

SECRETARÍA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS - ASOCIACIÓN REGIONAL

INVERSIONES EXPORTACIONES PERSPECTIVAS REGIONALES

ORGANIZACIÓN DEL EVENTO

Comité de Inversiones Externas
FED-SE, PRO-CELA, SURESA,

Universidad Santa María, Valdivia 19 de junio, 1998
Universidad Católica del Norte, Copiapo 26 de junio, 1998

SUBSECRETARIA DE DESARROLLO REGIONAL Y ADMINISTRATIVO
PROGRAMA UNIVERSIDADES – GOBIERNOS REGIONALES

INVERSIONES EXPORTACIONES PERSPECTIVAS REGIONALES

ENCUENTROS DE ESTUDIO

Comité de Inversiones Extranjeras
CORFO, PROCHILE, SUBDERE

Universidad Santa María, Talcahuano, 19 de junio, 1998
Universidad Católica del Norte, Coquimbo, 26 de junio,
1998

© MINISTERIO DEL INTERIOR
SUBSECRETARIA DE DESARROLLO
REGIONAL Y ADMINISTRATIVO

Santiago de Chile
Septiembre, 1998

INDICE

Presentación	5
Patricio Sanhueza , Secretario Ejecutivo del Comité Nacional de Coordinación del Programa Universidades -Gobiernos Regionales y Secretario General de la Universidad de Playa Ancha	
Participantes de las Jornadas	11
Nos sentimos honrados de actuar como sede anfitriona de las regiones centro-sur	21
Alex Eriz , Director de la Universidad Técnica Federico Santa María, sede Talcahuano	
Aquí estamos aprendiendo a conjugar el infinitivo coordinar	23
Luis Guastavino , Encargado del Programa Universidades-Gobiernos Regionales de la SUBDERE	
Aprender a mirar lejos	29
Martín Zilic , Intendente de la Región del Bío-Bío	
El impacto de la mundialización en las percepciones y conciencias de hoy	31
Misael Camus , Vicerrector (S) de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo	
La preocupación fundamental para nosotros ha sido lograr un desarrollo integral	35
Renán Fuentealba , Intendente de la Región de Coquimbo	
Política, funcionamiento y experiencias del Comité de Inversiones Extranjeras	39
Eduardo Moyano , Vicepresidente Ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras	

La Promoción de Inversiones en Regiones	55
Gonzalo Rivas , Vicepresidente Ejecutivo de CORFO	
Esta experiencia está vinculada al éxito de la misión de PROCHILE	73
Paola Conca , Gerente de la Red Interna de PROCHILE	
Talleres de Trabajo	81
Síntesis de un ejercicio de reflexión colectiva	
Hemos logrado un nuevo germen de articulación	107
Claudio Feliú , Jefe de la Unidad de Fomento Productivo de la SUDERE, al clausurar la Jornada	

PRESENTACION

PATRICIO SANHUEZA

Secretario Ejecutivo del Comité Nacional de Coordinación del Programa Universidades-Gobiernos Regionales y Secretario General de la Universidad de Playa Ancha

El tema de la inversión extranjera y nacional en regiones es sin duda una de las materias de mayor interés para el desarrollo armónico de nuestro país. En efecto, en la actualidad, la concertación de recursos que provienen desde distintas fuentes financieras se invierten sólo en ciertas regiones de Chile y en áreas productivas tradicionales.

En razón de lo anterior el Programa Universidades-Gobiernos Regionales, que impulsa la SUBDERE, consideró de particular gravitación realizar seminarios-talleres acerca de este tema, en el entendido de que una más clara visión y estrategia acerca del mismo incrementará el desarrollo de las regiones y permitirá avanzar aún más en la descentralización.

Así, en marzo de 1998, la SUBDERE anunció al Comité Nacional de Coordinación de nuestro Programa, la realización de dos eventos, uno en Talcahuano y otro en Coquimbo, el 19 y 26 de junio, respectivamente, a los que se convocaría a reconocidas instituciones competentes en estos temas, a los Gobiernos Regionales, al Gobierno Central, a la Empresa Privada y a las Universidades.

Este Seminario se realizó en dos instancias: en la Universidad Técnica Federico Santa María, sede Talcahuano y en la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo, instituciones a las que expresamos todo nuestro reconocimiento por su disposición y por su prolija organización.

Los dos eventos fueron introducidos por calificados especialistas de la CORFO, del Comité de Inversiones Extranjeras y de PROCHILE,

quienes desde sus distintas ópticas ilustraron a los participantes acerca de los procedimientos, estatutos especiales de inversión, institucionalidad, tendencias y estrategias para la promoción de las inversiones nacionales y extranjeras. Concluyó esta actividad con dinámicos talleres en los que se analizaron las debilidades y fortalezas que presentan las regiones en esta materia.

Es esta una reflexión que recién se inicia con estas características y que ha sido asumida con especial responsabilidad y visión de futuro por la SUBDERE, en el contexto del Programa Universidades-Gobiernos Regionales. En este ejercicio pudimos percibir que aún existe información insuficiente y conocimiento acerca de estos temas; que todavía falta coordinación institucional para lograr abrir a nuestras regiones a superiores flujos de inversión, y que las Universidades pueden y deben cumplir un rol más protagónico en este tema, en razón a que existe un mundo de posibilidades y oportunidades que deben ser aprovechadas con el concurso profesional, teórico y académico de nuestras Casas de Estudios Regionales, las que en la mayoría de los casos acumulan importante especialización en estas materias.

No cabe duda que proseguir el análisis de esta temática, realmente estratégica, en nuestro Cuarto Encuentro Nacional del próximo octubre en Valdivia, es del todo necesario y pertinente a los objetivos del Programa Universidades-Gobiernos Regionales y a los requerimientos actuales de la descentralización y la regionalización en el país.

El libro que tenemos el agrado de presentar, ha sido posible gracias al financiamiento interinstitucional del Comité de Inversiones Extranjeras, CORFO, PROCHILE y SUBDERE, que han estimado oportuno publicar las ponencias, debates y conclusiones de estos eventos, tanto por la calidad y nivel de sus exponentes y participantes, como por los aportes que las próximas líneas ofrecen al desarrollo de nuestras regiones. Esa es también una expresión de coordinación y cooperación entre distintas instituciones tras un mismo objetivo, que vale la pena resaltar.

Valparaíso, agosto de 1998.

PARTICIPANTES DE LAS JORNADAS

RENAN FUENTEALBA	Intendente de la Región de Coquimbo
MISAEAL CAMUS	Vicerrector (S) de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
ALEX ERIZ	Vicerrector de la Universidad Técnica Federico Santa María, sede Talcahuano
GONZALO RIVAS	Vicepresidente Ejecutivo de CORFO
EDUARDO MOYANO	Vicepresidente Ejecutivo del Comité de Inversiones Extranjeras
PAOLA CONCA	Gerente de la Red Interna de PROCHILE
PATRICIO SANHUEZA	Secretario Ejecutivo del Comité Nacional de Coordinación del Programa Universidades-Gobiernos Regionales y Secretario General de la Universidad de Playa Ancha
LUIS GUASTAVINO	Encargado del Programa Universidades-Gobiernos Regionales de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, SUBDERE

REPRESENTANTES DE LOS GOBIERNOS REGIONALES

JAIME VIZA	Jefe de la División de Análisis y Control de Gestión del Gobierno Regional de Tarapacá
------------	--

HUMBERTO ARAYA	Jefe del Departamento de Fomento del Desarrollo del Gobierno Regional de Antofagasta
CARLOS CERDA	Profesional del Departamento de Coordinación Territorial del Gobierno Regional de Atacama
OSCAR GARATE	Jefe de la División de Análisis y Control de Gestión del Gobierno Regional de Coquimbo
EWIN ROJAS	Jefe del Departamento de Inversiones del Gobierno Regional de Coquimbo
EDUARDO SANTANDER	Profesional del Departamento de Administración y Finanzas del Gobierno Regional de Coquimbo
IRENE GONZALEZ	Profesional del Departamento de Administración y Finanzas del Gobierno Regional de Coquimbo
TERESA GUERRERO	Jefa del Departamento de Programación y Análisis del Gobierno Regional de Coquimbo
VIOLETA PIZARRO	Jefa de la Unidad de Cultura y Universidades del Gobierno Regional de Coquimbo
FELIX DIAZ	Profesional de la División de Administración y Finanzas del Gobierno Regional de Valparaíso

NELSON PEREZ	Jefe del Departamento de Fomento Productivo del Gobierno Regional de O'Higgins
CLAUDIA ARETIO	Asesora del Departamento Productivo del Gobierno Regional de I Libertador B. O'Higgins
MIGUEL VALENZUELA	Profesional del Departamento de Coordinación de Gestión del Gobierno Regional de I Maule
JORGE URREA	Jefe del Departamento de FNDR del Gobierno Regional del Bío-Bío
RENE FUENTEALBA	Jefe del Departamento de Relaciones Internacionales del Gobierno Regional del Bío-Bío
EUSEBIO RAMOS	Jefe del Departamento de Estudios y Universidades del Gobierno Regional del Bío-Bío
OCLIDES HENRIQUEZ	Jefe del Departamento de Inversiones del Gobierno Regional del Bío-Bío
ENRIQUE VERA	Jefe del Departamento de Fomento Productivo y Desarrollo Tecnológico del Gobierno Regional de Los Lagos
JORGE DIAZ	Jefe de Gabinete del Gobierno Regional de Aysén
ATIRCIO AGUILERA	Profesional del Departamento Provincial Comunal del Gobierno Regional de

REPRESENTANTES DE LAS UNIVERSIDADES

CARLOS BARRAZA	Jefe de la Carrera de Tecnología en Administración de Empresas de la Universidad de Atacama
ELVIRA BADILLA	Secretaria Académica de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
ANDRES ARAYA	Director de la Escuela de Ingeniería de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
INES ROJAS	Académica de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
MARIA LUZ FERNANDEZ	Académica de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
DOUGLAS RAMIREZ	Académico de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
ALEJANDRA MONTENEGRO	Profesora-ayudante de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
RAFAEL AREYUNA	Profesor-ayudante de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
MARCIA GALLARDO	Profesora-ayudante de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica del

Norte, sede Coquimbo

FEDERICO WINKLER	Secretario de Investigación de la Facultad de Ciencias del Mar de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
SERGIO SANTA CRUZ	Académico Investigador de la Universidad Católica del Norte, sede Coquimbo
LUIS MORALES	Director de Extensión de la Universidad de La Serena
CLAUDIO WAGHORN	Director General de Planificación y Desarrollo de la Universidad Técnica Federico Santa María
CLAUDIO ELORTEGUI	Vicerrector de Administración y Finanzas de la Universidad Católica de Valparaíso
MIGUEL A. BUSTAMANTE	Académico de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Talca
MARIA GABRIEL CIUDAD	Académica de la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas de la Universidad de Concepción
MAX FRANCISCO AGUAYO	Docente de la Facultad de Ingeniería, Universidad del Bío-Bío
OSVALDO PINO	Director del Departamento de Auditoría y Administración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío

CLAUDIO ROJAS	Director del Centro de Estudios Urbano-Regionales , CEUR, de la Universidad del Bío-Bío
FRANCISCO GATICA	Investigador del Centro de Estudios Urbano-Regionales, CEUR, de la Universidad del Bío-Bío
RICARDO MENDOZA	Jefe de Laboratorios de la Facultad de Ciencias de la Universidad Católica de la Santísima Concepción
JOSE NAVARRO	Director de Asuntos Internacionales de la Universidad Técnica Federico Santa María, sede Talcahuano
MARCO A. FERNANDEZ	Director del Departamento de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Católica de Temuco
CARLOS VERGARA	Director del Departamento de Asistencia Técnica y Convenios de la Universidad de Magallanes

REPRESENTANTES DE LA SUBDERE

CLAUDIO FELIU	Jefe de la Unidad de Fomento Productivo
TERESITA MERY	Asesora de la Unidad de Cooperación Internacional
CLAUDIA ESPINOLA	Asesora de la Unidad de Cooperación Internacional

SERGIO GOMEZ	Jefe de la Unidad de Control Regional, UCR, de la Región de Coquimbo
--------------	---

CARLOS HIDALGO	Jefe de la Unidad de Control Regional, UCR, de la Región del Bío-Bío
----------------	---

REPRESENTANTES DEL COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS

ROSITA FEIJOO	Asesora Económica
---------------	-------------------

MARIO BENAVENTE	Asesor Económico
-----------------	------------------

REPRESENTANTES DE CORFO

MARCIA TOLOZA	Jefa de Gabinete de la Vicepresidencia Ejecutiva
---------------	---

ANDRES PARKER	Director de Promoción de Inversiones
---------------	--------------------------------------

CRISTIAN MORENO	Asesor de la Dirección de Promoción de Inversiones
-----------------	---

JUAN PACHECO	Profesional de la Dirección Regional de Tarapacá
--------------	---

MARITZA GOMEZ	Ejecutiva de Proyectos de la Región de Antofagasta
---------------	---

JULIA SALAS	Ejecutiva de Proyectos de la Región de Atacama
-------------	---

JUAN CARLOS KONG	Ejecutivo de Proyectos del la Región de Atacama
------------------	--

CARLO LOBOS BRENDA LILLO	Director Regional de Coquimbo Ejecutiva de Proyectos de la Región de Coquimbo
ANDRES CORDOVA	Ejecutivo de Fomento Productivo de Valparaíso
HECTOR LEIVA	Director Regional de O'Higgins
GONZALO ZAPATER	Subdirector Regional de O'Higgins
JULIO FIERRO	Director Regional del Maule
MARIO PEREZ	Ejecutivo de Proyección del Maule
IVAN PARRA	Director Regional del Bío-Bío
ALEJANDRO WELDT	Director Regional de La Araucanía
GUNTHER ORTLAFF	Ejecutivo de Cuentas de Los Lagos
ALDO SIGNORELLI	Director Regional de Aysén

REPRESENTANTES DE PROCHILE

JAIME GUAJARDO	Director Regional de Antofagasta
JUAN ALBERTO NOEMI	Director Regional de Atacama
FERNANDO ECHEVERRIA	Director Regional de Coquimbo
MONICA OLIVARES	Directora Regional de Valparaíso
SERGIO MAUREIRA	Director Regional de O'Higgins

JUAN SEBASTIAN MUÑOZ	Director Regional del Maule
MARCELA ARAVENA	Directora Regional del Bío-Bío
YOLANDA LOBOS	Productora Manager de PROCHILE del Bío-Bío
JULIA LORENA PINTO	Directora Regional de La Araucanía
VANESSA BEJARES	Directora Regional de Los Lagos
FABIANO QUEIROLO	Director Regional de Aysén
GRANI MARTIC	Directora Regional de Magallanes

REPRESENTANTES DE LOS CONSEJOS REGIONALES

VICTOR LEIVA	Consejero Regional de O'Higgins
JORGE SAN MARTIN	Secretario Ejecutivo del CORE de O'Higgins
DAMIAN CABA	Consejero Regional del Bío-Bío

REPRESENTANTES DE LAS SECRETARIAS REGIONALES MINISTERIALES DE PLANIFICACION Y COORDINACION

RENATO LEAL	Analista Regional SERPLAC de Atacama
CLAUDIO ROMAN	Jefe de Estudios SERPLAC de Valparaíso
LUIS LANDAETA	Jefe de Estudios SERPLAC del Bío-Bío

FRANCISCO J. ESPINOZA RODOLFO HODAR	Profesional de la SERPLAC del Bío-Bío SERPLAC Región de La Araucanía
--	---

LUIS BUSTOS	Sectorialista de la SERPLAC de La Araucanía
-------------	---

SECRETARIOS REGIONALES MINISTERIALES DE ECONOMIA

OMAR HERNANDEZ	Región de Coquimbo
----------------	--------------------

ALAN CEA	Región del Maule
----------	------------------

LUIS PICHOTT	Región de Los Lagos
--------------	---------------------

SECRETARIO REGIONAL MINISTERIAL DE GOBIERNO

LUIS MONCAYO	Región de Coquimbo
--------------	--------------------

SECRETARIO REGIONAL MINISTERIAL DE AGRICULTURA

GUILLERMO MACHALA	Región de Coquimbo
-------------------	--------------------

REPRESENTANTES DE LAS MUNICIPALIDADES

RODRIGO BRAVO	Jefe de Gabinete de la I. Municipalidad de Concepción
---------------	---

LUIS ARCADIO ENRIQUEZ	Administrador de la I. Municipalidad de Concepción
-----------------------	--

FRANCISCO RIQUELME	Jefe de Gabinete de la I. Municipalidad de Santa Juana
VICTOR HUGO REYES	Secretario Municipal de la I. Municipalidad de Santa Juana
PATRICIO FREIRE	Jefe de Gabinete la I. Municipalidad de Los Angeles

INVITADOS ESPECIALES

JOSE MARIA ZALVIDEA	Director Regional de SERCOTEC de Coquimbo
CECILIA PRATS	Directora Regional de SERNATUR de Coquimbo
DUBI BLANCO	Auditor Interno de la División de Administración y Finanzas de la Contraloría de Coquimbo
MARIA TERESA FIERRO	Gerente General de la Corporación para el Desarrollo Regional de Coquimbo
GUILLERMO NUÑEZ	Gerente de la Consultora N y G Ltda., de Coquimbo
PABLO PINTO	Asesor de Nuevos Negocios de la Corporación para el Desarrollo Comunal de Coquimbo
OSMAN GARRIDO	Gerente General de la Corporación de Desarrollo e Inversiones del Maule

NOS SENTIMOS HONRADOS DE ACTUAR COMO SEDE ANFITRIONA DE LAS REGIONES CENTRO-SUR

ALEX ERIZ

Director de la Universidad Técnica

Federico Santa María, sede Talcahuano*

La motivación, voluntad y esperanza de cada uno de los asistentes a este encuentro, residen en la legítima convicción de que el crecimiento del país se debe fundamentar en el desarrollo de las regiones y ello es tarea de cada uno. La creciente inversión de capitales extranjeros, así como la capacidad exportadora del país, han de ser cada vez más un tema de información plena en cada región con el objeto de ejercitar y construir las propias iniciativas locales y específicas respecto a la inversión extranjera en Chile y la perspectiva para las regiones, que es la razón de nuestra importante cita de hoy.

