizó a las empresas multinacionales que tienen algún tipo de plataforma de negocios en Chile. Esta se complementó con entrevistas personales a directivos y ejecutivos de una decena de éstas. Adicionalmente, se consultó a una serie de expertos en diversos temas, a fin de formular propuestas de solución. Especialmente importante fue el apoyo de PriceWaterhouseCoopers.

Sólo fueron objeto de desarrollo los problemas que más se repitieron y que presentan una solución más clara y a corto-mediano plazo.

Esperamos que este aporte sea de beneficio para todos los chilenos e invitamos a todos los sectores interesados a hacer sus contribuciones a este proyecto-país, que puede constituir el gran negocio de Chile.

II. ENCUESTA A MULTINACIONALES CON PLATAFORMA EN CHILE

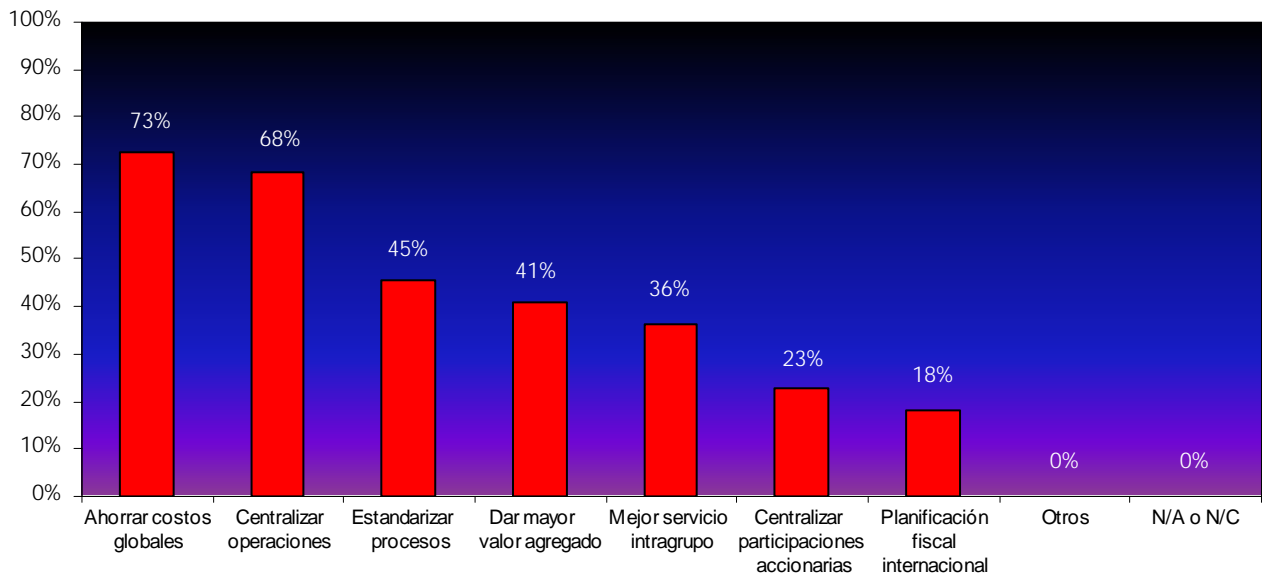
Se envió una encuesta confidencial a las 37 multinacionales que han instalado plataforma de negocios en Chile y que figuran en el registro del Comité de Inversiones Extranjeras. De éstas, 14 la contestaron. Adicionalmente, respondieron otras 8 empresas con algún tipo de plataforma en Chile, pero que no figuran en la lista mencionada. Finalmente, hubo 5 empresas que, no obstante no tener plataforma en Chile, contestaron debido a que alguna vez evaluaron tal posibilidad. Esta última información no figura en los gráficos que siguen, pero sí ha sido utilizada al momento de formular los problemas y las propuestas de soluciones.

La mayoría de las preguntas contemplaba la alternativa de responder "otros" y de hacer comentarios. Esta información, debido a que es difícil de tabular e implicaría extender mucho este capítulo, no será incluida en éste. Sin embargo, dicho material se ha utilizado al momento de formular los problemas y de proponer las soluciones.

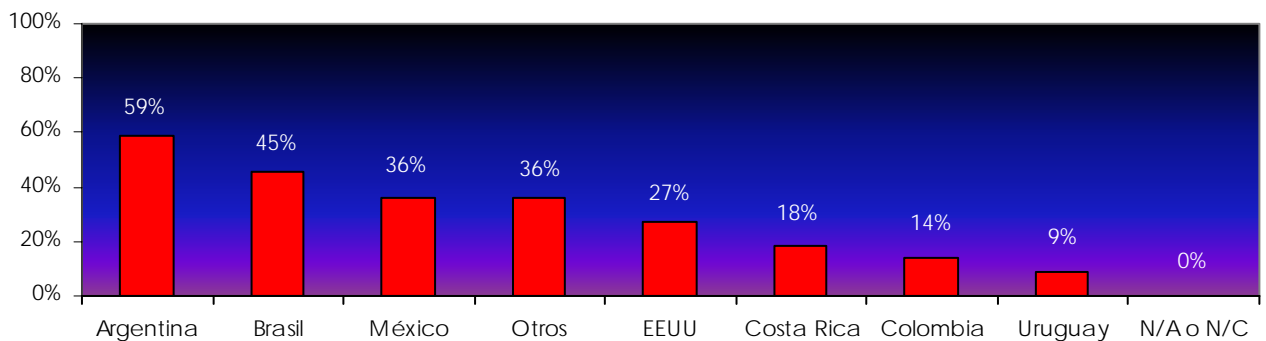
Las preguntas que tuvieron muy escaso número de respuestas, se omitieron en este capítulo, con la misma salvedad del párrafo anterior.

A continuación, se describen los resultados de la encuesta.

¿Por qué la empresa requiere una plataforma en la región?



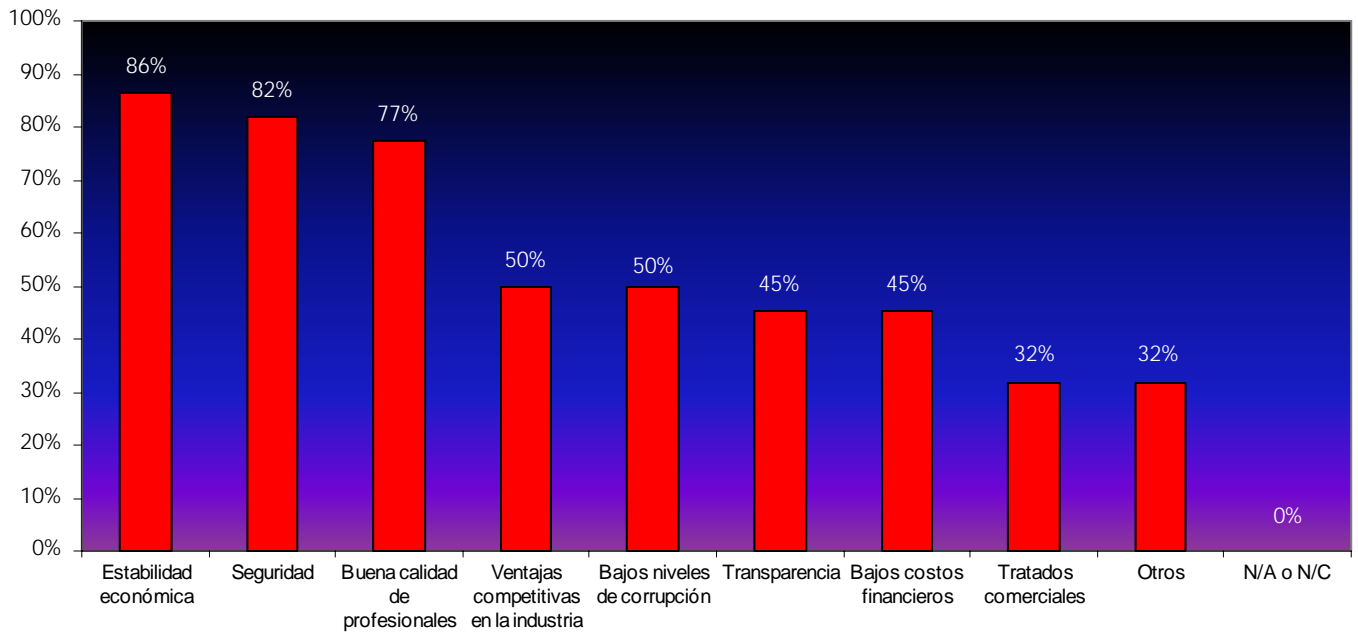
¿Qué países competían con Chile como lugar de instalación?



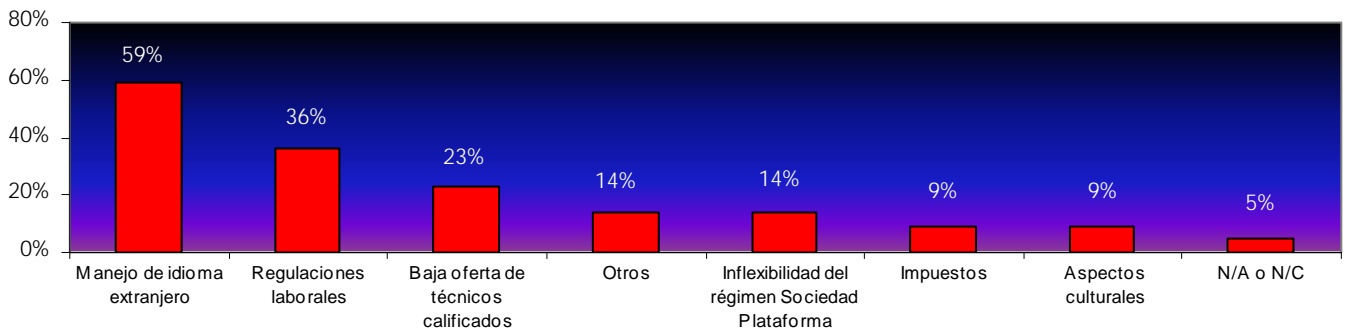
N/A: No se aplica la pregunta.

N/C: No contesta la pregunta.

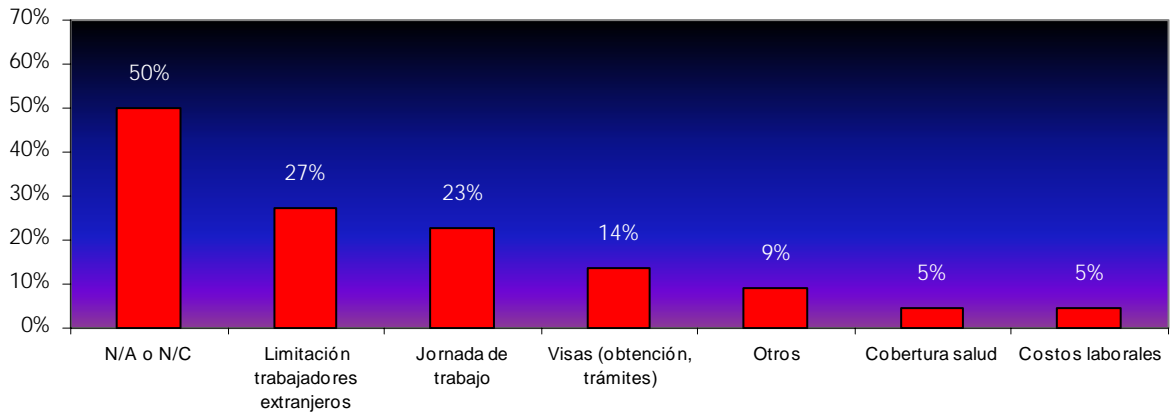
¿Por qué optaron por Chile?