Para nuestra Región del Bío Bío, para la comuna de Talcahuano y en particular para esta Sede de la Universidad Técnica Federico Santa María, constituye un gratísimo honor el hecho de recibir a tan distinguidas personalidades y autoridades de la SUBDERE, del Comité de Inversiones Extranjeras, de la Dirección Económica del Ministerio de Relaciones Exteriores, de PROCHILE, CORFO, de las Universidades y de los Gobiernos Regionales desde O'Higgins hasta Magallanes.

La elección que se ha hecho de esta zona tal vez se deba al recorrido histórico que ella tiene en el tema de la descentralización y del liderazgo que en cierto modo tenemos en el campo de la regionalización y desconcentración. El interés por esta comuna radica en su alto grado de desarrollo industrial y portuario, lo que le da ventajas comparativas en el área motivacional para la inversión extranjera y de potencialidad en el campo exportador debido a su infraestructura portuaria.

* *Palabras de bienvenida al inicio del encuentro correspondiente a las regiones comprendidas entre Linertador B. O'Higgins y Magallanes*

De un tiempo a esta parte, nuestro país experimenta guarismos de crecimiento sostenido de la economía, caracterizados por una tasa promedio de incremento del PIB situado sobre el 6,5% anual durante la presente década. Este hecho hace necesario redefinir políticas de formación de recursos humanos capaces de proporcionar sustentabilidad en el tiempo al desarrollo económico asociado a este crecimiento. El sector productivo debe estar en condiciones de aumentar sus niveles de competitividad, de manera que esto le permita consolidar su presencia en los mercados internacionales, especialmente en aquellas regiones del mundo con las cuales se suscriben acuerdos comerciales.

En consecuencia, el país en general y las regiones en particular, deben formar los recursos humanos requeridos para llevar a cabo una segunda fase exportadora basada en productos con mayor valor agregado. Este tipo de producción generado mediante tecnología de punta, necesita profesionales técnicos de alto nivel, con las competencias necesarias para la adecuada operación y supervisión de nuevos y complejos procesos y equipos, si consideramos el mayor efecto generador de empleo que posee la inversión en la industria manufacturera en comparación con el generado por la industria básica.

De allí que la formación de profesionales técnicos de nivel superior (Técnicos Universitarios e Ingenieros en Ejecución), deba responder satisfactoriamente a las demandas nacionales y regionales del sector productivo, con carácter de crucial para la actual etapa de desarrollo, hecho que nos ha motivado permanentemente como Universidad Técnica Federico Santa María, Sede Talcahuano, a través de las sucesivas generaciones de Técnicos e Ingenieros en Ejecución. Por ello nos sentimos honrados de actuar como sede anfitriona para este significativo Seminario.

En virtud de todo esto, sean ustedes bienvenidos y les deseamos éxito en los logros de los objetivos y metas trazadas.

Gracias en nombre de la Universidad y en el mío propio.

AQUI ESTAMOS APRENDIENDO A CONJUGAR EL INFINITIVO COORDINAR

LUIS GUASTAVINO

Encargado del Programa
Universidades-Gobiernos Regionales
SUBDERE*

Lo cierto es que no estaba programado que yo tuviera que intervenir hoy día. Pero es con mucho agrado que me dirijo a ustedes en nombre del Programa Universidades-Gobiernos Regionales de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo del Ministerio del Interior, transmitiéndoles el saludo y las expectativas de provecho y éxito que el señor Subsecretario envía a este encuentro.

Luego de las cálidas palabras del señor Director de esta acogedora Casa de Estudios, quisiera entregarles algunos de los criterios que tuvimos en cuenta para organizar, junto a otras instituciones, una reflexión sobre las temáticas que ahora nos dieron cita aquí en Talcahuano, y que la próxima semana cobrará vida también en Coquimbo, entre las regiones de la zona norte del país.

En el mes de marzo, durante una reunión de la División de Desarrollo Regional de la SUBDERE, analizando el tema de la necesidad de incremento de la actividad productiva en nuestras regiones, concluimos que el tema de las inversiones de capital extranjero y nacional en todo el territorio del país era un factor decisivo que atender. Así también lo era pensar en las comercializaciones que las regiones pudieran hacer de sus productos en los mercados internacionales. Dijimos que todo ello era uno de los aspectos vitales de la regionalización y la descentralización que Chile debe abordar imperativamente con mayor profundidad. Que la globalización, apenas en despliegue en el mundo

* Esta intervención introductoria correspondía hacerla al Intendente del Bío-Bío, don Martín Zilic, quien se excusó por imprevistas obligaciones en la zona carbonífera, por lo que envió -en todo caso- un aporte que también se publica en este libro.

de hoy, impone exigencias intelectuales, elaboraciones de políticas y audacias creativas a las regiones, a sus autoridades, organismos técnicos y Universidades, sin las cuales no habrá realmente desarrollo regional, lo que es antes que nada una conquista propia de la región y no el resultado de una sensibilidad o una política que dependan del centro político y económico del país.

En esa reunión consideramos que si Chile tuvo en 1997 un movimiento exportador-importador que sobrepasó los 30 mil millones de dólares, y ello va constituyendo una constante en crecimiento sistemático en la vida de Chile, ese nuevo fenómeno y los rubros particulares vinculados a él, es decir, por ejemplo, las inversiones de capital extranjero tanto como nacional, tenían que estudiarse no tan sólo desde el macro interés nacional, sino desde los ángulos del interés y las perspectivas de cada región, ojalá que de cada provincia y comuna.

Así, entonces, llegamos a la conclusión de que bien valdría intentar un esfuerzo de reflexión, análisis e iniciativas sobre esta materia, coordinando dicho intento inter-institucionalmente entre los organismos más notoriamente especializados en ella.

Invitamos primero a reunirse con nosotros al Comité de Inversiones Extranjeras, el que nos sugirió extender la propuesta a PROCHILE, la CORFO y el Foro Nacional de Desarrollo Productivo. Y con todos ellos nació esta idea que ahora se concreta.

Digamos, desde luego, que la historia sobre estas materias no comienza hoy día y que no se está partiendo de cero. Digamos sólo que es ciertamente notoria la necesidad y el provecho de una mayor coordinación, de un acercamiento e intercambio informativo sobre mecanismos, metodologías, objetivos y metas entre los organismos vinculados a estos tópicos. Y la SUBDERE, desde los intereses de su razón de ser, que son los desarrollos regionales, es la instancia idónea para contribuir a ese rol coordinador.

Por supuesto, ya el hecho de que hayamos organizado juntos desde el

mismo inicio este ejercicio, tiene un valor que todos debemos aquilatar. Cuesta aprender a trabajar juntos. A menudo parece más fácil trabajar cada uno por su cuenta. Más fácil, pero más improductivo a lo que interesa como país. Apreciar, pues, esta experiencia. Pero no sólo eso, porque todos los que estamos aquí debemos valorizar también la enorme convocatoria de que somos capaces, lo que constituye un inmenso capital que no debemos desconsiderar, sino cuidar, cultivar, acrecentar y proyectar.

La coordinación es clave para la obtención de la eficiencia y la eficacia que debieran ser consustanciales con los cometidos encomendados a todos quienes nos encontramos en esta sala. Es, al mismo tiempo, una expresión de inteligencia y de responsabilidad, particularmente ante las nuevas realidades.

La coordinación, desde ya, nos permite conocernos, lo que no es poca cosa. A veces ni siquiera nos conocemos los que tenemos responsabilidades comunes o fronterizas. Aquí y ahora, el intercambio del Comité de Inversiones Extranjeras, de PROCHILE, de CORFO y de la SUBDERE; el mayor conocimiento que se produce con todos ustedes y lo que ocurre igualmente a la inversa, encierra un valor y potencial perspectivas que ahora son útiles por sí mismos.

Y practicar estas experiencias en las propias regiones, hacerlo región por región, parece ya casi una resolución de nuestro Encuentro, una suerte de mandato con el que deberríamos salir de nuestra reunión. Ello sólo ya contituiría un logro, que podría transformarse en método, para facilitar la preparación de la región en el abordaje de estos temas, para interesarla, hacerla más predispuesta y conciente de que debe conquistar su auto-sustentabilidad, pensarse a sí misma, hacerse independiente.

El centralismo del país no es sólo concentración de los poderes y obstinación gratuita del centro. Es también incapacidad de pensamiento elaborador, propositivo y creador de las propias regiones. Lo digo como persona que pertenece a una región, que siempre ha pertenecido a ella.

Debemos reconocer nuestras falencias e ineptitudes, y aprender a salir de ellas. Debemos reaccionar ante la realidad de estar constatando que Chile vive un proceso de regionalización y descentralización iniciado y liderado desde el centro y no desde las propias regiones. Es en buena medida una descentralización centralizada, y eso no debiera continuar por muchos años más.

Es tiempo de acelerar los cambios de actitud desde las regiones. No se trata de negar los avances que se han producido, pero las regiones no se sacuden aún con la fuerza necesaria de una especie de modorra intelectual para proponer soluciones e iniciativas más incisivas.

Hago estos comentarios casi provocativamente. Creo que hace falta que nos estremezcamos constatando que estamos distantes del tipo de batallas que necesita la causa regional. Y la institucionalidad de las regiones, junto a sus Universidades, tienen en todo esto lo que yo llamo una responsabilidad y un deber de inteligencia.

Las regiones deben ir abordando día a día los más variados problemas, hasta dominarlos todos. No deben ser sólo administraciones de lo que hay, sino que deben llegar a ser reales gobiernos de lo que debe ser. Y eso se hace llegar; no se espera que llegue. Eso se conquista con ideas, propuestas y acciones. Se conquista construyendo una batería estratégica de criterios y visualizaciones de futuro, lo que exige estudiar, pensar, definir estrategias y caminos propios de desarrollo, para abrirles paso en la realidad. La Universidad y el Gobierno Regional son el cimiento esperado de una alianza constructiva, cuya fecundidad puede generar alas capaces de impensado vuelo.

He querido subrayar estas ideas al iniciar los trabajos de un encuentro tan importante como puede ser el de hoy día.

Las inversiones nacionales o extranjeras en un territorio regional deciden buena parte del progreso y del desarrollo posible de ese territorio. Preparar el terreno y las políticas para atraer y facilitar esas inversiones no será el efecto del acaso o del azar, sino de la lucidez laboriosa con

que sepamos coordinarnos para llevar a la práctica la captación de esas inversiones tan necesarias.

Ya en relación a las inversiones que están actualmente instaladas en una región, debiera construirse un vínculo superior por parte de las Universidades y los Gobiernos Regionales. Ya respecto de ellas debiera abrirse debate positivo y sensibilizarse a los más diversos segmentos de la sociedad regional: académicos, profesionales, políticos, organizaciones, sindicatos, estudiantes. Todos debieran saber la importancia que para ellos mismos contienen esas inversiones. Debieran saber distinguir entre inversiones coyunturales y estratégicas, y defenderlas todas pero privilegiar las que justamente son estratégicas para el desarrollo regional. Todos debieran saber si los productos regionales se colocan en los mercados del mundo, en cuáles se colocan y en cuáles otros se podrían vender. Y todos debieran saber cuál es el rédito real que todo ello entraña para la región, o cómo lograr que ese rédito se produzca de verdad si es que ni siquiera es advertible.

Todos debieran saber en la región que es preciso descentralizar la vida pública entera del país, pero que el sector privado es de los más retrasados en esta materia.

En fin; para todo lo que aquí nos congrega hay que capacitar a los funcionarios de las regiones. Una fuerte intelectualidad debe forjar la región muy prontamente. Si no se hace, la región quedará a la vera del camino de estos tiempos. Debemos elevar los conocimientos, conocer el mundo en que estamos, entrar a él en capacidad de saber hacerle los sondeos, prospecciones y cubitaciones sin los cuales nos serán negadas las perspectivas que en él se atesoran.

La "globalología" y la "regionalología" pasan a ser desafíos de una misma exigencia: la de comprender el océano de inter-dependencias crecientes en que debemos aprender a navegar. Somos países internacionalizados. Somos regiones que no podremos serlo si no sabemos internacionalizarnos.

La Universidad tiene que estar a la cabeza. Es su misión. Asumir los

cambios y saber direccionarlos. Adquirir calidad innovativa y no languidecer en lo rutinario, es lo que facultará a la Universidad para que a sus clásicas misiones de docencia, investigación y extensión, sea capaz de agregar la hoy inexcusable misión de la creación.

Es que todos nosotros tendremos que aprender qué es hablar de Estrategia.

Las Universidades del Consejo de Rectores constituyeron en octubre del año pasado su Comisión de Cooperación Internacional, compuesta por los 25 Directores de Relaciones o Vínculos internacionales. Es un paso que puede ser formidable. Lamento que no todos ellos estén aquí. Pero en el IV Encuentro de Universidades y Gobiernos Regionales, del 29 y 30 de octubre en Valdivia, tendrá lugar también un Taller especial sobre Globalización y Regionalización. Volveremos sobre los temas de hoy día y avanzaremos, contando en los planes organizativos mismos de ese Taller, con la incorporación de la Comisión a que me he referido.

Tenemos un apasionante trabajo por delante. Por ahora, la tarea es aprender a conjugar bien el infinitivo coordinar.

APRENDER A MIRAR LEJOS

MARTIN ZILIC
Intendente de la
Región del Bío-Bío *

Lo primero que quisiera destacar es lo acertado de la idea de incorporar este tema decisivo para el desarrollo del país y de las regiones en la agenda del Programa Universidades-Gobiernos Regionales.

E, inmediatamente, quiero expresar mi congratulación por la idea de realizar la publicación de este libro con los contenidos, reflexiones y ponencias que han tenido lugar durante las Jornadas de Trabajo que se han organizado, una de las cuales ha tenido lugar en nuestra región.

Sé que son muchos los esfuerzos que hay detrás de ambas realizaciones, y quiero entregar todo mi estímulo por lo que ello significa.

La Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo está cumpliendo un encomiable papel coordinador orientado al logro de una viva cooperación inter-institucional, que siempre producirá resultados superiores. Haber reunido preparatoriamente, como supimos, al Comité de Inversiones Extranjeras, a PROCHILE y a CORFO para organizar de conjunto con las regiones los eventos de Talcahuano y Coquimbo, a fin de analizar los temas del fomento productivo en su dimensión internacional desde el punto de vista de la inversión extranjera en Chile, tanto como desde el punto de vista de la colocación de las regiones de Chile en los mercados globalizados del mundo de hoy, es mirar con perspectivas lo que debe ser nuestro futuro

* Impedido de asistir a la inauguración en la Universidad Técnica Santa María de Talcahuano, de la Jornada correspondiente a las regiones de la zona sur del país, el Intendente del Bío-Bío hizo llegar este aporte para la presente publicación.

como regiones y es poner ante nosotros un tema vinculante con la Estrategia de Desarrollo de cada una de nuestras regiones.

Y quiero subrayar el valor emblemático de que haya sido la sede de la Universidad Santa María de Talcahuano la que abriera sus puertas para reunir aquí a siete regiones de Chile, desde la del Libertador Bernardo O'Higgins hasta la de Magallanes y la Antártica Chilena.

El mundo actual nos hace demandas exigentes. Es preciso prepararnos más y más. Vivimos en un mundo cada vez mas interdependiente. La globalización por una parte y la regionalización, por otra, son dos factores ineludibles para un mismo desarrollo. Aprender a navegar en esta realidad es clave para las metas que el país se ha propuesto.