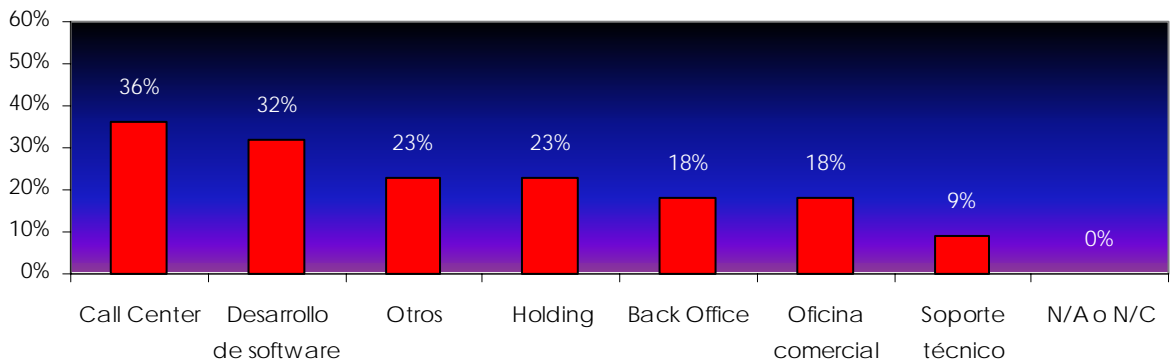
¿Qué factores quisiera mejorar?



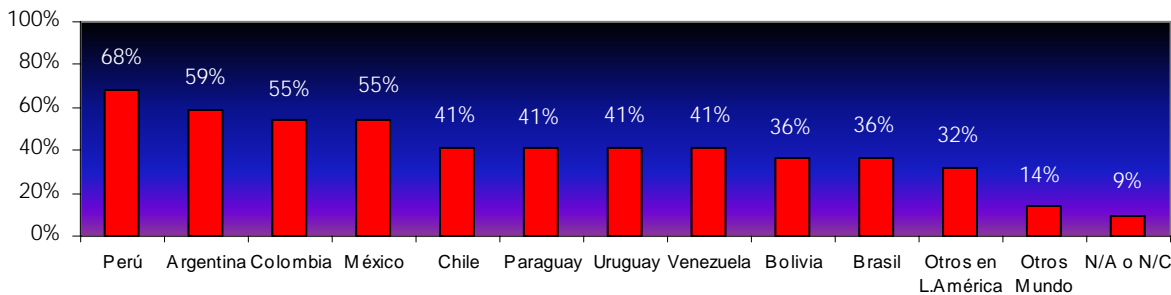
¿Qué temas quisiera mejorar en el área laboral?



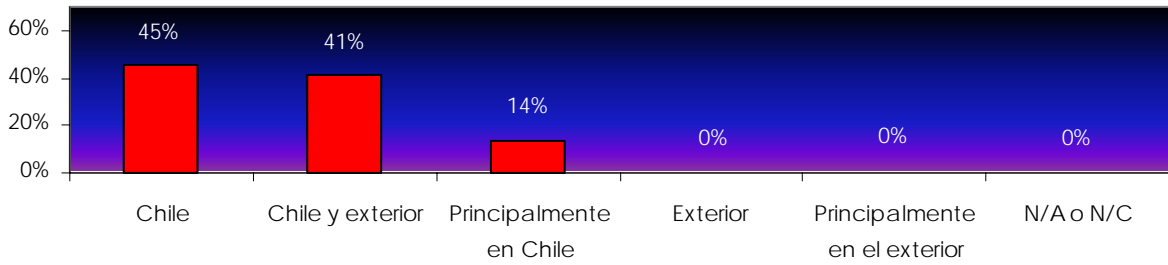
¿Qué tipo de actividad realiza su plataforma?



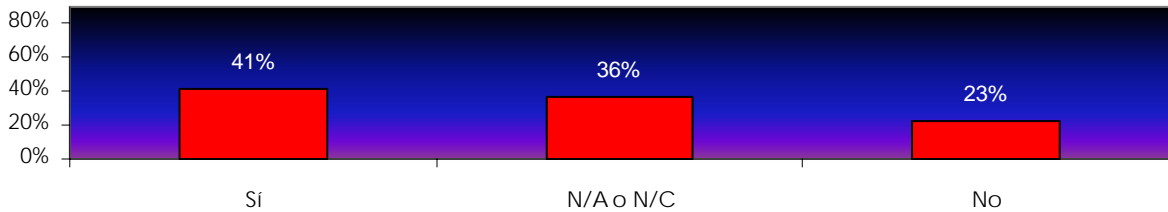
¿A qué países presta servicios?



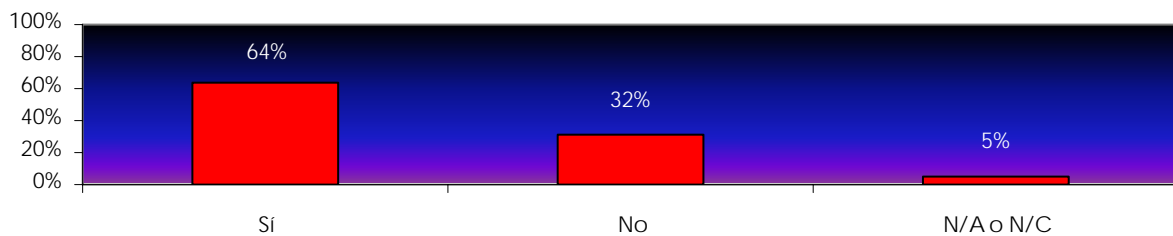
¿Desde dónde presta materialmente los servicios?