La región del Bío-Bío quiere avanzar con esta realidad, buscando su mejor inserción en ella. Acumulamos experiencias muy ricas y en crecimiento. Realizamos iniciativas cada vez más intensas con la vecina República Argentina, por ejemplo, con la que estamos practicando una estrecha vinculación en estos mismos días. Pero miramos el completo horizonte internacional. Queremos atraer capitales extranjeros y nacionales, así como colocarnos con nuestros productos en los diversos países. El papel de la ciencia y la tecnología que nos viene de nuestras Universidades es vital en este proceso. La Jornada de Trabajo de Talcahuano es un experiencia rica y concreta. Sus proyecciones son ahora nuestra propia responsabilidad.

Me alegro de que esta iniciativa se haya realizado con sentido de continuidad, con criterios de coordinación, con afán de perspectivas. Cada vez más se nos hace patente que una Cultura de la Estrategia debe ser adquirida por todos nosotros, a fin de que las contingencias coyunturales no nos impidan saber mirar lejos.

En ese sentido, que creo crucial para nuestros desarrollos, el Programa Universidades-Gobiernos Regionales apunta certeramente a lo que necesitamos, y esta publicación se inscribe en ese derrotero.

EL IMPACTO DE LA MUNDIALIZACION EN LAS PERCEPCIONES Y CONCIENCIAS DE HOY

MISAEAL CAMUS
Vicerrector (S) de la Universidad Católica
del Norte, sede Coquimbo

En un país que crece en forma sostenida y dinámica como el nuestro, y en el contexto de los nuevos procesos globalizadores a escala mundial en los cuales se articula la sociedad moderna, la última década se caracteriza notoriamente por haber desbordado las fronteras de los tópicos netamente económicos como son, tanto la mundialización de las finanzas y del capital de los mercados, como las nuevas alianzas estratégicas propias de estos procesos.

Esto ha tornado más evidente el impacto de la modernización de la tecnología, con diseños directos en la construcción de redes de comunicación que involucran tanto al sector empresarial como a instituciones de diversa índole: la mundialización de las competencias en materias reglamentarias de autoridad, que sugieren transformaciones profundas en los roles de los gobiernos y de los sistemas representativos que estos tienen.

También podemos decir que se ha hecho más nítido el impacto de la mundialización en las percepciones y en las conciencia planetarias. Esto parece significar la incipiente profundización en la toma de conciencia de la Integración, Interconexión e Interdependencia entre las sociedades y comunidades. Este último fenómeno de las tres "I", que parece acuñado por la globalización, es aún nuevo en nuestro entorno inmediato.

Esta perspectiva, presente en el tema de este Seminario, no obedece entonces a un mera coincidencia "regionalista" en el estilo tradicional

*

* Palabras de bienvenida al inicio del encuentro correspondiente a las regiones comprendidas entre Tarapacá y Valparaíso

del concepto; muy por el contrario, corresponde a la tensión natural que se aprecia entre el Estado-nación que se ha construido precisamente desde una visión unitaria y centralizada de la gestión (organización típica de la mayor parte de los países latinoamericanos), y una sociedad cada vez más multipolar y regionalizada, lo que invita y da el marco a esta Jornada de reflexión sobre la inserción y proyección de los ambientes regionales a los procesos económicos, sociales y culturales de globalización.

En este contexto resultan nucleares tanto los temas propios del Seminario en el orden de lo económico, como otros tópicos, los cuales surgirán en el diálogo y la reflexión aparentemente como asuntos colaterales, pero que al ser profundizados, sin duda, se mostrarán en la verdadera importancia que tienen.

Buscar una mayor inserción de las regiones en el conjunto del globo supone variados desafíos a resolver; a guisa de ejemplo, se requiere consolidar infraestructuras que permitan la integración física con las sociedades más vecinas; evaluar la calidad y flexibilidad de los servicios comerciales y financieros; proponer nuevas medidas económicas y administrativas que agilicen el tránsito de personas y mercaderías por los territorios.

Asimismo, debe prestarse especial atención a la Reforma Educacional, no ya en el sentido de las ventajas internas que ella tiene, sino por lo relevante que resulta para nuestra competitividad internacional el mejoramiento en formación técnica: Chile aún está muy por debajo de los estándares internacionales de países desarrollados, en los cuales existen siete técnicos por un profesional. También son indispensables en este sentido los nuevos diseños de formación universitaria, que deben ser más flexibles y con carácter continuo. Al respecto, puedo compartir los esfuerzos que estamos haciendo en nuestra Escuela de Ingeniería Comercial de esta sede universitaria, en cuanto a lograr convenios con Universidades extranjeras en relación a planes de estudios homologables e intercambios estudiantiles.

Aún más precario es el manejo de idiomas y de tecnologías de

comunicación y, por otra parte, muy lejos nos encontramos en el desarrollo de la sensibilidad necesaria hacia otras culturas.

Finalmente, aún hay mucho que hacer sobre la participación del sector privado en este modelo global, así como en torno a la modernización del Estado en materias administrativas y de procedimientos, las cuales están diseñadas para un mundo protegido.

Es en este contexto nacional e internacional donde adquiere toda su importancia este Seminario, pues constituye una instancia sugerente, motivadora y promisoría para pensar y construir el futuro.

En esta perspectiva planetaria, la cual todavía hoy se vive como un tiempo o experiencia de tránsito histórico, las zonas definidas y acotadas como Regiones constituyen a mediano y largo plazo uno de los espacios geopolíticos más importantes desde donde se desarrollará el nuevo orden en gestación. En este sentido, podemos intuir que asistimos a un verdadero big-bang donde se están articulando los procesos históricos del mañana.

Distinguidos participantes de este Seminario, señores representantes gubernamentales y del sector privado de las Regiones desde Tarapacá a Coquimbo y de las diversas instituciones sectoriales, que junto a los organismos del Comité de Inversiones Extranjeras, de PROCHILE, CORFO, SUBDERE y del Foro Productivo de nuestra Región están reunidos en esta Casa hoy día: les deseo el mejor de los trabajos, les manifiesto una acogida grata a nuestra sede de la Universidad Católica del Norte en Coquimbo y sólo me resta quedar a vuestra disposición.

Muchas gracias a nombre del señor Rector, don Juan Music, del Vicerrector de la sede, don Renzo Follegati, y del mío propio.

LA PREOCUPACION FUNDAMENTAL PARA NOSOTROS HA SIDO LOGRAR UN DESARROLLO INTEGRAL

RENAN FUENTEALBA
Intendente de la Región de Coquimbo*

Como Intendente, me corresponde con mucho agrado expresarles un cariñoso saludo en nombre del Gobierno Regional y de la Intendencia y Región de Coquimbo. Para nosotros es un gran honor contar con la presencia de ustedes en esta zona y con vuestra colaboración para desarrollar y tratar este importante tema sobre las inversiones extranjeras y las perspectivas regionales, así como la colocación de Chile y sus regiones en los mercados internacionales.

Me alegro que esta reunión tenga un carácter un tanto familiar. Este lugar se presta para tener una conversación con mucha confianza; por ello quisiera decirles dos o tres cosas sobre lo que hacemos en materia de promoción de inversiones.

Afortunadamente, para nosotros, la preocupación fundamental en esta región desde que asumieron los gobiernos de la Concertación ha sido lograr un desarrollo integral, y para lograr este desarrollo político, social, cultural y económico naturalmente necesitamos del esfuerzo privado nacional y extranjero, y del Estado.

Es en esta materia que hemos logrado y estamos logrando importantes resultados. Hemos elaborado una Estrategia Regional de Desarrollo que ha dado origen a diversos programas específicos como, por ejemplo, el orientado al desarrollo de la industria caprina; el programa para el desarrollo del riego en todos sus aspectos tales como la acumulación, distribución y uso del agua en forma racional, incorporando nuevas tecnologías; el programa de mejoramiento sanitario para poder contar con una estructura cada vez más adecuada de alcantarillado, agua potable y energía eléctrica.

* Intervención introductoria a los trabajos de la Jornada en la zona Norte.

Todos estos esfuerzos han funcionado en base a planes. Nosotros no hemos estado realizando obras a base de "picoteos", obras que no tengan ninguna sustentabilidad. Destaco, si, que estamos desarrollando la región en su aspecto más importante: el agua de nuestra región, como producto fundamental, es oro para nosotros. Por ello es que tenemos un plan de riego, por primera vez en nuestra región, que se está llevando prácticamente a efecto. Es una tarea realmente relevante que afortunadamente camina muy bien, y muy aceleradamente, de tal manera que podemos contar a fines del gobierno del Presidente Frei con una base de estructura de riego muy sólida, con una mejora en la distribución de las aguas también muy sólida y con una tecnología del uso del riego que nos permita, entonces, aprovechar integralmente este recurso.

En materia de inversión extranjera, no es mucha la que existe. La que existe, como ustedes saben, es fundamentalmente en minería. Aquí vino la inversión extranjera a explotar minerales de oro, como es el caso del mineral El Indio, que estaba ahí, que había sido descubierto, y los extranjeros a través de contactos con chilenos compraron dichos minerales, se interesaron y se instalaron. No fuimos nosotros los propiciadores de que viniera esa inversión extranjera hacia acá; llegaron solos a través de la comunicación con chilenos.

Este mineral fue descubierto por mineros muy humildes; otros, más "vivos", después compraron a dichos mineros ese gran mineral y, posteriormente, lo vendieron a terceros. Así han surgido las grandes explotaciones mineras, como es el caso de Los Pelambres, un mineral del tipo de Chuquicamata.

Lo anterior ha ocurrido no porque nosotros tengamos aquí en la región una política de inversiones extranjeras. El caso de la Compañía Minera del Pacífico, sucesora de la Bethlehem, que ha explotado un mineral de hierro, no es ajeno a esta tendencia. Ellos llegaron aquí de la misma forma, es decir, hubo privados que descubrieron el mineral y que en

definitiva terminaron vendiéndolo al capital extranjero.

Existen otros rubros en los que tenemos grandes inversiones, como es el caso de las actuales estructuras viales, como la Doble Vía Santiago-La Serena, que constituye una gran inversión extranjera a través del sistema de las concesiones. Sin embargo, en rubros como la agricultura, la inversión extranjera tiene poca relevancia. Esta actividad es muy importante porque ofrece un gran porvenir sobre todo si logramos obtener las estructuras de riego que estamos conformando. En esto se trabaja preferentemente con capitales chilenos.

No creo que haya aquí grandes inversiones en agricultura que pudieran interesar a los capitales extranjeros ya que me parece que, en general, ellos buscan realizar inversiones importantes donde también puedan obtener grandes ingresos. En la agricultura y en la pesca, donde hay significativa presencia de privados, son los chilenos los que están asociándose para explotar las riquezas de nuestro mar y de nuestra tierra agrícola.

Una actividad que puede ser objeto aún de gran desarrollo y que podría tener interés para los inversionistas extranjeros es, sin duda alguna, la actividad turística que está acá en pleno ascenso. Para ello nos hemos preocupado por aumentar y mejorar la cobertura de la infraestructura para el saneamiento básico, específicamente agua potable, red caminera y alcantarillado. Si no tenemos lo fundamental para incentivar la inversión extranjera, ésta no se concretará; entonces, nos hemos dedicado a crear infraestructuras sanitarias, viales, a crear las bases que permitan la atracción de inversiones extranjeras.

Nos interesa que estas inversiones se establezcan porque existen los elementos básicos en los cuales se funda una industria o una inversión extranjera. Asimismo, nos orientamos a precisar qué nueva actividad debiéramos desarrollar, especialmente en materia de nuevas tecnologías e inversiones en actividades intensivas en mano de obra.

Nos interesa aquella inversión extranjera y, en general, el fomento de

inversiones que nos ayude a desarrollarnos en estos aspectos tan fundamentales para la economía, no sólo regional sino también nacional.

Esta es nuestra visión general sobre este tema, la que he querido transmitirles sin mayor elaboración, y quisiera expresarles nuestro interés por los aportes que se darán en este encuentro, deseándoles mucho éxito en sus deliberaciones.

En este evento, el Gobierno Regional está representado por varias personas: los SEREMIS de Gobierno, Agricultura y Economía; el Jefe de la División de Análisis y Control de Gestión del Gobierno Regional; la Jefa del Departamento de Cultura y Universidades del Gobierno Regional; el Jefe de la Unidad de Control Regional, y los Directores de SERNATUR y CORFO. Es decir, están las personas relacionadas con estas materias y que representan a la Región de Coquimbo, los que junto a quienes vienen de las otras cuatro regiones de la parte norte del país esperamos que analicen los desafíos que el fomento a las inversiones representan para cada una de nuestras regiones.

Gracias por haber venido y mucho éxito en sus deliberaciones.

POLITICA, FUNCIONAMIENTO Y EXPERIENCIAS DEL COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS

EDUARDO MOYANO
Vicepresidente Ejecutivo del
Comité de Inversiones Extranjeras

Siendo el Comité de Inversiones Extranjeras un organismo no regionalizado que opera desde Santiago, estamos orgullosos y agradecidos de que se nos haya dado un espacio para participar en esta Jornada y poder relacionarnos directamente con el nivel regional.

Creo que las capacidades de nuestra Institución son limitadas, pero ellas están a disposición de las regiones. Nos sentimos muy motivados con la nueva vertiente de temas que aparecen desde iniciativas tan novedosas como esta para nosotros, pero que no constituyen problemas, sino desafíos a cumplir en materias de carácter regional.

I. EL COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS

El Comité de Inversiones Extranjeras existe en Chile desde los años 50. Actualmente, está conformado por cinco miembros: el Ministro de Economía, quien lo preside, el Ministro de Hacienda, el Ministro de Relaciones Exteriores, el Ministro de Planificación y Coordinación, y el Presidente del Banco Central.

La Institución dicta las políticas de inversiones dentro del marco que otorga el Estatuto del Inversionista Extranjero (Decreto Ley 600), y aprueba las solicitudes de Inversión de los inversionistas que vienen a Chile y desean acogerse a dicho Estatuto.

Cabe destacar que Chile tiene una característica muy especial en materia de inversión extranjera, puesto que uno de sus principales instrumentos de inversión toma cuerpo a través de la firma de un "contrato ley" entre el inversionista y el Estado de Chile, que puede ser modificado sólo por la voluntad de las partes y tiene la jerarquía de una

ley.

El Comité de Inversiones Extranjeras cuenta con una Vicepresidencia Ejecutiva donde trabajan 23 personas, de las cuales 13 son profesionales. De ello se desprende que es un organismo pequeño, probablemente el organismo público más pequeño de Chile. La Vicepresidencia Ejecutiva del Comité de Inversiones Extranjeras desarrolla una serie de funciones, entre las cuales se cuentan:

- ❑ actividades relacionadas con la administración y operación del D.L. 600;
- ❑ promoción en el exterior de las oportunidades de inversión que ofrece Chile;
- ❑ participación en el dinámico proceso de negociaciones que Chile lleva a cabo. (A partir de 1991 el país ha suscrito 39 convenios bilaterales de promoción y protección de inversiones extranjeras);
- ❑ registro y elaboración de estadísticas en materia de inversión extranjera.

II. EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN CHILE

Antecedentes generales

Chile tiene dos mecanismos legales que permiten la inversión en el país. Uno es el Estatuto de la Inversión Extranjera, también llamado Decreto Ley 600, y el otro, es el Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales, que maneja el Banco Central.

En el pasado existieron otros mecanismos, por ejemplo el Capítulo XIX del mismo Compendio, que permitió durante la segunda mitad de la década de los 80 invertir 3.600 millones de dólares en la conversión de

la deuda externa en capital. El éxito de la economía chilena y el reducido nivel de la deuda externa de nuestro país hicieron subir la cotización de los papeles de la deuda externa chilena muy cerca del 100% del "face value", por lo que ese tipo de operaciones dejó de ser conveniente y ya no es un mecanismo vigente para la inversión.

La materialización, a través del Capítulo XXVI del Compendio de Normas de Cambios Internacionales, relativo a la colocación de ADRs, cumple con la definición de Inversión Extranjera. Parte de las acciones de 26 empresas chilenas se transan en su mayoría en la bolsa de Nueva York y, en menor medida, en Londres. Ello ha permitido incorporar, a partir 1991, la suma de 7.034 millones de dólares de capital a empresas nacionales.

Desde 1974, Chile ha recibido un volumen importante de inversión extranjera, que equivale a 39.226 millones de dólares y tiene la estructura siguiente:

D.L. 600	25.536	millones de dólares
CAP. XIV	3.056	millones de dólares
CAP. XIX	3.600	millones de dólares
ADRs	7.034	millones de dólares
TOTAL	39.226	millones de dólares

En 1997, Chile recibió 8.092 millones de dólares en inversión extranjera, lo que representa el 10% del PGB de ese año, cifra muy considerable a nivel internacional.