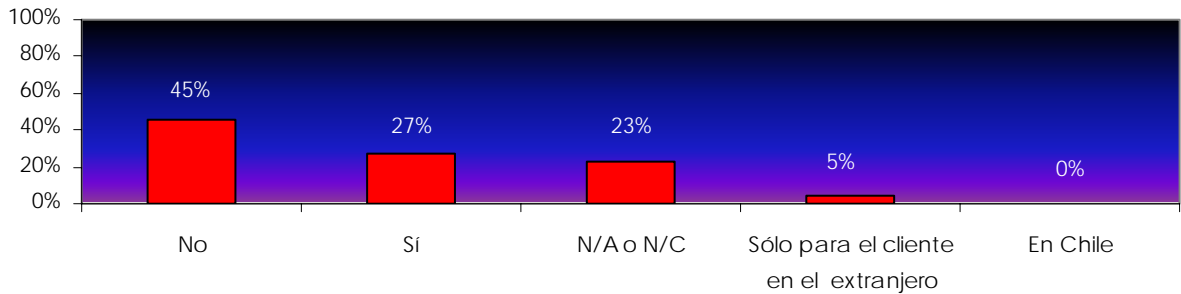
¿Sufre doble imposición en materia de impuesto a la renta?



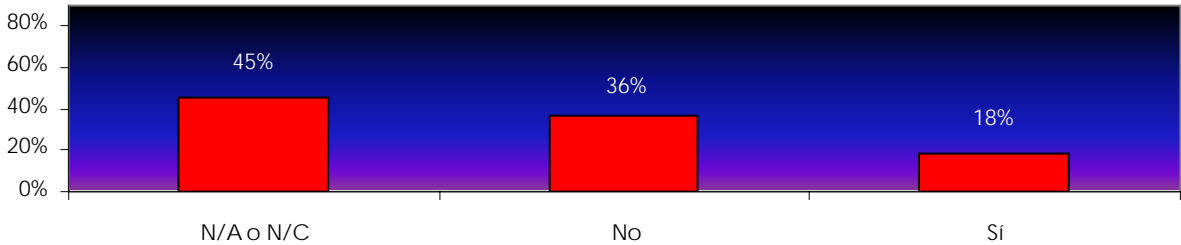
¿Goza de los beneficios de los tratados para evitar doble tributación suscritos por Chile?



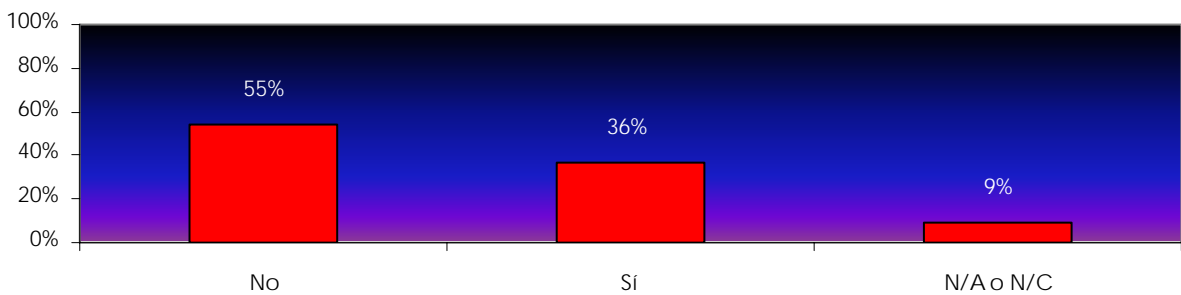
¿El IVA representa un costo para la plataforma?



¿Ha experimentado trabas de orden aduanero para obtener la exención por exportación de servicios?



¿Consideró implementar una sociedad - plataforma (41 - D) para desarrollar estas actividades?



III. NECESIDAD DE MEJORAR EL NIVEL DE INGLES

Problema:

De las empresas que respondieron la encuesta CPC-AMCHAM, el 59% señaló que el bajo nivel de manejo del idioma inglés debiera mejorarse para fortalecer a Chile como plataforma de negocios.

Aunque tanto el Gobierno, como organismos educacionales y empresas privadas han tomado conciencia de la importancia del manejo del inglés, los niveles de este idioma aún están muy por debajo de lo que requieren las multinacionales. Esta carencia se nota en todos los niveles de trabajadores, incluso en los ejecutivos de alto nivel.

Todos los inconvenientes planteados se agravan si se consideran otros idiomas distintos del inglés. Estamos muy lejos de países europeos donde hablar dos o tres idiomas es común.

En el ranking referido a lenguaje, en el Índice de Atractivo para la Ubicación en el Extranjero 2004, dentro de 25 países (principalmente emergentes), Chile figura en el lugar 15, debajo de países como Canadá, Irlanda, Singapur, India, Costa Rica, Argentina y España, que fueron evaluados como una de las posibilidades por las empresas que en definitiva se instalaron en Chile.

En 2004, previa organización de la rendición de una prueba que mide las capacidades para desarrollarse en un ambiente laboral bilingüe, la CORFO creó el Registro Nacional de Personas con Dominio del Idioma Inglés. Este será un valioso instrumento, entre otras cosas, como base de datos para las empresas que requieran personal que hable inglés. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que sólo 6.505 personas (37,3% de los que rindieron la prueba), calificaron con un nivel de inglés necesario para desempeñarse en la mayoría de las situaciones de carácter laboral.