Evolución de inversiones acogidas al D.L. 600

En el período 1974-98, las inversiones autorizadas a través del D.L. 600 ascienden a 53.536 millones de dólares y las materializadas, a 26.922 millones de dólares. Esto representa un crecimiento del 23% anual desde 1990 que supera la inversión total, indicador éste que creció en un 15% anual; representa también a las exportaciones que aumentaron un 10% anual y al PGB con un 8,3% anual.

En 1997 la inversión ingresada mediante el D.L. 600 ascendió a 5.041,2 millones de dólares, lo que representó el 6,7% del PGB.

Es importante destacar que de los casi 40 mil millones de dólares de inversión que han llegado a Chile, el 75% lo ha hecho a partir del retorno de Chile a la democracia. Ese es un factor político y económico de gran magnitud. Ciertamente, los países inversionistas creen hoy mucho más en Chile que en la situación anterior.

Lo indicado se conjuga con una economía que ha funcionado con un alto dinamismo y que ha sido capaz de tener el crecimiento más alto del hemisferio occidental en los últimos 14 años: 8,3% acumulativo anual en promedio.

Chile cuenta con muchos atractivos económicos debido a la seriedad con que se hace el manejo macro-económico, la calidad de las cuentas externas y el ordenamiento jurídico, que da muchas garantías a los inversionistas extranjeros.

Pocos países del mundo -algunos de ellos llevando a cabo procesos muy dinámicos de privatizaciones- pueden mostrar cifras más altas de crecimientos para la inversión extranjera. Chile es uno de los países que más inversión extranjera atrae en el mundo.

III. POLITICA DE INVERSION EXTRANJERA

Chile se ha caracterizado por la permanencia de sus normas de política de inversión extranjera y por la libertad de acceso del capital extranjero a los sectores económicos. Es uno de los países más abiertos al capital extranjero, con un muy escaso número de actividades en las que se aplica algún nivel de restricción. Entre los sectores que constituyen excepción se encuentra el cabotaje, que está restringido a que el 51% de la propiedad de las naves esté en manos de nacionales. En el caso de la pesca marítima, la captura está restringida por disposiciones

similares, pero en virtud de una disposición de la Ley de Pesca podemos dar un mejor trato al inversionista extranjero, siempre que en el país de origen de los capitales den a potenciales inversionistas chilenos un trato mejor, el que podemos equiparar.

El principio de la no discriminación en el trato de los inversionistas encuentra su fundamento en la Constitución Política de la República de Chile. Garantiza a todas las personas, sin distinción de nacionalidad, "la no discriminación arbitraria en el trato que deben dar el Estado y sus organismos en materia económica". Es decir, nos comprometemos por normas de carácter constitucional, y específicamente por el Estatuto del Inversionista Extranjero, a dar un tratamiento no discriminatorio a los empresarios extranjeros en relación a los nacionales.

Existe, además, la posibilidad de elegir entre dos sistemas tributarios al momento de remesar las utilidades generadas. Uno es el llamado Régimen Común, que grava las utilidades en un 35%, y se detalla como sigue: 15% de impuesto de Primera Categoría, que grava las rentas tributables de las empresas según las disposiciones de la Ley de Impuesto a la Renta, y sirve como un crédito a favor del inversionista al momento del retiro, distribución o remesa al exterior, según el caso. 35% de impuesto adicional a la remesa de utilidades, al que se resta el 15% de impuesto pagado previamente, quedando en sólo un 20%. Ello permite al inversionista remesar el 65% de las utilidades generadas, situación tributaria bastante competitiva a nivel internacional. El segundo sistema es el de Invariabilidad tributaria, que grava la remesa de utilidades en un 42%, garantizando al inversionista la constancia de esta tasa por un plazo de 10 años, prorrogable hasta 20 años, dependiendo del tipo de proyecto a desarrollar.

En resumen, podemos decir que las características fundamentales de la política vigente son:

- ❑ estabilidad y permanencia de las normas,
- ❑ libre acceso,
- ❑ trato nacional,

- ❑ dos mecanismos (D.L. 600 y Cap. XIV),
- ❑ elección de sistema tributario (35% en total ó 42% en el caso de Invariabilidad Tributaria),
- ❑ alta seguridad jurídica para el inversionista.

A. ¿Qué se espera de la inversión extranjera?

Por una parte, de la inversión extranjera se espera un ingreso de capital.

Sin embargo, a veces esto se transforma en un factor que conduce a errores. Se mide la inversión extranjera en virtud del capital ingresado principalmente porque es más fácil de medir, dejando de lado los aportes cualitativos, aún cuando muchas veces éstos son más importantes para nuestro país que el aporte de capital.

Por ejemplo, el aporte tecnológico, o conocimiento aplicable a la producción, es ciertamente un efecto muy deseable dado que muchas de las tecnologías existentes en el mundo son "tecnologías cautivas", que sólo se transfieren por la vía de empresas que se instalan en otros países.

En segundo lugar, la incorporación de "management", o capacidad de gestión, es también un efecto muy valioso, principalmente en actividades nuevas en las cuales el país receptor no tiene experiencia acumulada.

Asimismo, la incorporación de nuevos mercados es un efecto muy deseado. Se estima que el 35% del comercio internacional se hace entre filiales y casas matrices. Si nosotros eliminamos la inversión extranjera nos estaríamos desentendiendo del 35% del comercio mundial.

B. Promoción de la inversión extranjera.

En general, los países y regiones promueven la inversión extranjera para alcanzar los siguientes objetivos:

- a. lograr un significativo aumento del nivel de las inversiones

externas en sectores que la requieren de un modo especial para potenciar su desarrollo;

- b. mayor diversificación regional de la inversión extranjera;
- c. atraer el interés de inversionistas de algunos países que han tenido escasa presencia;
- d. incrementar las inversiones de transferencia tecnológica;
- e. lograr, por la vía de la inversión extranjera, una mayor apertura de mercados;
- f. entregar mayor competitividad a ciertos mercados emergentes en el país o región (por ejemplo, el caso de las concesiones de Obras Públicas en Chile).

B.1. ¿Qué hace Chile para atraer inversión extranjera? ¿Cuáles son nuestros atractivos?

Chile ha sido muy eficiente en atraer inversiones extranjeras, quizás no tanto por la labor de promoción propiamente tal, como por el hecho de cumplir lo pre-requisitos necesarios para ser un país atractivo al capital extranjero. Entre ellos figuran:

□ Adecuado clima de inversiones

Se conforma a partir de estabilidad política y de reglas claras y estables en materia económica. La experiencia sugiere que el inversionista prefiere los sistemas predecibles y de menor riesgo. Este aspecto no sólo tiene que ver con temas político-institucionales sino, también, con la calidad del manejo económico. Por ejemplo, las tasas de inflación muy elevadas representan un desincentivo a la inversión extranjera. Chile presenta un adecuado y atractivo clima de inversión.

❑ **Regulaciones que eviten discriminación y otorguen seguridad jurídica**

La empresa extranjera es especialmente sensible a las disposiciones que la dejen en desventaja en relación a empresas del país huésped, o que dañen su seguridad jurídica.

Chile otorga un alto nivel de seguridad jurídica a partir de su propia Constitución y marco legislativo y, particularmente, la aplicación del D.L. 600, que materializa la seguridad jurídica a través de la firma de un "contrato ley" entre el inversionista y el Estado de Chile.

❑ **Facilidad en el ingreso y salida de capitales**

Los inversionistas extranjeros suelen ser muy sensibles a lo que se conoce como el "síndrome de claustrofobia del capital". Es decir, rechazan las disposiciones que impliquen barreras a la salida del capital o de las utilidades y, a mayores restricciones, mayor es su aversión a mantenerse en el país. En este sentido, la actual legislación chilena otorga garantías suficientes al inversionista.

❑ **Dinamismo de la economía**

Una de las más poderosas razones del capital extranjero para fluir al exterior se encuentra en la búsqueda de mercados dinámicos. No se trata necesariamente del dinamismo promedio de la economía, sino también de la existencia de nichos de crecimiento. Chile presenta una economía que ha crecido en forma continua por 13 años y que tiene buenas posibilidades de seguir creciendo a una tasa elevada.

❑ **Adecuado riesgo país**

No se trata sólo de las clasificaciones formales que efectúan las agencias internacionales, sino también de la trayectoria que esté siguiendo el país y de la confiabilidad que éste despierte. Chile ha sido clasificado como "investment grade" por clasificadores como Standard and Poor Moodys. Su clasificación "A" es la mejor de América Latina y una de las mejores entre los países emergentes.

□ **Buena imagen país**

No basta el que un país tenga una legislación adecuada y una economía bien manejada. Es también importante que los inversionistas potenciales y, en especial, aquellos que se desea atraer, conozcan las ventajas que el país ofrece.

En América Latina, un estudio realizado por encargo del Foreign Investment Advisory Service, FIAS, (Servicio de Asesorías de Inversión Extranjera), y del Gobierno de Venezuela sobre la percepción de las compañías transnacionales respecto a ese país y a la Región, permitió obtener interesantes conclusiones. El estudio consistió en entrevistar a un conjunto de directores en sus casas matrices en Japón, Europa y América, acerca de sus actitudes de negocios hacia América Latina.

De acuerdo a las empresas entrevistadas, sólo el cuatro por ciento de sus ventas se realizaba en la región. En un ranking de prioridades de inversión, Asia Pacífico ocupaba el primer lugar, Europa el segundo, Estados Unidos y América Latina, el tercer y cuarto lugar, respectivamente. Cuando se les pidió que evaluaran los países, Chile quedó muy bien ubicado.

En un ranking global con puntajes de 0 a 7, Chile estuvo entre los primeros lugares. Al conversar con los empresarios en sus casas matrices impresionaba el conocimiento que tenían de Chile. Ellos tienen de nosotros una percepción clara y consistente, de un país apto para los negocios, donde las cosas se hacen y la inversión extranjera es bien acogida. Eso es un

gran activo.

Hasta hoy, Chile se ha caracterizado por su esfuerzo en atraer inversión con un enfoque global ("vender" el país en general), con una menor dedicación al nivel sectorial (turismo, infraestructura, servicios financieros, industria forestal, minería, agroindustria y otros sectores).

Los esfuerzos por promover inversión extranjera en regiones son más recientes y, por lo tanto, difíciles de evaluar.

B.2. ¿Cómo atraer inversión extranjera?

Desde el punto de vista de la competencia que se afronta en la promoción de inversiones, conviene tener presente los factores siguientes:

- ❑ el ambiente internacional presenta un alto grado de competencia, en especial en algunos sectores;
- ❑ el número de competidores (países interesados en atraer inversión) crece fuertemente;
- ❑ los recursos humanos y financieros de la competencia son abundantes;
- ❑ se requiere cada vez un mayor grado de especificidad de las acciones promocionales;
- ❑ no sólo es importante posicionar a un país como atractivo para la inversión sino, además, hay que innovar y activar la promoción para permanecer como país receptor de inversión externa.

La estrategia de promoción de inversiones requiere una definición previa de los sectores y tipos de inversión que necesita el país y de los "socios

potenciales", en términos de países y grupos empresariales, ya que los recursos para promoción son siempre limitados.

Por ejemplo, si se concluyera que un determinado país debe captar inversión en los sectores de agroindustria, concesiones de obras públicas, turismo, minería metálica e industria de la madera, sería necesario conocer qué países del mundo son los inversores más importantes para cada sector.

Una vez que se cuente con definiciones suficientes se podrán diseñar las acciones de promoción más apropiadas a los contenidos y destinos adecuados por países, dejando la promoción general para países líderes en la inversión extranjera en el Mundo y la promoción específica, ya sea para países líderes, o para países que tienen un liderazgo especial en relación a determinados sectores.

La participación de organismos estatales en la promoción de proyectos específicos no parece adecuada. No obstante, esta tarea puede desarrollarse por organismos privados, con o sin fines de lucro. En la mayor parte de los países y empresas es una visión generalizada que el Estado no tiene experiencia válida en negocios específicos.

El diseño de la estrategia de promoción no sólo debe considerar las necesidades de atraer inversión extranjera de los países más promisorios sino, además, los recursos disponibles para tales actividades.

El objetivo último y más importante de la promoción de inversiones extranjeras es tomar contactos válidos y provechosos con los inversionistas potenciales interesados en las actividades prioritarias. Resulta básico, por lo tanto, que el país haya definido una estrategia de promoción antes de iniciar contactos con los inversionistas potenciales.

Las siguientes actividades de promoción conforman parte del "menú" utilizado por diferentes países:

- ❑ avisaje en prensa financiera de carácter general;
- ❑ participación en eventos de inversión;
- ❑ avisaje en medios de prensa especializados en sectores específicos;
- ❑ materialización de misiones de inversión de carácter general desde el país receptor al país potencialmente inversionista;
- ❑ materialización de misiones de inversión de carácter general desde el país potencialmente inversionista al país receptor;
- ❑ realización de seminarios generales de información sobre oportunidades de inversión;
- ❑ campañas de información por correo o telemarketing;
- ❑ realización de seminarios específicos, sectoriales o sub-sectoriales, de información;
- ❑ investigación acerca de empresas específicas seguidas de presentaciones de "venta";
- ❑ establecimiento de servicios de asesoría en inversiones, y
- ❑ servicios de post-inversión.

B.3. ¿Qué problemas se plantean en Chile para atraer inversión extranjera a nivel regional?

En la mayoría de los casos, la localización de la inversión extranjera que ingresa a Chile está ya determinada por el sector receptor. No hay suficiente inversión extranjera en sectores con "flexibilidad locacional".

De hecho, en el cuadro siguiente se puede observar que la inversión

extranjera canalizada vía D.L. 600 muestra un alto grado de concentración en ciertas regiones y, en la mayoría de estos casos, la concentración se explica por la presencia de actividades tales como la minería, que tienen una localización determinada por el propio recurso natural:

REGIONES	INVERSION EXTRANJERA	PORCENTAJE
I REGION	2.600,6	9,7%
II REGION	4.666,1	17,3%
III REGION	1.330,6	4,9%
IV REGION	776,9	2,9%
V REGION	166,7	0,6%
VI REGION	201,5	0,7%
VII REGION	315,5	1,2%
VIII REGION	405,3	1,5%
IX REGION	79	0,3%
X REGION	314,8	1,2%
XI REGION	147,6	0,5%
XII REGION	683	2,5%
MR (multirregionalizable)	5.135,5	19,1%
RM	10.104,5	37,5%
TOTALES	26.922,6	100,0%

También se constata una carencia o debilidad de los promotores, sean ellos corporaciones regionales, empresarios o sector público regional con capacidad para captar parte de la inversión que llega al país y, más aún, con capacidad para desarrollar nuevas corrientes de inversión.

La ausencia de un "perfilamiento regional", que se acentúa con el centralismo existente en Chile, no permite que la "oferta" de las regiones se diferencie de las restantes, lo cual termina agudizando la tendencia a instalarse en la Región Metropolitana, aunque, objetivamente, alguna(s) región (es) ofrezca una alternativa más apropiada.

El flujo habitual de decisión locacional de un inversionista se tipifica a continuación:

- | | |
|----------|--|
| Fase I | Elección de invertir en un país emergente
Dentro de países emergentes → América Latina |
| Fase II | Elección de invertir en Chile
Dentro de América Latina → Chile en un sector determinado |
| Fase III | Localización regional dentro de Chile
Dentro de Chile → selección de una región determinada |

B.4.- ¿Qué se debería hacer para atraer la inversión extranjera con una perspectiva regional?

- ☐ definir en cada región aquellos sectores y/o subsectores productivos que presenten condiciones favorables;
- ☐ elaborar una propuesta que permita profundizar el análisis y conocimiento de los sectores productivos a nivel interregional;
- ☐ construido el escenario regional/sectorial, corresponde preparar una estrategia de comunicación y promoción.

La estrategia de comunicación debe incluir actividades tales como las siguientes:

- a. Identificación de posibles inversionistas. Preparación de mailing internacional;
- b. elaboración de medios gráficos y/o audiovisuales;
- c. organización y participación en encuentros empresariales;
- d. trabajo conjunto de promoción con la red externa con la que cuenta el país;
- e. elección de "socios privados" que auspicien y patrocinen las iniciativas programadas, y
- f. establecimiento de un sistema de seguimiento de los contactos logrados en las acciones promocionales.

Si las regiones se proponen atraer más inversión extranjera es posible que, además de mejorar su participación en la inversión total, puedan atraer inversionistas que, en otras circunstancias, no habrían llegado al país.

Creo haber entregado un panorama informativo de la visión, función, política e instrumentos con que, a través del Comité de Inversiones Extranjeras cuenta el país para atraer capitales de distintos países, que se inserten en nuestro desarrollo económico. Se trata de un gran tema, y es verdad que nos falta profundizar teórica y prácticamente respecto a la vinculación de esta materia con el desarrollo de cada una de estas regiones. Es meritoria la realización de esta iniciativa con las Universidades, los Gobiernos Regionales y la institucionalidad regional pertinente al tema.

Nuestro Comité reitera la satisfacción con que participa en este encuentro y expresa su disponibilidad para concurrir a futuras

coordinaciones de esta naturaleza.

La sola posibilidad de estar aquí informando sobre qué somos y qué hacemos, ante un auditorio tan calificado y representativo de estamentos regionales decisivos en relación a estas materias, es un hecho remarcable. Seguramente, las proyecciones de esta experiencia pueden lograr la implementación de deliberadas políticas regionales de atracción de capitales extranjeros a las diversas zonas del país, lo cual materializará regionalización y descentralización, junto con concretar desarrollo productivo regional.

LA PROMOCION DE INVERSIONES EN REGIONES

GONZALO RIVAS

Vicepresidente Ejecutivo de CORFO

Antes que nada, debo comenzar expresando mi felicitación porque se esté llevando a efecto esta iniciativa. Aquí estamos apuntando certeramente a un objetivo muy bien subrayado desde la convocatoria misma a este ejercicio tan exitosamente concurrido: la coordinación interinstitucional. La coordinación, tanto al interior del sector público como entre este último y el sector privado, es una actividad que requiere un enorme esfuerzo. Algo que pareciera tan natural, como es coordinarse para actuar juntos, es en la práctica un gran desafío, y encuentros de esta naturaleza no se dan todos los días. Eso es lo primero que uno debería celebrar.

Dicho lo anterior, haré un poco de historia.

En septiembre del año 1996, Su Excelencia, el Presidente Eduardo Frei, solicitó al Comité Interministerial de Desarrollo Productivo, encabezado por el Ministro de Economía, la elaboración de una política de desarrollo productivo regional.

¿Qué había detrás de la petición del Presidente? Yo diría que, en primer lugar, había la visualización de que el proceso de regionalización y descentralización avanzado hasta ese momento, desde el punto de vista incluso conceptual, consistía de dos etapas fundamentales.

Una gran primera oleada tiene que ver con la descentralización administrativa. Y en esto se incluye la creación de los Gobiernos Regionales, el fortalecimiento de sus autoridades y un conjunto de instancias que avanzaron en esa línea.

Un segundo ámbito tuvo que ver con lo que significaba que las regiones se fueran haciendo cargo de la inversión pública. El desafío que planteó el Presidente de pasar del 21% al 42% de inversión pública de decisión

regional, apunta precisamente en esa dirección. Además, particularmente todo lo que significa la creciente participación de los Gobiernos Regionales y las Municipalidades en lo que se refiere a salud, obras públicas, vivienda, entre otros rubros, dice relación también con este ámbito.

Pero, además, había un tercer ámbito que, como bien dijo el Intendente de Coquimbo, don Renán Fuentealba, era quizás lógico que fuera la consecuencia posterior y es que una vez que el sector público hubiera venido desarrollando todo este esfuerzo por mejorar el tema de la salud, de la infraestructura educacional y otros aspectos en las regiones, venía un tercer desafío que consiste en cómo generar un proceso de desarrollo endógeno, más autónomo en términos económicos de cada una de las regiones.

Lo anterior apunta a solucionar dos problemas o falencias de nuestro desarrollo nacional, que se vuelven cada vez más agudos. La inversión privada, que obviamente no es controlada por el Gobierno, se concentra fundamentalmente en la Región Metropolitana. Si se descuentan las inversiones extranjeras en grandes proyectos de minería, forestales y algo menos en pesca, uno se da cuenta de que el grueso del resto sigue muy concentrado en la Región Metropolitana.

Esto involucra dos tipos de consecuencias; por una parte, fuertes costos para el país por lo que significa que la Región Metropolitana tenga que lidiar con el proceso de aglomeración urbana que existe. Obviamente, cuando se producen estas grandes aglomeraciones urbanas, existen también mayores índices de violencia, delincuencia, congestión vehicular, contaminación. En resumen, un conjunto de costos en materia de calidad de vida, cuya superación involucra consecuentemente grandes inversiones. Es, por lo tanto, un proceso que implica enormes costos para el conjunto del país y no sólo para las regiones o para la Región Metropolitana en particular.

Pero, por otra parte, también se ha detectado que, producto del conjunto de incentivos que se van generando debido a la aglomeración

de grandes cantidades de gente y de actividades en una zona o región determinada, la tendencia natural del sector privado es a reforzar esa dinámica. En consecuencia, ello lleva a desaprovechar un conjunto de oportunidades que existen en las regiones para su crecimiento.

Perspectivas regionales que deben aprovecharse

Nosotros tenemos la certidumbre, producto de la experiencia con que CORFO cuenta en este ámbito, de que hay múltiples oportunidades de negocios en regiones que son desaprovechadas, que ni siquiera son percibidas por el sector privado, o que quienes intentan abordarlas se encuentran con un conjunto de limitaciones y trabas.

Por lo tanto, todo aconsejaba el diseño de una política que apuntara precisamente a avanzar en un esquema que dejara de lado esa visión de las regiones como las "pobrecitas". Aquí no estamos hablando de las "pobrecitas regiones que requieren ayuda"; ese no es el tema. El tema es que existen un conjunto de oportunidades en regiones que chocan con múltiples limitaciones, cuya solución en gran medida depende de nosotros, que están impidiendo que se produzca su desarrollo pleno, y eso afecta el desarrollo de todo el país.

Es por todo ello que esta política de desarrollo productivo regional se elabora con una definición de su objetivo, a saber, contribuir a desarrollar los factores y a generar las condiciones que permitan a la región aprovechar de mejor manera las oportunidades de crecimiento económico, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Es decir, el tema pasa por generar factores y condiciones que permitan un mejor aprovechamiento de esas oportunidades detectadas. Posteriormente ahondaré sobre este tema.

Dicha política es elaborada a partir del trabajo del referido Comité Interministerial. Se produce el encuentro con los Intendentes, se consulta a las distintas reparticiones públicas en regiones sobre identificación de trabas y sobre cuáles serían los temas fundamentales para poder avanzar y, finalmente, el Presidente lanza esta política de

manera pública en marzo de 1997, en Concepción.

En esta política se identifican cuatro ámbitos de trabajo

Un primer ámbito tiene que ver con el fortalecimiento de todo el desarrollo y fomento productivo. Aquí estamos hablando de un conjunto de iniciativas vinculadas, por ejemplo, con limitaciones que han operado en contra de inversionistas que han decidido instalarse en regiones; o que han operado en contra también de la eficiencia y eficacia de organismos que trabajamos en esta materia, por ejemplo, CORFO, INDAP, PROCHILE, SENCE y otras instituciones que se ocupan del tema del desarrollo productivo, pero que hasta el momento, particularmente en regiones, han enfrentando el mismo dilema: todas estas instituciones viven el típico problema de la doble dependencia. Por una parte, dependen de los jefes nacionales, incluso a veces directamente de Ministros y, por otra parte, obviamente también dependen de los Intendentes Regionales. En este juego de doble dependencia se producían múltiples descoordinaciones entre estas instituciones.

¿Qué cosas se han avanzado en estas materias, algunas de las cuales ya venían practicándose en las regiones, pero que se intenta estandarizar y normalizar? En primer lugar, establecer instancias de coordinación permanentes entre las instituciones de fomento productivo. Tratar de hacer que su proceso de decisión para la asignación de sus instrumentos, se conciliara de manera tal que pudieran efectivamente actuar coordinadamente. Referente a esto, el Presidente ha señalado expresamente en su discurso del 21 de mayo de 1997 que los Intendentes serán los encargados de liderar el proceso de desarrollo productivo de sus regiones.

Al respecto, quiero contarles que a nivel de CORFO - SERCOTEC nosotros instauramos a partir del año 1997 una actividad bastante innovadora: establecer unos comités de asignación regional de fondos. ¿Esto qué significa? Significa que en lugar de decidir los proyectos a

nivel central, se preasignaron los recursos a cada una de las regiones, y se estableció un comité, donde participa el SEREMI de Economía, el Director Regional de CORFO y el Director de SERCOTEC, más otros invitados como el Director de SERNATUR o SERNAPESCA, cuando se trata de proyectos específicos de esos sectores, para identificar y decidir qué proyectos se apoyarían con los recursos de SERCOTEC en cada una de las regiones. Este año se ha integrado el FOSIS a esa mesa, poniendo además recursos sobre ella dentro de este esquema descentralizado. Entonces todo lo que significa apoyo a la microempresa, a partir del año pasado y reforzado este año con el aporte del FOSIS, se decide ahora a nivel regional; los proyectos no pasan por el nivel central. Ese tipo de cosas son las que entran en esta materia.

Un segundo ámbito se refiere a la atracción de inversión regional, que es lo que nos ocupa hoy día. Un tercer ámbito es fortalecer las capacidades regionales en todo lo que significa, por ejemplo, la asignación de recursos para estudios de postgrados y de perfeccionamiento técnico para profesionales que vayan a instalarse a regiones. Eso está en manos de MIDEPLAN. Y, por último, está el ámbito de todo lo que contribuya a una serie de acomodos y de superación de trabas en materias de gestión pública.

Los roles asignados a la CORFO

En este esquema de política, a CORFO se le asignaron un conjunto de roles. Uno de ellos tenía que ver con la esfera de la promoción de inversiones. Se trata de la identificación de ventajas de localización para empresas e inversionistas que deseen establecerse en regiones.

Otro aspecto tiene que ver con todo lo que signifique apoyar el establecimiento de un promotor en cada región, que facilite la decisión del inversionista que quiere instalarse allí. Esto será explicado con mayor detalle más adelante.

Y otro aspecto tiene que ver con el apoyo en estudios de pre-factibilidad.

El inversionista que busca o se siente atraído eventualmente por nuestra campaña de promoción, quiere saber si efectivamente tanta maravilla que le vamos a contar es cierta.

Por lo tanto, nosotros vamos a co-financiar su estudio de pre-factibilidad, para que él evalúe si realmente dispone, por ejemplo, del agua potable que requiere, o de energía eléctrica a precios competitivos, o cuáles son sus redes de proveedores, entre otros factores. Una campaña de promoción nacional en suma, focalizada para atraer a inversionistas que ahora están en otros lugares, particularmente en la Región Metropolitana, pero que podrían obtener muchas más ventajas en regiones.

Todos estos aspectos de la promoción de inversiones a nivel nacional apuntan a un hecho absolutamente claro y dramático. Cuando un inversionista o empresario toma la decisión de ampliar su empresa si está en la Región Metropolitana, o desarrollar una empresa nueva, ninguno de ustedes pensará que él toma el mapa del país y dice, "con esta inversión que voy a hacer, ¿dónde convendría que me instalara, dadas las ventajas que me ofrece tal región, provincia o ciudad?"

Normalmente, el proceso de inversión se desarrolla por inercia, salvo casos muy calificados que tienen que ver con temas que son claramente conocidos en determinadas regiones. Es decir, nadie puede pensar que el inversionista ocupa tiempo, tiene la información disponible y está dispuesto por lo tanto a financiar una evaluación del lugar donde efectivamente le convendría más estar instalado.

¿Qué es lo que nos ha ocurrido a nosotros como CORFO en nuestra labor de promoción de inversiones? Que, efectivamente, hay muchas empresas a las cuales no les conviene estar en Santiago y que les convendría mucho más estar en Temuco, La Serena, Antofagasta o en Tocopilla. Y ello por diversas razones, por ejemplo el clima, el acceso a materia prima, costo de energía, etc. Pero cuando son empresas de tamaño mediano, no tienen la capacidad, ni nosotros ni las regiones hemos sido capaces de ofrecerles la información como para que ellos

puedan efectivamente atreverse a pensar en la posibilidad de ubicarse en otro lado. Y como ya les conté, particularmente en lo que respecta a nuestra labor en la promoción de inversiones en la zona de Arauco -y la prueba de esto es la cantidad de empresas que se han ido trasladando hacia allá- hemos detectado que los inversionistas, una vez que uno identifica la información base de la zona a la cual se está promoviendo y los ayuda además a superar ese conjunto de dificultades que significa ir a instalarse a una determinada zona, les conviene mucho más, y es rentable para ellos, ubicarse en otro lado. Ese es el objetivo al cual estamos apuntando.

Un tercer ámbito tiene que ver en CORFO con el fortalecimiento al fomento productivo de cada región, es decir, mejorar lo existente, particularmente en el ámbito de la pequeña y mediana empresa; el tema de algunos apoyos en la gestión pública regional, como lo del facilitador de las inversiones a nivel de la región; y cooperar con la coordinación de los agentes públicos y privados de desarrollo.

A la búsqueda de la coordinación con las regiones

Vamos a centrarnos ahora en el tema de promoción de inversiones. Como Uds. saben, dentro de esta política se creó una provisión para el desarrollo productivo en el Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR). Esta provisión fue bastante polémica en las conversaciones que mantuvimos en ese momento con los Intendentes. Yo recuerdo que el Intendente de la Tercera Región, don Eduardo Morales, se oponía terminantemente a esta provisión, por una razón por lo demás muy legítima. Decía: "no queremos que al FNDR lo sigan rigidizando".

La verdad es que esta provisión tiene un objetivo central, y yo soy absolutamente honesto al respecto. Cuando pensamos en crear la provisión de Desarrollo Productivo, que tampoco es una provisión descomunal en materia de recursos, la lógica era la siguiente: ¿cómo hacemos para que a nivel del Gobierno Regional, del intendente, exista

una herramienta que obligue a las instituciones públicas que están ligadas al tema del desarrollo productivo, a coordinarse entre ellas y a ponerse a las órdenes de la estrategia de desarrollo regional? La respuesta es que más allá de la autoridad política, porque como dije antes en este tema existe este problema de las dobles dependencias y todo eso, aquí el que pone la plata ordena la música; muy simple, muy viejo y antiguo.

Entonces, con esta provisión, ¿qué es lo que tiene el Intendente o los Gobiernos Regionales en su mano? Un conjunto de recursos con los que les dicen a las instituciones: "¿Uds. quieren trabajar con estos recursos? Perfecto, se me sientan aquí y empiezan a trabajar juntos"; y el señor de PROCHILE, el señor de CORFO, el señor de INDAP, se ponen todos de acuerdo, hacen un programa común, o si no, no hay plata. Y eso obliga a las instituciones a alinearse en función de un objetivo que está definido a nivel regional.

Ese es el gran trasfondo que tiene este tema, el que según nosotros es fundamental. Y, ¿cuál ha sido el resultado? Ahí hay un conjunto de regiones en las cuales esto ha comenzado a operar, las que han decidido efectivamente usar esta provisión para establecer programas de atracción de inversiones y que le han dicho a esas otras instituciones: "muy bien, señores, nosotros, como CORFO, vamos a tener que poner recursos para trabajar con Uds., los de PROCHILE, que también se van a tener que sentar a la mesa y van a trabajar en esto coordinándose con CORFO, y así sucesivamente".

Entonces, hoy en día tenemos programas elaborados en las regiones Primera, Quinta, Sexta, Séptima, Octava, Novena y Décimo Primera, con aprobaciones de los SERPLAC en las regiones que ahí se indican desde la Quinta hasta la Décimo Primera región. También se cuenta con la aprobación de MIDEPLAN en todas las regiones mencionadas; con aprobaciones ya de los Consejos Regionales, en la Sexta, Séptima, Octava y Novena. Entiendo que aquí en la Cuarta Región hay dos proyectos que ya están aprobados a nivel de SERPLAC y que se encuentran en el último trámite de MIDEPLAN. Uno tiene que ver con el

tema de un Sistema de Información de inversiones menores de 5 millones de dólares, que es bastante útil para detectar nuevas oportunidades de negocios. Por tanto, con todas estas regiones estamos trabajando ya y hemos avanzado bastante, con recursos tanto centrales como regionales, para implementar un programa bi o tri anual de atracción de inversiones.

El proceso para atraer inversión a las regiones

¿Cuáles son las etapas que debe seguir un proceso de atracción de inversiones tanto a nivel nacional como internacional? Particularmente a nivel internacional, es clave el tema del perfil de país. Es decir, es importante considerar que al salir a promocionar el país lo primero que en el extranjero le van a preguntar a Ud. es: ¿qué es Chile?, ¿dónde está?, y ¿de qué se trata esto?. Entonces, obviamente hay un tema de perfil de país que es básico cuando uno sale a promover inversión extranjera.

Luego está el ámbito del perfil del sector del que estamos hablando. Obviamente, en este programa no estamos hablando de promover lo que ya se conoce. La minería o el sector forestal se promueven solos. A estas alturas todo el mundo sabe que Chile tiene una gran riqueza minera y forestal. De lo que se trata ahora es de hacer promoción de inversión extranjera no tradicional. Particularmente, puede ser inversión extranjera de mediano tamaño, en la cual incluso se puede promover la asociación entre empresarios extranjeros y empresarios chilenos. Pero para eso necesitamos tener un perfil muy claro de los sectores que queremos promover.