Es interesante mencionar que el Ministerio de Educación está llevando a cabo el Programa Inglés Abre Puertas, iniciativa que busca mejorar la enseñanza y el aprendizaje del inglés en Chile.

Soluciones:

- a) Continuar y profundizar los esfuerzos destinados a mejorar el nivel y el estatus de los profesores de inglés chilenos.
- b) Reforzar la preparación de los alumnos de Pedagogía en Inglés.
- c) Extender y profundizar la enseñanza del inglés en todos los colegios de Chile.
- d) Implementar el plan English Talk Towns, que surgió de la iniciativa del Ministerio de Educación y de AMCHAM. A fines de año se echará andar un piloto en Maipú. La idea es recrear pueblos en que se hable sólo inglés.
- e) Algunas de las ideas que están impulsando el Ministerio de Educación y la CPC, en el marco del Capítulo Educación y Empresa de la Agenda Pro Crecimiento II:
 - Potenciar el Centro Nacional de Voluntarios Angloparlantes, de modo de coordinar de mejor forma el aporte que realizan los estudiantes extranjeros en las escuelas chilenas.
 - Distribuir en los colegios agendas bilingües inglés, con el fin de que los alumnos incorporen el manejo de este idioma en su vida cotidiana.
Podría también promoverse el uso voluntario de otros elementos bilingües, como la señalética en las calles y edificios, cartas en los restaurantes, etc.
 - Fomentar en las empresas la racionalización del uso de la franquicia tributaria SENCE, para capacitar más y mejor a sus empleados en el manejo del idioma inglés.
Sería bueno focalizar esfuerzos en los trabajadores vinculados al comercio exterior y el turismo (hoteles, restaurantes, taxis, etc.)

IV. NECESIDAD DE REVISAR ALGUNOS ASPECTOS LABORALES Y PREVISIONALES

1. JORNADA DE TRABAJO

Problema: Muchas de las actividades que desarrollan las empresas-plataforma requieren de un esquema de funcionamiento continuo o de jornadas flexibles, como son las de centros de llamados, soporte tecnológico, back office, etc. Estas modalidades resultan poco compatibles con las formas tradicionales de jornada laboral. Las restricciones que existen para adecuar la jornada de trabajo, tanto desde el punto de vista de su duración, como de su distribución, provocan una pérdida de competitividad de estas empresas en relación a aquéllas que operan en mercados más flexibles.

Solución: Permitir mayores posibilidades de adaptabilidad de la jornada laboral. Esta podría ser objeto de acuerdo entre las partes, dentro del máximo legal de la jornada.

2. COSTOS DE DESPIDO

Problema: Cuando el empleador decide poner término a un contrato de trabajo que ha estado vigente un año o más, invocando como causal las necesidades de la empresa, debe pagar al trabajador al momento de la terminación, por concepto de indemnización por años de servicios, el equivalente a la última remuneración mensual devengada por cada año de servicio y fracción superior a seis meses prestados continuamente a dicho empleador (con un máximo de once remuneraciones), y eventualmente un 30% adicional de recargo. A esto hay que agregarle el pago sustitutivo del aviso previo. Todo esto hace que los costos de despido en Chile sean excesivamente onerosos, perjudicando la competitividad de las empresas que se instalan en el país. Adicionalmente, esta situación constituye un desincentivo para contratar trabajadores con contrato indefinido.

Solución: Disminuir el monto de las indemnizaciones por años de servicio a pagar en caso de despido. Podría pensarse en aumentar, como contrapartida, la cotización del seguro de cesantía.

3. PERMISO Y FUERO MATERNAL

Problema: La ley le otorga a la mujer trabajadora un permiso maternal con una duración de seis semanas antes del parto y doce semanas después de él. Durante el período de embarazo y hasta un año después de expirado el descanso de maternidad, el empleador no podrá poner término al contrato sin autorización previa del juez competente, la que procede en casos calificados. Este fuero maternal es uno de los más largos del mundo. A esto se agrega el que es muy difícil para el empleador obtener el desafuero de la trabajadora, aunque haya tenido mala conducta. Todo esto conlleva costos excesivos, que terminan perjudicando a las mismas mujeres.

Solución: Revisar la duración del permiso y del fuero maternal. Podrían establecerse algunos beneficios a las mujeres como contrapartida.

4. PORCENTAJE DE TRABAJADORES EXTRANJEROS

Problema: El Código del Trabajo señala que el 85%, a lo menos, de los trabajadores que sirvan a un mismo empleador, deberá ser de nacionalidad chilena. Si bien se contemplan algunas excepciones, para las empresas-plataforma a veces se hace insuficiente poder disponer sólo de un 15% de trabajadores extranjeros. Por lo demás, en un mundo globalizado, esta norma pareciera un tanto anacrónica.

Solución: Aumentar el porcentaje de trabajadores de nacionalidad extranjera que puede contratar un empleador.

5. COTIZACIONES PREVISIONALES DE EXTRANJEROS

Problema: La ley chilena obliga que a los trabajadores extranjeros, al igual que a los nacionales, se les enteren sus cotizaciones previsionales. Sin embargo, cuando éstos retornan a su país de origen, no pueden llevarse las cantidades acumuladas. Esto no resulta ni justo ni eficiente, a la vez que constituye un desincentivo para el trabajo de extranjeros. Los únicos que pueden optar por no cotizar en Chile, o bien llevarse los montos que acumulen en sus AFP, son los profesionales y técnicos extranjeros, que acrediten estar cotizando en su país de origen.

Soluciones:

- a) Permitir la portabilidad de los fondos previsionales de los trabajadores extranjeros que se desempeñen en Chile y de los chilenos que laboren en el extranjero.
- b) Suscribir más convenios internacionales que solucionan este problema en relación a países específicos.