Uno de ellos es el caso del turismo, que todavía es una palabra muy amplia. Está el turismo que todos conocemos, pero también está el denominado "turismo de intereses". En ese sector en particular está el tema del turismo astronómico. Nosotros hemos sido contactados por líneas aéreas y otros operadores a quienes les interesa armar circuitos de turismo astronómico. Hay gente en el mundo a la que le interesa venir a un lugar donde puedan instalar su telescopio o donde les ofrezcan subir a los grandes telescopios, y así poder mirar estrellas y tener ahí un conjunto de datos y hacer museos con el tema. Eso existe y hay gente a la que le gusta.

Así como existe también un empresario en Aysén que tiene un lodge de pesca de truchas, donde cada turista extranjero que llega le paga US\$5.000 a la semana por estar instalado ahí en una cabaña,

pescando truchas y devolviéndolas después al río. Para eso él tiene todo un sistema y pasa toda la temporada lleno de clientes durante cuatro meses al año. El señor obviamente se ha hecho rico. Eso existe, pero hay que detectarlo y hay que tener la capacidad de promoverlo.

Luego viene el tema del proyecto específico, es decir el negocio mismo. Ese negocio hay que evaluarlo, hay que establecer efectivamente cuáles son las ventajas y desventajas de una localización determinada, y hay que mejorar el sistema de negocios que rodea a ese proyecto o eventual empresa. Ahí estamos hablando de un conjunto de temas a los cuales aludía, por ejemplo, el Sr. Intendente: ¿hay en la región buenos colegios, sistema de salud, comunicaciones, entre otras cosas, para este negocio en particular?. Pero también está el tema de si hay provisión de agua, de energía eléctrica, ¿cuáles son sus proveedores? Es decir, hay que entrar en el proceso de evaluación del negocio propiamente tal.

Definir las ventajas del producto-región

Entonces, nuestra primera gran tarea en cada una de las regiones es definir el producto-región. ¿Cuáles son las ventajas concretas y particulares que tiene la región para ofrecer una alternativa de mejor localización a industrias específicas respecto de otras zonas? Tenemos un ámbito que es el de oportunidades de negocios. Aquí hay que detectar, en forma muy activa, negocios emergentes. Eso nadie lo sabe mejor que la propia gente que está en las regiones. Lo saben la comunidad académica, los empresarios, los miembros del foro, las alcaldías, los municipios. Hay que dar paso a un proceso de movilización de toda esa inteligencia que está ahí oculta, desaprovechada, que no ha surgido o no ha sido canalizada, para detectar primero estas oportunidades de negocios y luego hacer estudios que efectivamente avalen si son realmente grandes oportunidades o no.

Otro punto es saber cuál es la oferta de servicios que tiene la región. En Estados Unidos, por ejemplo, los Estados compiten con avisos en los medios de prensa ofreciendo a veces cosas bastante distintas a las que

uno creería que se pueden ofrecer. No ofrecen ni energía barata ni nada de eso. Ofrecen calidad de vida para quien se vaya a instalar ahí; es decir, colegios, parques, etcétera, porque hay tipos de industrias que lo que requieren son profesionales de alto nivel para los cuales es clave esa variable.

Es necesario considerar los recursos productivos de los que dispone la región. Otro ámbito es saber cuáles son los clientes, no sólo los que están ahí, sino a cuáles se puede acceder y a qué velocidad, en qué tiempo, qué pasa con nuestro vecinos, con los pasos fronterizos, etcétera. Otra cosa es saber sobre los proveedores y, en resumen, el clima general de negocios.

Entonces, ¿cuáles son las tareas que vamos a tener en estos acuerdos que hemos establecido con las regiones? La primera fase es la fase de estudio:

- a. El producto-región; hay que afinarlo, ponerlo de una manera atractiva y bien definida.
- b. Los sectores; ¿cuáles son esos sectores emergentes? Levantamiento de las oportunidades de negocio específicas que puedan surgir de ahí.
- c. El perfil del tipo de inversionista al cual vamos a apuntar.

A partir de eso definiremos la estrategia de promoción regional, definiendo los mercados a los que vamos a apuntar. Esto quiere decir que, por ejemplo a nivel nacional, para poder promover las regiones ante los inversionistas de la Región Metropolitana, nosotros hemos tomado iniciativas y hemos establecido un acuerdo firmado como CORFO con la Confederación de la Producción y el Comercio. Este acuerdo nos va a permitir acceder a potenciales empresarios e inversionistas, con nombre y apellido, en los sectores que nosotros pidamos, en función de la base de datos de la CPC, para llamarlos a encuentros, seminarios, etcétera, convocados de manera conjunta con

la Confederación de la Producción y el Comercio, que tiene también la presión de sus propios asociados regionales para fortalecer la empresa privada en regiones. Esa alianza es muy potente, porque nos permite hablar con cierta credibilidad que le otorga a estos inversionistas el propio sector privado.

La fase 2 obviamente es la implementación del plan de acción. La fase 3 será establecer la red de promoción, interna y externa; en el plano externo, con PROCHILE y el Comité de Inversiones Extranjeras.

Además, la implementación del plan de acción requiere un nicho para proyectos especiales. ¿De qué se trata esto? La idea no es que vayamos a pensar que tenemos el gran negocio en una determinada región y por eso lo vamos a estudiar y analizar nosotros hasta el final, porque la verdad es que CORFO no está para eso. Pero es verdad que de vez en cuando llegan hasta nosotros inversionistas que preguntan por oportunidades en determinados rubros. Hasta nosotros, como CORFO, se acerca mucha gente y cada vez llegan tipos de inversionistas diferentes de los que conocemos normalmente.

Un ejemplo: MOTOROLA estaba analizando dónde instalar una empresa de software. Analizaron a Brasil, Argentina, Chile, Uruguay, recorriendo todos estos países y conversando con mucha gente. Nosotros, como CORFO, estuvimos encargados de definirles cuál era el perfil de negocios en Chile, cuáles eran las ventajas, cuáles eran los fondos de innovación tecnológica, las estructuras de las Universidades, establecimos contactos. Finalmente, MOTOROLA tomó la decisión de instalarse en Chile.

Entonces, hay gente que anda buscando dónde instalarse en el MERCOSUR. Y nosotros tenemos muchas ventajas como país. Entre ellos, los acuerdos con Canadá y otros acuerdos de libre comercio; pero, por supuesto, las regiones deben tener especificadas cuáles son sus ventajas y hay que tratar de manera especial esos proyectos de envergadura.

Finalmente, hay una fase de postevaluación y control.

Ahora bien, ¿quién va a participar en todo este proceso? CORFO, PROCHILE, el Comité de Inversiones Extranjeras, Bancos. En este sentido también hay que hacer un gran esfuerzo, pues la estructura bancaria privada está extremadamente concentrada en la Región Metropolitana en cuanto a decisiones. También es necesario tener un producto que sea "bancable"; saber qué es lo que requiere un banco, por ejemplo, cuando tiene que financiar el traslado de un inversionista desde Santiago hasta Coquimbo. Eso requiere capital de trabajo, evaluación, varias cosas y nosotros debemos saber lo que el banco le pedirá al inversionista. Debemos contar con consultores nacionales y regionales, los que debieran hacer el levantamiento específico de las oportunidades de negocios. Participan también las asociaciones nacionales, regionales, corporaciones de desarrollo, los Gobiernos Regionales, servicios públicos y otros.

¿Cuál es el proceso específico? Primera parte, identificación de ventajas locales. El levantamiento de información base, que queremos hacer usando la infraestructura del Foro de Desarrollo Productivo, usando las asociaciones empresariales, los municipios, las Universidades. Y, luego, una vez que se tiene un barrido preliminar, contratar una consultoría especializada que levante el perfil específico de negocios.

En segundo lugar, está la promoción focalizada. Definir los sectores y, por lo tanto, a quién vamos a apuntar. Quiénes constituyen el listado de empresarios que eventualmente van a ser nuestro foco. Para esto último sirve la alianza que mencioné anteriormente con la CPC. Cuando nosotros lleguemos a esa instancia en que le digamos, "mire señor inversionista, si Ud. está en la agroindustria del tal tipo, a Ud. le conviene estar instalado en Coquimbo o en Ovalle, y estas son las razones y ventajas". El inversionista nos va a mirar y nos va decir "su negocio es venderme una región, mi negocio es producir plata, por lo tanto aquí estamos hablando de dos cosas distintas". El empresario, obviamente, va a mirar todo esto con escepticismo.

La política de CORFO de promoción de inversiones en regiones

Entramos al tercer aspecto. Es ahí donde tiene su utilidad el tema de que la CORFO va a subvencionar, cofinanciando hasta un 50% por ciento de los estudios de pre-factibilidad, lo que permitirá a ese inversionista ir a terreno, con el consultor que él decida, y evaluar efectivamente si su negocio vale la pena donde nosotros le estamos diciendo. Si tanta maravilla que le contamos es verdad.

Eso lo vamos a hacer con un máximo de tres proyectos por sector. Una vez que uno hace eso, si hay dos inversionistas que decidieron instalarse, la señal de mercado se produjo. Esto quiere decir que los inversionistas privados saben que ahí se pueden instalar y si no se instalaron, también se produjo la señal a la inversa, quiere decir que no era gran negocio.

Un cuarto ámbito es el del promotor o facilitador regional. Aquí, un gran defecto que tenemos es la enorme cantidad de trámites por los que tiene que pasar un inversionista cuando quiere instalarse en alguna parte. Es necesario hacer un gran esfuerzo a nivel regional, provincial, por tener una persona encargada de facilitarle las cosas al inversionista que desea instalarse. Aquí nos podemos poner ambiciosos y decir "vamos a hacer una gran reingeniería; vamos a hacer que todo el mundo opere de otra manera y que se evite pedir dobles papeles, trámites, etcétera". Eso es un sueño fantástico hacia el cual queremos ir en un momento de la vida. Pero, por mientras, la mejor solución es simplemente contar con una persona responsable y encargada de facilitar las cosas y de levantar efectivamente los obstáculos y barreras con que se encuentra el inversionista. Obviamente, esto se refiere a aquellos obstáculos que son simplemente burocráticos y no a aquellos que son reales.

El quinto ámbito es todo lo que se refiere a los programas CORFO y PROCHILE en particular, que se le ofrecen a los inversionistas en regiones. Estos son del siguiente tipo: si es el caso y si un inversionista

quiere instalarse con una agroindustria determinada, CORFO pone a su disposición un programa de desarrollo de proveedores, que permita que pequeños agricultores, por ejemplo, puedan generar el producto de la calidad necesaria para obtener un resultado que cumpla con los estándares de calidad internacional. PROCHILE también pone a su disposición campañas de promoción y detección de oportunidades de venta externa para ese tipo de producto.

Algunos hitos del proceso promocional

A continuación enumero algunos hitos que son muy importantes en el esfuerzo que hemos venido realizando de manera conjunta. Porque todo esto involucra aspectos mucho más amplios que las instituciones que estamos hoy día acá. Un hito es la nueva ley del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo, SENCE. Gracias a ella, un inversionista que desea instalarse en un lugar donde no hay mano de obra calificada -un obstáculo típico mencionado por los empresarios que se quieren instalar en regiones- puede ocupar franquicias tributarias adelantadas y, mientras está desarrollando la inversión, puede capacitar la mano de obra que requiere. No tienen que esperar a que la empresa esté andando para poder capacitar mano de obra. Esto es particularmente útil para jóvenes, cesantes, pobres, o mujeres jefas de hogar; así, la iniciativa -además- se focaliza en un determinado nicho de personas a las cuales debiera favorecerse. La ley establece que ese sistema es prioritariamente para regiones, y así fue redactado el proyecto en cuestión.

Respecto al tema del facilitador y promotor, también se ha hecho un esfuerzo en cuanto a simplificar los trámites en el municipio, a cargo del Ministerio de Economía. Hay un conjunto de estudios que ya están hechos en regiones y en nuestras propias instituciones, que debieran ser el punto de partida de todo este esfuerzo. Hay varias regiones que ya cuentan con su página Web, con catálogos y CDs, que apuntan al tema de promoción de la región. Además, se cuenta con todo un conjunto de instrumentos de fomento que están disponibles.

¿Cuáles son los impactos que esto va a tener? Obviamente desde el punto de vista microeconómico, del inversionista, éste va a tener acceso directo a todas las ventajas de ubicación, mano de obra, infraestructura y servicios que le vamos a poder ofrecer. Reduiremos, así, el costo de pre-inversión que tienen hoy día los inversionistas potenciales.

Vamos a facilitar el desarrollo de nuevos negocios; alianzas entre empresarios internacionales y nacionales; nuevas oportunidades que se le abren al sector privado. Con todo este proceso vamos a mejorar la red de apoyo con que cuentan las empresas. Por lo tanto, con ello facilitamos la base exportadora y aumentamos su competitividad.

A nivel macroeconómico general, vamos a desarrollar y aprovechar esas ventajas que están siendo desaprovechadas. Podemos apoyar la creación de complejos industriales, donde quienes tengan la ventaja de estar localizados en determinadas áreas se vayan instalando y generando aglomeración, y por lo tanto, ventajas de estar juntos. Eso significa, por ejemplo, relaciones con especialización universitaria, entre otras. A medida que se van instalando nuevos inversionistas, se aumenta el valor del atractivo regional; construimos al final una imagen de la región, es decir, una región que en esta otra etapa de su proceso de maduración también identifica cuáles son sus vocaciones.

Ahora bien, ¿cuáles son nuestros desafíos conjuntos, como regiones e instituciones que están aquí participando? Tenemos que definir en conjunto el producto-región. Esa es una labor que debe hacerse con una amplia participación. Fomentar el clima de negocios; que la región sea percibida como una región donde efectivamente hay un clima adecuado de negocios. Difundir la imagen de la oportunidad regional; todo el tema de la difusión y promoción debe hacerse de manera conjunta y articulada. Además, debe considerarse la labor de facilitación mencionada anteriormente.

Se trata, pues, de utilizar toda la experiencia acumulada nacional y regionalmente para elaborar una política clara, realista y atractiva. Se requiere profundizar en las características constitutivas de la naturaleza

empresarial e inversionista, a menudo desconocidas o desconsideradas por el sector público. Contamos con un potente capital institucional, profesional y funcionario, que suma éxitos y fracasos, aciertos y errores. Todo ello dota finalmente de maduras capacidades para ser aprovechadas en el desarrollo productivo de las regiones, en un país que crece en medio de una inserción internacional exitosa.

Lo que aquí ahora estamos realizando: conocernos, intercambiar visiones, consorciar aprendizajes y apoyos entre el mundo académico, las institucionalidades regionales y los organismos especializados, está entre los más sanos y necesarios ejercicios, y nos conducirá a una superior coordinación para los objetivos comunes que perseguimos.

ESTA EXPERIENCIA ESTA VINCULADA AL ÉXITO DE LA MISION DE PROCHILE

PAOLA CONCA
Gerente de la Red Interna de
PROCHILE

Antes que nada, quisiera hacer notar la valorización que PROCHILE hace de experiencias como la que estamos protagonizando diversas instituciones afines, interesadas en un aspecto muy decisivo para la vida y las perspectivas del país.

Tiene un doble valor haber considerado realizar esta experiencia directamente en conjunto con las Universidades y los Gobiernos Regionales. PROCHILE ha tenido ya vinculaciones con la recientemente constituida Comisión de Cooperación Internacional, integrada por los Encargados de Relaciones Internacionales de las 25 Universidades tradicionales que componen el Consejo de Rectores de Chile.

Venimos constatando un importante ánimo de coordinación entre instituciones que, en una u otra forma, se ocupan de materias vinculantes, y eso es realmente muy positivo. Es por ello que expresamos nuestro reconocimiento a la invitación que la SUBDERE nos extendiera para participar desde su mismo inicio en la generación y preparación de estos encuentros de Coquimbo y Talcahuano, junto a las otras instituciones.

Y quisiéramos comenzar por entregar a Uds. una muy sintética descripción de la historia, objetivos, composición y funcionamiento de PROCHILE en el país.

HISTORIA DE PROCHILE

En 1974 se crea PROCHILE que nace como un Instituto de Promoción de Exportaciones que posteriormente se integra a la Dirección General

de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, con los objetivos de: a) apoyar la internacionalización de la economía chilena, y b) fomentar, diversificar y estimular exportaciones de bienes y servicios.

Se ha tratado de lograr el acceso a posiciones crecientemente competitivas en la cadena de comercialización, buscando incrementar el valor y el volumen de las exportaciones del país a través de la diversificación de los giros y desarrollos nacionales en cuanto a productos, empresas y mercados.

En la historia de PROCHILE, lo anterior debe considerarse por supuesto desde la perspectiva del curso de la realidad de los procesos productivos del país en todos estos años, pero ello muy ligado al mismo tiempo al panorama de la economía mundial en el mismo período.

En la actualidad, PROCHILE cuenta con 276 profesionales; 36 Oficinas Comerciales, que incluyen los Departamentos Económicos y Comerciales de Embajadas y Consulados; 19 antenas comerciales, que corresponden al personal local contratado por una Oficina o Embajada para desarrollar la gestión comercial; 13 oficinas regionales que hoy día funcionan en forma autónoma; 181 Comités de Exportadores, que constituyen las unidades básicas donde se originaron los 179 programas de promoción de exportaciones que realizó PROCHILE el año 1997, todo lo cual hace un total de 2.222 empresas vinculadas a la gestión de PROCHILE.

OPERACION TRADICIONAL DE PROCHILE

- ☐ La esencia: el trabajo en Comités de Productores
- ☐ Programas de prospección
- ☐ Información comercial

- ☐ Acciones de comercialización (Misiones, ferias, showrooms, degustaciones)
- ☐ Campañas de imagen económico-comercial

Como se menciona en el párrafo anterior, tradicionalmente PROCHILE ha canalizado su gestión a través de los Comités de Exportadores por producto o servicios, es decir, agrupando empresas en torno a un producto o mercado común con el fin de prospectar, desarrollar o penetrar una cadena de comercialización o simplemente consolidar un mercado.

Los programas de promoción pueden ser actividades tales como: realizar estudios de mercado, prospectar un mercado, participar en un feria general o monográfica o desarrollar estratégicamente una campaña de posicionamiento en el mismo.

Además de los Programas de Promoción antes mencionados, PROCHILE apoya al sector exportador con un completo servicio de información comercial, el que a través de la red de Oficinas Comerciales y otras redes internacionales de informática es uno de los más avanzados a nivel nacional.

Como instrumentos tradicionales de promoción de exportaciones, PROCHILE continúa usando las misiones comerciales, las ferias, las degustaciones, los estudios de mercados y las campañas de promoción y posicionamiento, entre otras.

ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN ECONOMICA INTERNACIONAL

- ❑ Apertura unilateral
- ❑ Política complementaria de acuerdos comerciales
- ❑ Refuerzo del multilateralismo y la apertura comercial global (Ronda Uruguay, Acuerdo de Marrakech, Organización Mundial del Comercio, OMC, Ronda del Milenio).

Paralelamente a la gestión de Promoción de Exportaciones, el país

continúa con una estrategia de inserción económica internacional basada en una política de apertura unilateral, mediante la firma de acuerdos comerciales complementarios y el refuerzo del multilateralismo y la apertura comercial en todo el mundo.

RESULTADOS DE LA ESTRATEGIA DE INSERCIÓN

	PRODUCTOS	EMPRESAS	MERCADOS
1975	500	200	50
1991	3.278	5.349	122
1997	3.771	5.841	166

El cuadro anterior muestra elocuentemente el despegue que en 22 años ha experimentado el ejercicio exportador de Chile.

Como resultados de la estrategia de inserción anotemos que nuestro país contaba en 1975 con una canasta exportadora constituida por 500 productos, los cuales eran exportados por 200 empresas a 50 mercados del mundo.

En 1997, en cambio, se exportan 3771 productos a 166 mercados, a través de 5841 empresas incorporadas al comercio de exportación.

Los datos que proporcionamos sirven para señalar un camino de indudables efectos progresivos. La ampliación de la base exportadora del país y su consolidación para fomentar y flexibilizar la generación de nuevos negocios para el sector productivo nacional, constituyen las bases sobre las que se sustentan las líneas estratégicas con que se ha buscado la inserción de Chile en el proceso de globalización del mundo de hoy.

NUEVAS REALIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A la luz de las nuevas realidades del comercio internacional es que podemos distinguir dos tipos de factores participantes en las posibilidades que el país debe considerar en el nuevo escenario del comercio en el mundo:

- a. los factores externos, caracterizados por el fuerte incremento de la competencia internacional, el surgimiento de cada vez nuevos y mayores competidores, la alta participación y determinación impuesta por la visibilidad que el mercado tiene de las ofertas que se le presentan y, en general, los nuevos factores de competitividad necesarios de detectar atenta y permanentemente;
- b. los factores internos, singularizados por la natural erosión de las ventajas consideradas "tradicionales", por las tendencias estructurales de la caída del tipo de cambio, y por la caducidad del sistema de reintegro simplificado.

Ante la presencia de tales factores, PROCHILE se ve obligado a revisar su estrategia, lo que se resume en: cambiar de una estrategia basada en un producto a una estrategia basada en el mercado, ordenando el accionar en un eje mercado-producto, con énfasis fundamental en un programa de inteligencia de mercado.

LINEAS ESTRATEGICAS

Ya nos hemos referido a algunas de las principales líneas estratégicas con las que PROCHILE aborda la orientación del cumplimiento de sus objetivos en las nuevas realidades de la globalización de los mercados.

En concreto, la nueva misión de PROCHILE podría resumirse en:

1. Apoyar el proceso de internacionalización de la economía chilena, con instrumentos compatibles con la OMC.
2. Promover las exportaciones de bienes y servicios no tradicionales, las inversiones y alianzas estratégicas entre empresas chilenas y extranjeras.
3. Apoyar el proceso de internacionalización de las empresas chilenas y su posicionamiento en los mercados externos.

El cambio del eje mercado-producto permitirá un ajuste permanente de la oferta exportable.

Paralelamente a lo anterior, PROCHILE seguirá reforzando la red externa a través de la ampliación del rol y ámbito de acción de las oficinas comerciales; continuará abriendo oficinas en mercados emergentes como India, y proseguirá con el reforzamiento de la red interna mediante la modalidad de contratación de personal local para la gestión comercial, lo que se ha denominado Antenas Comerciales.

DEBE MEJORAR NUESTRO TRABAJO CON LAS REGIONES

PROCHILE tiene un amplio campo interno que cubrir, lo que es decisivo para el logro de su misión. La colocación de nuestros productos en el mundo constituye un factor determinante para el desarrollo nacional, pero ello, a su vez, está determinado por el protagonismo que en estas materias alcancen las regiones.

Jornadas de información, análisis y estudio como las que estamos realizando, son de la más alta importancia. Los Gobiernos Regionales y las Universidades pueden y deben tener una más estrecha relación con los quehaceres de organismos como PROCHILE o el Comité de Inversiones Extranjeras. Quizás con CORFO el vínculo es natural e históricamente más desarrollado. Pero los datos, los antecedentes y las visiones que por ejemplo PROCHILE puede aportar a las regiones, debieran contribuir a la formulación de políticas de desarrollo productivo regional sin dudas más provechosas. A la inversa, también nosotros tenemos que mejorar las relaciones, el intercambio y la reflexión conjunta de estos temas con la institucionalidad regional y con las Universidades.

También las inquietudes o los problemas que PROCHILE detecta en el comportamiento de nuestra realidad exportadora, sus variaciones y sus

diferentes cursos, deben compartirse y reflexionarse con las regiones.

Ustedes han visto, por ejemplo, cómo las transparencias en que se ha apoyado mi exposición, mostraron el cuadro "Nubes en el Horizonte". Es un aspecto en el que debiéramos detenernos, y que deseo explicitar.

Sólo 10 productos entre 3.650 que se exportan, representan el 58% del total de exportaciones del país; sólo 10 empresas de 6.000, concentran el 47% de las exportaciones; sólo 10 mercados de 170 posibles de aprovechar, se llevan el 70% del volumen total de exportaciones que Chile realiza.

La concentración es demasiado aguda, observándose signos de desaceleramiento que es necesario saber conjurar.

Quiero enfatizarlo para destacar las conveniencias que ve PROCHILE en el acercamiento y los convenios posibles para su trabajo con las Universidades.

Las ventajas serán muy beneficiosas. Creemos que se podrá propiciar el desarrollo de ambas instituciones; ubicar temas de común interés; establecer programas conjuntos de trabajo; efectuar labores de perfeccionamiento de profesionales del sector público regional; realizar investigaciones sobre ofertas regionales exportables; coordinar pasantías en el exterior de alumnos y académicos de la Universidad para especializaciones en negocios internacionales u otros tópicos afines, etc.

La red externa de PROCHILE cuenta con agencias en 37 ciudades de 32 países del mundo. Y debemos aun extendernos. La colocación de productos y servicios; la exportación de empresas y de gestión comercial de Chile en el mundo, es una perspectiva abierta y constante para nuestro país. La coordinación inter-institucional que aquí estamos practicando y una más estrecha vinculación de políticas y propósitos con las Universidades y los Gobiernos Regionales, contribuirán a concretar esas perspectivas.

El Programa de la SUBDERE al que hemos sido invitados, está en la línea del mayor interés para las metas que tiene planteada la misión de PROCHILE.

TALLERES DE TRABAJO*

METODOLOGIA:

La metodología utilizada en las jornadas de trabajo se basó en el método "tormentas de ideas", en base a una matriz de diagnóstico, por lo que el resultado de estos talleres son un importante aporte a la discusión. Sin embargo, ellos no representan necesariamente la realidad regional ni la opinión de las instituciones representadas.

DESARROLLO DEL TALLER

En un primer lugar, el facilitador a cargo hizo una pequeña introducción fundamentada sobre la inversión extranjera a nivel nacional, así como sobre la propia inversión de capitales nacionales y su distribución en regiones, introduciendo una pregunta generadora del debate al interior de cada grupo: *¿Cuáles son los obstáculos más importantes que impiden implementar una estrategia de promoción de inversiones en su región?* Es decir, primero se plantea el tema en negativo.

Se solicitó a cada uno de los participantes del grupo que identificara dos obstáculos o problemas, de acuerdo a lo solicitado, y los escribiera cada uno en una tarjeta para más adelante exponer frente al grupo el conjunto de problemas. Se pudo observar que con frecuencia los problemas se repiten.

* Esta parte de las Jornadas gozó de una muy preparada metodología a través del funcionamiento de Grupos de análisis y debate por regiones, que fueron despejando -una a una- las interrogantes de igual naturaleza que en cada Grupo fueron planteando animadores-facilitadores previamente coordinados para aplicar los mismos criterios, a fin de obtener que la atención de todos los Grupos y participantes concurriera a resolver también los mismos problemas, pero desde sus singulares visualizaciones. Aquí se presenta una síntesis esquemática de las conclusiones de cada Grupo.

Se procedió, luego, a trabajar los problemas formulándolos en positivo, cuidando la factibilidad de lo que se estaba formulando, planteándolos como objetivos posibles. Una vez escritos y consensuados los objetivos, se analizaron uno por uno en forma colectiva. El facilitador buscó y propuso a los participantes que entregaran ideas en torno a cómo poder alcanzar dichos objetivos, las que fueron siendo anotadas.

Una vez terminada esta fase, que tenía como objetivo mostrar problemas pero buscarles también soluciones, se reflexionó en conjunto acerca de la identificación de los posibles responsables regionales o nacionales de llevar a cabo dichas soluciones. El resultado fué diverso, de acuerdo a los problemas planteados, mostrando la competencia de instituciones públicas, privadas o no gubernamentales.

DESCRIPCION Y RESULTADOS DE LOS GRUPOS DE TRABAJO

ENCUENTRO CENTRO-NORTE

Regiones: Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Coquimbo, Valparaíso

Sede: Universidad Católica del Norte
Sede Coquimbo

GRUPO 1: Regiones de Tarapacá, Antofagasta y Atacama

Facilitadora: Claudia Espínola González
Asesora de la Unidad de Cooperación Internacional
Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo

Relator: Carlos Barraza Salas
Jefe de Especialidad en Administración de Empresas
Instituto Tecnológico de la Universidad de Atacama

Se reflexionó de acuerdo a la pregunta que inicia el debate: *¿Desde su ámbito de trabajo, cuáles son los principales problemas (más importantes) que dificultan implementar una estrategia de promoción de inversiones en su región?*

Considerando el análisis de los problemas y la priorización acordada por el grupo se obtuvo la siguiente matriz:

PROBLEMA	OBJETIVO	¿QUE HACER?	RESPONSABLES
Falta de coordinación y conocimiento de los actores ligados al fomento respecto de lo que queremos ser como región.	Coordinar a los actores ligados al fomento, con el objetivo de lograr un mayor impacto en la región.	Creación de una secretaría técnica encargada de formular e implementar los lineamientos estratégicos.	Comité de Fomento Productivo
Falta de un Sistema de Información Actualizado.	Crear un Sistema de Información actualizado.	Diseño e implementación de un Sistema de Información Regional, S.I.R., y generar los instrumentos de actualización.	Gobierno Regional
Insuficiente Voluntad Política.	Mayor voluntad política.	Difusión de las ventajas de atraer inversiones a: Intendente, CORE	Comité de Fomento Productivo
Carencia de mano de obra calificada y capacitada en la región.	Elaborar programas de capacitación y calificación del personal de la región.	Diseño de estrategia de promoción de los instrumentos SENCE y de otros organismos de Fomento Productivo. Fortalecer la Reforma Educativa.	SENCE, COMITE DE FOMENTO PRODUCTIVO, GOBIERNO REGIONAL, CORFO, PROCHILE.

Al iniciar el análisis grupal que dió como resultado final la matriz antes expuesta, resulta interesante constatar que aún cuando surgen múltiples dificultades en las regiones para generar una propuesta común, los problemas o impedimentos se pueden agrupar a grandes rasgos considerando los criterios que se anotan a continuación:

En primer término, existe consenso en cuanto a que la coordinación juega un papel central; los participantes concuerdan en que existen múltiples iniciativas institucionales ligadas a los temas de fomento y desarrollo de la inversión -los que además cuentan con instrumentos y recursos para realizar acciones concretas en la región-, pero al parecer no existe un ente que agrupe verdaderamente estos esfuerzos institucionales, como podría ser por ejemplo un proyecto político estratégico regional.

Lo anterior, unido a la percepción generalizada de los participantes del taller de que el Gobierno Regional está llamado a jugar un rol mucho más activo en esta materia asumiendo un liderazgo, parece indicar que el tema de la promoción no cuenta con una coordinación organizada que sea lo suficientemente activa en este ámbito, lo que hace pensar por lo tanto en que el Comité de Fomento Productivo debiera asumirlo, convocando e involucrando a estas instituciones, junto a los representantes pertinentes del sector privado.

Asimismo, este grupo de trabajo definió como algo importante:

- a. establecer canales claros de comunicación e información entre quienes trabajan en esta materia, dado que al parecer no existe una política clara en cuanto a socializar la información existente, y
- b. en la medida en que existe una falta de diagnósticos socio-económicos regionales desde la perspectiva de la promoción de inversiones, se hace necesario crear un Sistema de Información Regional, S.R.I., que permita la generación de instrumentos para sistematizar y actualizar la información relevante en la materia, así como producir estudios que den cuenta de oportunidades de intercambio comercial con nuevos mercados externos.

GRUPO 2: Región de Coquimbo

Facilitadores: Cristián Moreno Terrazas
Asesor de la Dirección de Promoción de Inversiones de
CORFO;
Rosita Feijoo y Mario Benavente, Asesores Económicos
del Comité de Inversiones Extranjeras

Relatora: Cecilia Prats
Directora Regional de SERNATUR

De acuerdo a la pregunta planteada en una primera lluvia de ideas el grupo resumió los principales problemas en la siguiente matriz:

PROBLEMA	OBJETIVO	¿QUE HACER?	RESPONSABLES
----------	----------	-------------	--------------

Falta de información	Generación de la información	Catastro de inversiones. Conocimiento de las ventajas de la Región. Generar una biblioteca económica regional. Generar un centro nacional de estadísticas. Crear un sistema de información.	SEREMI de Economía y el Comité de Desarrollo Productivo, CDP.
Falta de coordinación	Coordinación	Potenciar las actuales coordinaciones entre el Foro de Desarrollo Productivo, FDP, el Comité de Desarrollo Productivo, CDP, y el Sistema de Información Regional, SIR.	Gobierno Regional
Falta de RR.HH. calificados	RR.HH. calificados	Capacitación del RR.HH. y que el plan contemple esta problemática dentro de su diseño.	SEREMI del Trabajo
Falta de Visión de los problemas y perspectivas	Construir una visión de las soluciones y sus caminos	Generar debate regional sobre estrategia de desarrollo y buscar concertación sobre las principales metas.	Secretaría Regional de Planificación
Competencia desleal con Santiago	Anular esa competencia desleal	Soluciones innovativas, eficiencia de sectores público-privados, igualdad de oportunidades. La mayor atracción.	Gobierno Regional
Falta de una institucionalidad	Tener una Institucionalidad	Secretaría de Promoción de Inversiones	SEREMI de Economía

También en este grupo de trabajo se consideró necesario puntualizar algunos aspectos en los temas de información y coordinación, que pueden sintetizarse en:

- a. entregar información y orientación regional para que se definan

las potencialidades y la forma de "salir a vender";

- b. contar con un centro o sistema de información válido y conocido que sirva de base para las decisiones públicas destinadas a atraer inversiones;
- c. en cuanto a la coordinación, se evidencia como débil la alianza entre los entes públicos-privados involucrados en el tema de la promoción de inversiones, lo que parece ser producto de un desconocimiento del tema; ello contrasta con descubrir las ventajas de hacer un frente común entre el sector privado y las instituciones que poseen instrumentos para materializar estas iniciativas, y
- d. falta consensuar una visión de la región y su desarrollo.