6. PAGO DE LICENCIAS MEDICAS

Problema: La legislación chilena establece que para el pago del subsidio de incapacidad por enfermedad, el afiliado debe exhibir el estado de las cotizaciones previsionales en la institución previsional chilena respectiva. Esta restricción se explica porque el subsidio se calcula en base a la renta registrada en estos organismos. En el caso de empresas que utilizan a Chile como plataforma y cuentan con trabajadores extranjeros, se produce un problema, debido a que algunos de éstos hacen sus cotizaciones en el extranjero, por lo tanto, no pueden optar al pago del subsidio.

Solución: Permitir la portabilidad de los fondos previsionales, ya sugerida en el número anterior, de modo que se justifique a los trabajadores extranjeros cotizar en Chile.

7. OBTENCION DE VISAS

Problema: El trámite de obtención de visas para los extranjeros que trabajarán en Chile, a veces resulta lento, lo que retarda la incorporación de estos trabajadores a la empresa-plataforma.

Solución: Agilizar el trámite de obtención de visas.

V. NECESIDAD DE MAS TECNICOS CALIFICADOS

Problema:

Un 23% de las empresas encuestadas por CPC y AMCHAM señalaron la baja oferta de técnicos calificados, como una de las debilidades de Chile como país plataforma.

Si bien estas empresas acusaron esta carencia a nivel general, señalaron que resultaba más manifiesta en el rubro de los técnicos vinculados a la tecnología, como son los que se ocupan del desarrollo de software.

También se mencionó la falta de conocimiento del uso de computadores a nivel de personal de apoyo, como por ejemplo, operadores de centros de llamados.

La falta de manejo del inglés se mencionó como un factor que acentúa la carencia de técnicos calificados. Esta se hace manifiesta en labores tan básicas como leer manuales de instrucciones u operar software que no vienen traducidos.

Más allá de lo señalado por las empresas multinacionales en Chile, existe conciencia en el país de que la cantidad de trabajadores con títulos técnicos debe aumentarse. De acuerdo con el Ministerio de Educación, en el año 2004, de los 580.815 alumnos matriculados en la educación superior, el 71% lo estaba en universidades, el 18% en institutos profesionales y sólo el 11% en centros de formación técnica. Estas cifras hablan por sí solas.

La calidad de los profesionales chilenos, en general, ha sido bien evaluada por las empresas encuestadas. Su considerable oferta, combinada con la carencia de técnicos calificados, ha dado lugar a que una importante cantidad de los primeros sea contratada para desarrollar labores que naturalmente realizan los segundos.

La ley de financiamiento de la educación superior recién promulgada, constituye un avance muy importante en esta materia.

Uno de los pilares del programa gubernamental Chilecalifica, es el mejoramiento de la formación técnica, en el que el empresariado colabora en algunos de sus aspectos.

Soluciones:

- a) Destacar públicamente la importancia de la educación técnica, como una opción tan valiosa como la universitaria, de modo de contribuir a subir su estatus.
- b) Aumentar el número de becas otorgadas a técnicos, principalmente, en áreas de especial interés para el desarrollo nacional.
- c) Incorporar mayor conocimientos tecnológicos a las carreras técnicas.
- d) Incorporar más la enseñanza del inglés en las carreras técnicas.
- e) Reformular el proyecto de ley que crea un sistema nacional de certificación de competencias laborales, otorgándole mayor injerencia al sector privado, y dotándolo de una estructura menos pesada y más flexible.
- f) Algunas de las ideas que están impulsando el Ministerio de Educación y la CPC, en el marco del Capítulo Educación y Empresa de la Agenda Pro Crecimiento II son:
 - Fortalecer la participación de los empresarios en las redes orientadas a mejorar la calidad y la articulación de la formación técnica, incorporando contenidos de pertinencia curricular más estrechamente relacionados con las necesidades del mercado laboral.
 - Fortalecer el rol del Consejo Consultivo de la Formación Técnica, cuyo fin es potenciar este tipo de educación, y que está integrado por autoridades de gobierno, académicos y empresarios.
 - Fomentar la participación de empresarios en la definición de perfiles de egreso de técnicos de nivel superior.

VI. NECESIDAD DE REVISAR ALGUNOS ASPECTOS TRIBUTARIOS

1. CREDITO POR DOBLE TRIBUTACION

Problemas: La ley concede a los contribuyentes domiciliados o residentes en Chile un crédito tributario por las rentas obtenidas del exterior (rentas de fuente extranjera), cuando éstas hayan sido gravadas en el extranjero. El crédito es de hasta 17% cuando no se encuentra en vigencia un convenio para evitar la doble tributación con el respectivo país, y de hasta 30% cuando sí hay este tipo de acuerdo. Tales limitaciones al cómputo de crédito fiscal por impuestos pagados fuera de Chile, se aplican incluso cuando en el exterior se haya pagado una tasa mayor de impuestos.

Por otra parte, los impuestos pagados en el extranjero por concepto de intereses, ganancias de capital y prestaciones de servicios en general, no pueden ser acreditados en Chile contra los impuestos a la renta vigentes en el país (primera categoría y global complementario o adicional, según corresponda), salvo cuando se encuentre vigente, entre Chile y el país de origen de la renta, un convenio bilateral para evitar la doble tributación.

Adicionalmente, y aunque la ley no lo distinga expresamente, el Servicio de Impuestos Internos ha interpretado que aquellas prestaciones de servicios realizadas materialmente en Chile, no tienen la posibilidad de utilizar como crédito tributario el impuesto pagado en el extranjero. Esta limitación en la interpretación administrativa disminuye las posibilidades de que Chile se convierta efectivamente en un exportador de servicios hacia otros países. Pensemos en centros compartidos de servicios, plataformas regionales de servicios administrativos o contables, etc.; todos ellos servicios que se prestarían desde Chile y no en el extranjero.

Finalmente, el crédito tributario no se puede utilizar cuando se realiza una inversión en el exterior en forma indirecta, esto es, a través de sociedades o agencias constituidas en el extranjero, por medio de las cuales se realiza una inversión en una tercera jurisdicción.

Soluciones:

- a) Aumentar la tasa del crédito tributario hasta el monto efectivamente pagado en el exterior, en especial, cuando no existe acuerdo de doble tributación, y elevar su límite máximo al 35% en todos los casos.
- b) Permitir que se acrediten también los impuestos pagados en el extranjero por concepto de intereses, ganancias de capital y prestaciones de servicios en

general, independientemente de la vigencia o no de un tratado para evitar la doble tributación.

- c) Otorgar la posibilidad de que el contribuyente chileno pueda acceder al beneficio de la deducción del crédito tributario por el impuesto pagado en el exterior en el caso de prestaciones de servicios realizados materialmente en Chile, sin perjuicio de la aplicación de los topes respectivos.
- d) Permitir al inversor residente o domiciliado en Chile, que pueda utilizar el crédito tributario por impuestos pagados en una tercera jurisdicción, cuando realiza su inversión en el exterior en forma indirecta.
- e) También se podría permitir al inversor residente o domiciliado en Chile optar, sujeto al cumplimiento de determinados requisitos, por un sistema de exención frente al impuesto a la renta local de las rentas derivadas de actividades empresariales desarrolladas en el exterior y que efectivamente pagaron impuesto a la renta en aquel país. Dicho tratamiento tributario debiera también extenderse a las plusvalías derivadas de la eventual enajenación de tales inversiones extranjeras.

2. TRATADOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION INTERNACIONAL

Problema: Chile tiene acuerdos vigentes de este tipo con Polonia, España, Perú, Ecuador, Corea del Sur, Noruega, Brasil, México, Canadá, Argentina, Reino Unido, Dinamarca y Croacia. Además, tiene varios más ya suscritos, y otros tantos en negociación. Sin embargo, en un mundo cada vez más globalizado, surge la necesidad de redoblar estos esfuerzos. Además de los inconvenientes obvios de la doble tributación, la no existencia de tratados de este tipo con algunos países, priva al contribuyente de la posibilidad de aumentar el crédito de 17 a 30%, según se señaló en el número anterior.

Solución: Acelerar el proceso de suscripción y negociación de tratados para evitar la doble tributación internacional.

3. EXENCION DEL IVA EN LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS

Problema: Para acceder a la posibilidad de acreditar u obtener la devolución del IVA pagado a terceros y que se encuentre vinculado, directa o indirectamente, con la prestación de servicios al exterior, el contribuyente debe lograr que los servicios sean calificados como de exportación por parte del Servicio Nacional de Aduanas. Dicho organismo, ha establecido determinados requisitos que, desconociendo las

características propias de la prestación de servicios en un mundo moderno y globalizado, restringen de modo importante este beneficio, y burocratizan la obtención del beneficio impositivo buscado por el legislador. Tales requisitos son: que el servicio debe ser efectuado materialmente en Chile, que el servicio debe ser susceptible de verificación en su existencia real y en su valor, que el servicio debe ser utilizado exclusivamente en el extranjero y que el prestador del servicio debe hacer siempre una declaración de exportación.

Solución: Eximir de IVA a los servicios prestados al exterior, sin la necesidad de una calificación previa y expresa a ser emitida al efecto por el Servicio Nacional de Aduanas. Se propone lo anterior, en función de la experiencia adquirida por los estados miembros de la Unión Europea y algunos países de Latinoamérica. Para tal efecto, la propia Ley de IVA deberá establecer los requisitos objetivos a cumplir por el contribuyente para gozar de este beneficio impositivo, sin involucrar a las autoridades aduaneras en dicha calificación, evitando así discrecionalidad en esta materia.

4. SERVICIOS PRESTADOS POR EMPRESAS RELACIONADAS

Problema: Nuestra legislación establece que se aplicará un impuesto sobre cualquier cantidad pagada a personas sin residencia o domicilio en Chile, cuya tasa dependerá del tipo de servicio que se esté recibiendo. Al ser las empresas-plataforma filiales de matrices en el extranjero, cuando éstas les prestan cualquier servicio necesario para su puesta en marcha o desarrollo, se debe pagar este impuesto adicional, lo que recarga los gastos. Lo mismo ocurre cuando es otra filial de la matriz extranjera la que presta algún servicio a la empresa-plataforma chilena.

Solución: Establecer una exención al impuesto adicional para este tipo de transacciones o, al menos, imponer una tasa de impuesto adicional más reducida. Sin perjuicio que, en general, la tributación aplicable en Chile (impuesto adicional) a las transacciones antes detalladas se ve sustancialmente aminorada en el contexto de la aplicación de los convenios para evitar la doble tributación internacional, la propuesta anterior constituye un importante incentivo para el inversionista extranjero que establece su plataforma en Chile.

5. TRIBUTACION AL SOFTWARE

Problema: En virtud de antecedentes administrativos, la autoridad fiscal ha establecido el tratamiento tributario de los pagos al exterior por concepto de software. En tal sentido, el pago de licencias al exterior por el uso de software estándar tendrá el tratamiento aplicable al pago de regalías, debiendo aplicarse un

impuesto adicional de 30% al sujeto licenciante del exterior. Por otro lado, los pagos al exterior por concepto de software hecho a la medida (taylor made), tendrán el tratamiento aplicable a pagos por concepto de ingeniería o asesorías técnicas, debiendo aplicarse un impuesto adicional de 20% al sujeto prestador del exterior. Lo anterior es sin perjuicio de los eventuales tratamientos diferenciados que podrían surgir en el caso que el sujeto del exterior sea residente de un país con el cual Chile haya suscrito un convenio para evitar la doble imposición internacional.

Solución: Eliminar o reducir el impuesto adicional al software, a efectos de incentivar la evolución tecnológica y el abaratamiento de los costos necesarios para llevar a cabo emprendimientos en Chile, que requieran de la importación de tecnología.

6. SOCIEDADES – PLATAFORMA DE INVERSIONES

La Ley N° 19.840 (2002) permite que las sociedades anónimas que se constituyan en Chile con capital extranjero, y que tengan como objeto exclusivo la realización de inversiones en terceros países y en Chile, no paguen impuestos en Chile por las rentas que obtengan de sus inversiones en el exterior, ni por las rentas derivadas de los servicios prestados al exterior, ni deban retener impuestos cuando las mismas rentas sean remesas desde Chile al inversionista extranjero. Estas son las denominadas sociedades-plataforma de inversiones del Artículo 41-D de la Ley de La Renta. Este tipo de estructura jurídica constituye un avance, sin embargo, no está lo suficientemente difundido, a la vez que presenta una serie de inconvenientes que han hecho que a la fecha, se hayan constituido poquitas sociedades de este tipo, y sólo con propósitos fiscales. A continuación, se mencionan estos problemas, de cuyo sólo planteamiento, en la mayoría de los casos, saltan a la vista las soluciones.

Problemas y Soluciones:

- a) Que las sociedades-plataforma de inversión no puedan beneficiarse de los tratados de doble tributación suscritos por Chile (a excepción del firmado con Argentina). Esto, debido a la ficción legal que no considera a estas entidades como domiciliadas en Chile.
- b) Que las sociedades-plataforma de inversión se deban constituir como sociedades anónimas abiertas o cerradas conforme a las leyes chilenas, implica imponerles una serie de obligaciones que desincentivan su utilización, y que no resultan indispensables para este tipo de entidades. Algunas de estas obligaciones son:

- Que los resultados de estas sociedades deban ser consolidados de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados en Chile, que no son los mismos utilizados a nivel internacional; obligando así a llevar doble contabilidad.
 - Que el cierre del ejercicio contable deba realizarse al 31 de diciembre, fecha que puede diferir de la utilizada en otros países por los inversionistas de la sociedad.
 - Que de los cinco directores que como mínimo exige la ley chilena para cualquier sociedad anónima, al menos uno deba tener residencia en Chile. Bastaría con que exista un representante legal residente en Chile.
 - Que la sociedad deba registrarse en la Superintendencia de Valores y Seguros, informando periódicamente de los hechos esenciales de la sociedad-plataforma de inversiones y de sus filiales. Esto sólo se justificaría cuando se emiten valores de oferta pública.
- c) Que la devolución del capital aportado deba efectuarse en moneda extranjera, teniendo el inversionista extranjero necesariamente que liquidar sus acciones o derechos sociales.
- d) Que el SII haya interpretado que la sociedad-plataforma no puede hacer depósitos de dinero en bancos chilenos o en el exterior, porque su único objeto es invertir en acciones o derechos sociales. Los regímenes de sociedades - plataforma de inversiones vigentes en los principales países del mundo son lo suficientemente amplios y flexibles como para permitir el desarrollo de todo tipo de actividades a través de dicha entidad jurídica.
- e) Que la extraterritorialidad de las sociedades-plataforma no se aplique para efectos de los impuestos de rentas municipales y de timbres y estampillas. Estas exenciones tendrían un bajo impacto fiscal.
- f) El que la ley no permita que sociedades constituidas con anterioridad al 1º de diciembre de 2002 puedan acogerse al estatuto de las sociedades-plataforma. Esto impide que los inversionistas extranjeros que con anterioridad eligieron a Chile como base de operaciones, gocen de los beneficios de este sistema.
- g) Que la norma impida que la sociedad-plataforma pueda formalizar su inversión en el exterior a través de una secuencia de filiales y coligadas constituidas tanto en Chile como en el extranjero, y a través de agencias establecidas en el exterior. No se puede desconocer esta forma tan común de materializar inversiones en el extranjero. De hecho, la agencia tiene la misma personalidad jurídica que la matriz (sociedad-plataforma).

- h) Que se limite el endeudamiento exterior de la sociedad- plataforma, a no más del capital aportado por el inversionista extranjero ni a más de tres veces el capital aportado por los accionistas chilenos.

VII. INCONVENIENTES MISCELANEOS

Corresponden a problemas que se han mencionado con menor frecuencia, que tienen muy difícil solución o que no caben en alguno de los capítulos anteriores.

1. Ubicación geográfica retirada.
2. Dificultad de integración del personal extranjero a la sociedad chilena.
3. Interpretación errática que realizan ciertas autoridades administrativas.
4. Otorgamiento del carácter de *pesado* a algunos trabajos nocturnos.
5. Lentitud y anacronismo de ciertos procedimientos aduaneros.
6. Algunas debilidades en infraestructura.
7. Señales sobre posibles cambios tributarios.
8. Necesidad de legalizar y traducir oficialmente documentos.
Puede resultar lento y costoso, sobre todo cuando una empresa opera en varios países.
Soluciones: Ratificar el Convenio sobre Eliminación del Requisito de Legalización de Documentos Públicos Extranjeros (Apostilla). Además de las traducciones oficiales exclusivas que realiza el Ministerio de Relaciones Exteriores, legitimar a otros agentes confiables para llevar a cabo estas actuaciones.