Por otra parte, se consideró que hay otras dos importantes áreas de trabajo en las que se hace necesario invertir y potenciar fuertemente, cuales son las de Recursos Humanos y la atención que se debe ofrecer a los inversionistas nacionales y extranjeros.

En este Taller, que congregó a los participantes de la Región de Coquimbo, se quiso dejar de manifiesto que existe una competencia desleal con ellos por parte de la Región Metropolitana, en el sentido de que tanto la Región Metropolitana como también la Región de Valparaíso concentran toda la información y el atractivo para el inversionista.

GRUPO N° 3: Región de Valparaíso

Facilitadora: Teresita Mery Quiroz
 Asesora de la Unidad de Cooperación Internacional

Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo

Relator: Claudio Waghorn Gallardo
Director General de Comunicaciones
Universidad Técnica Federico Santa María

Una interrogante principal que tuvo mucha fuerza en este Taller fué: *"La cercanía de Valparaíso con Santiago, ¿es una debilidad para atraer inversiones?"*

El siguiente cuadro muestra el ordenamiento que ellos le dieron tanto a los problemas, como a los objetivos propuestos, los quehaceres y los responsables:

PROBLEMA	OBJETIVO	¿QUE HACER?	RESPONSABLES
Insuficiencia de estudios,	Contar con estudios,	Recopilar y sistematizar la información existente en la	Gobierno Regional

catastros e instancias de información que permitan atraer al inversionista.	catastros e instrumentos de información que incentiven la inversión.	materia. Difundir y socializar información en la materia. Coordinar, directa o indirectamente, las instancias que se relacionan. Encomendar la realización de estudios y catastros en las áreas de desarrollo prioritario.	CORFO SERPLAC SEREMI de Economía Universidades
Ausencia de un sistema público de gestión facilitadora de la Inversión.	Crear un sistema de gestión facilitadora de la inversión en la región	Sensibilizar a las instancias involucradas en la materia. Crear la oficina pertinente que entregue la información requerida. Mejorar los procedimientos, estableciendo plazos máximos que consideren los organismos involucrados.	Municipalidades Servicio de Impuestos Internos Servicios de Salud CONAM Instituciones mencionadas en el recuadro anterior. CORFO Universidades MOP SERVIU SENCE Gobierno Regional
Escasez de áreas industriales que atraigan al inversionista por sus buenas características de urbanización, servicios básicos, adecuados accesos viales y recursos humanos capacitados.	Definir áreas industriales dotándolas de recursos y servicios adecuados.	Estudio de factibilidad para determinar áreas industriales. Continuar mejorando la infraestructura vial de la región. Fomentar la localización de empresas en áreas industriales de la región. Capacitar jóvenes en las áreas de desarrollo de la región.	

Los representantes de las Universidades asistentes a este Taller plantearon que para implementar los estudios y acciones que se proponen podría contarse con las Facultades pertinentes, tanto para desarrollar una política de investigación en esta materia, como para

ofrecerle a alumnos tesisistas realizar estudios tendientes a apoyar esta iniciativa.

Coincidieron también en el rol protagónico que debería tener el Gobierno Regional, fundamentalmente en la tarea de coordinar.

En segundo lugar, se planteó como necesario crear un Sistema de Gestión que facilite la inversión en la región. Al respecto, consideran fundamental generar condiciones y mecanismos que coadyuden a facilitar la inversión tanto extranjera como nacional. En este sentido, el hecho de mejorar y renovar los procedimientos en esta materia, aparece como una de las tareas urgentes de resolver. En este contexto, la voluntad política y la toma de decisiones en el proceso de implementar y llevar a cabo dicha tarea requiere de un compromiso efectivo y eficiente.

Con respecto a los actores que deberían tener un rol activo en esta tarea, se sugirió la participación de Servicios de Impuestos Internos, los Servicios de Salud, COREMA, y las Municipalidades, al igual que están planteadas en el objetivo anterior.

La necesidad de coordinarse entre las instancias competentes se hace cada vez más urgente.

Por último, y en tercer lugar, el objetivo priorizado fue definir áreas industriales dotándolas de servicios adecuados para atraer a los inversionistas. Se discutió ampliamente la necesidad de realizar estudios de factibilidad para determinar áreas industriales y continuar mejorando la infraestructura vial de la región, a fin de atraer a los inversionistas a nivel regional, nacional y extranjero. En este tema se sugirió la participación del Ministerio de Obras Públicas.

En este Taller se pudo constatar la ausencia de acuerdos generales y una opinión no unánime acerca de las fortalezas y áreas de desarrollo de la región.

ENCUENTRO CENTRO SUR

Regiones: Libertador Bernardo O'Higgins, Maule, Bío-Bío, La Araucanía, Los Lagos, Aysén, Magallanes y la Antártica Chilena.

Sede: Universidad Técnica Federico Santa María
Sede Talcahuano

GRUPO N° 1: Regiones del Libertador B. O'Higgins y Maule

Facilitadora: Claudia Espínola González
Asesora de la Unidad de Cooperación Internacional
Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo

Relator: Héctor Leiva Polanco
Director de CORFO en la Región del Libertador
Bernardo O'Higgins

Una vez analizados los principales problemas que enfrentan ambas regiones para lograr implemetar una estrategia de promoción de inversiones, se obtuvo la siguiente matriz:

PROBLEMA	OBJETIVO	¿QUE HACER?	RESPONSABLES
Falta de coordinación	Articulación eficaz y eficiente de los actores involucrados públicos/privados.	Crear la estructura	Unidad Técnica, mandatada por el Gobierno Regional.
Se requiere definir una visión.	Tener una visión compartida.	Definir la visión participativamente.	Gobierno Regional
Falta de Recursos Humanos,Financieros, etc.	Desarrollar y obtener los recursos.	Preparar un Programa de Desarrollo de Recursos para capacitación, infraestructura, etc.	"La Estructura"
Falta de una cultura "facilitadora" hacia el inversionista	Generar una cultura facilitadora.	Capacitar en torno al concepto de "Gerencia Pública"	Intendente como representante del Ejecutivo

Las conclusiones de este grupo se orientan básicamente a potenciar el rol que posee en esta materia el Gobierno Regional como autoridad máxima de la región, dado que él es quien está llamado a convocar a los distintos actores regionales a implementar los esfuerzos necesarios para abordar el tema de la promoción de las inversiones.

En este sentido, los participantes de estas regiones consideran como una etapa previa a la implementación de una Estrategia de Promoción de Inversiones, generar la necesaria articulación entre las instituciones públicas ligadas al tema y a representantes del sector privado, para lo cual se propone crear una estructura nueva con características eminentemente técnicas, que sea mandatada por el Gobierno Regional, que asesore de manera técnica la toma de decisiones de la autoridad y las consultas a y de los privados.

Esta nueva estructura no pretende burocratizar innecesariamente el

accionar de instancias como el Foro de Desarrollo Productivo o las decisiones de los Directores Regionales de CORFO o PROCHILE, sino que apoyar sus gestiones internas y externas, ya que además los entes convocados a formar parte de ese grupo de asesores son precisamente los equipos profesionales de las instituciones que forman parte del Comité de Fomento Productivo.

Además, esta estructura debe considerar entre sus labores iniciales la generación del consenso necesario para definir una "Visión Compartida" de la región, no sólo desde la perspectiva de lo que actualmente se es, sino que también formulando una apuesta de lo que se quiere lograr, hacia dónde se debe ir, qué áreas son las que se van a potenciar, etc., de manera de conducir los distintos esfuerzos a través una misma directriz.

Para este grupo de trabajo tampoco estuvo ausente la necesidad de contar con recursos humanos más preparados para asumir este desafío, para lo cual se consideró imperativo capacitar a quienes se harán cargo de estos temas y así lograr, entre otros aspectos, que éstos sean capaces de responder a nuevos conceptos como la "Gerencia Pública", desde la que exista una cultura facilitadora hacia el inversionista.

GRUPO N° 2: Región del Bío-Bío

Facilitadora: Teresita Mery Quiroz
 Asesora de la Unidad de Cooperación Internacional
 Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo

Relator: René Fuentealba Prado
 Jefe del Departamento de Relaciones Exteriores
 Gobierno Regional del Bío-Bío

Ante las interrogantes con que se introdujo la reflexión y el debate de este grupo, los participantes dieron forma a la siguiente matriz

ordenadora de sus criterios:

PROBLEMA	OBJETIVO	¿QUE HACER?	RESPONSABLES
Falta de información elaborada de los sectores productivos a promocionar	Elaborar información de los sectores productivos a promocionar.	Realizar Estudios para determinar con más detalles los sectores productivos priorizados. Buscar los canales de promoción para llegar efectivamente al mercado objetivo. Priorizar las áreas productivas a potenciar tanto interna como externamente. Sistematizar y actualizar la información existente en relación a los sectores productivos y su potencial.	CORFO Gobierno Regional Sector Privado PROCHILE Fundación Chile Universidades Municipios
Desconocimiento de las necesidades productivas y comerciales del mercado externo.	Investigar acerca de las necesidades productivas y comerciales del mercado externo.	Realizar sondeo a través de red externa de PROCHILE en relación a las necesidades productivas y comerciales del mercado externo. Realizar actividades de intercambio con otros países para conocer los requerimientos del mercado.	PROCHILE Gobierno Regional CORFO Universidades Sector Privado Fundación Chile Municipalidades
Falta definir una estrategia de promoción de	Formular una estrategia de promoción de	Decidir la formulación de la Estrategia de	Intendente Regional, Gobierno

inversiones que contenga mecanismos de coordinación público/privado.	inversiones incorporando mecanismos de coordinación	Promoción de Inversión EPI, por parte de la autoridad competente. Constituir equipos de trabajo. Programar la formulación EPI (metodología, plazos y participantes). Asignación de recursos para el proceso de formulación de la EPI. Elaboración de documento final y aprobación por la autoridad competente. Elaboración de un Plan de Acción y Divulgación.	Regional, Equipo Técnico Sector Público: PROCHILE, CORFO, SEREMI de Economía, SERPLAC, Gobierno Regional. Sector Privado: organizaciones empresariales. Universidades
Baja prioridad a la promoción de inversiones que se traducen en una baja asignación de recursos que se asignan centralizadamente.	Aumentar la prioridad a la promoción de inversiones. Descentralizar la asignación de recursos	Sensibilizar sobre los beneficios que produce la inversión extranjera. Gestionar políticamente la creación de un fondo para este propósito.	Intendencia, Asociaciones Gremiales, Cámara de Comercio y Municipalidades de la Provincia de Concepción.

Los participantes de este Taller de la Región del Bío-Bío, en relación con otros Talleres, fueron bastante específicos para proponer la implementación de una Estrategia de Promoción de Inversiones.

Consideran como un problema fundamental la falta de información destinada a promocionar por parte de los sectores productivos: contar con el mayor detalle posible respecto a los sectores priorizados y buscar los canales de promoción para llegar efectivamente a los mercados objetivos y potenciales. Lograr esta información, permanentemente actualizada, es básico para atraer a los inversionistas a la Región, pudiendo de esta manera entregarles un mapa claro y fidedigno acerca de las ventajas comparativas que posee la Región.

Un segundo elemento a considerar en este análisis dice relación con el desconocimiento de las necesidades productivas y comerciales del mercado externo, tarea donde la Red Externa de PROCHILE tiene mucho que aportar, en cuanto a identificar claramente las demandas externas que pudieran ser cubiertas por inversionistas nacionales.

En paralelo, la Región ha estado desarrollando actividades de intercambios productivo-empresariales con países extranjeros para conocer los requerimientos del mercado.

En esta etapa, se requiere la participación y colaboración de todos los actores regionales con especial énfasis del sector privado.

También en esta Región se considera necesario definir una Estrategia de Promoción de Inversiones que contenga mecanismos de coordinación entre el sector público y privado en la medida de poder desarrollar un proceso conjunto. Dicho proceso debe estar liderado por la máxima autoridad regional y precisar la consideración de elementos como la formulación de la misma Estrategia por parte de la autoridad competente, la constitución de equipos de trabajo, la asignación de recursos que muestren una prioridad del tema para la región, etc.

Es decir, deben producirse medidas que dejen de manifiesto la voluntad

política para hacer efectivas estas medidas.

**GRUPO N° 3: Regiones de La Araucanía, Los Lagos,
Aysén, Magallanes y la Antártica Chilena.**

Facilitador: Cristián Moreno Terraza
 Asesor de la Dirección de Promoción de Inversiones
 Corporación de Fomento de la Producción, CORFO

Relator: Luis Pichott de la Fuente
 Secretario Regional Ministerial de Economía
 Región de Los Lagos

En el siguiente cuadro se muestra el ordenamiento que este grupo le dió a los temas planteados:

PROBLEMA	OBJETIVO	¿QUE HACER?	RESPONSABLES
Resistencia a recibir inversión extranjera.	Aceptación	Difundir los beneficios de la Inversión Extranjera y concebir al inversionista como un aliado más para la Región.	Gobierno Regional Ministerio de Economía, CORFO, Comité de Inversiones Extranjeras
Falta de Credibilidad	Credibilidad	Traspasar mayor competencia a las regiones.	Intendencia
Falta de Coordinación	Coordinación	Legitimar a un líder	Gobierno Regional
Falta de pertinencia	Pertenencia	Definición del programa a nivel regional y hacer respetar sus decisiones	Gobierno Regional, Municipios
Falta de experiencia	Experiencia	Capacitar y "Comprar" conocimientos vía expertos.	SUBDERE
Concepto de Regionalización incipiente o inmadura	Maduración del Concepto de Regionalización	Profundizar el debate y generar una agenda de discusión	Gobierno Regional, Universidades, Partidos Políticos
Falta de información	Información	Levantar información, contratar estudios, elaborar catastros, etc.	Foro de Desarrollo Productivo
Ambiente inadecuado	Ambiente adecuado	Aumentar la inversión pública en Regiones.	Foro de Desarrollo Productivo. MOP.

El grupo conformado por las regiones australes definió como primera problemática la resistencia que existe en sus regiones para recibir

inversión extranjera, problema cuya solución pasa no sólo por la simple aceptación de un hecho, sino que también por una acción de parte de los responsables del tema para que fortalezcan la difusión de los beneficios de la inversión extranjera, así como también para concebir a los inversionistas que se instalen en la región como aliados de la misma en la tarea de fomentar el desarrollo.

Otra de las tareas pendientes dice relación no sólo con el fenómeno de la inversión extranjera, sino que también con el propio proceso de descentralización que vive el país, existiendo, a juicio de los participantes, tareas pendientes en cuanto al traspaso de mayores competencias y recursos a las regiones.

No estuvieron ausentes en esta discusión los problemas de coordinación existentes en las regiones, así como el ejercicio de un liderazgo insuficiente por parte del Gobierno Regional en estas materias, lo que sumado a una falta de experiencia debido a que el tema de la inversión extranjera es nuevo para las regiones, muestra que se necesita trabajar en múltiples ámbitos como la información, conformación de equipos de trabajo idóneos, capacitación, mejoras en infraestructura, etc., para definir una Estrategia de Promoción de Inversiones con un horizonte de mediano y largo plazo.

SINTESIS DEL TRABAJO DE LOS TALLERES

Centrar en cada región del país la responsabilidad de implementar una Estrategia Regional de Atracción y Promoción de Inversiones de largo plazo, generando un adecuado clima de negocios a nivel local creó un ambiente integrador y participativo al interior de los talleres de trabajo.

La discusión en torno a la pregunta: *¿Cuáles son los obstáculos más importantes que impiden implementar una Estrategia de Promoción de Inversiones en su región?*, generó un primer acercamiento a la realidad que enfrentan las regiones al momento de desarrollar y aplicar un programa como el que se busca. Si bien no se trata necesariamente de un diagnóstico exhaustivo, las opiniones expuestas expresan carencias claramente definidas.

Por una parte, se percibe falta de coordinación de las entidades en torno al tema. Junto con ello, quedó clara la necesidad de crear una institucionalidad que se preocupe de la materia. Al respecto, cabe destacar que nos encontramos frente a una nueva problemática en relación a la cual no existe experiencia acumulada. Por lo tanto, una de las tareas es desarrollar iniciativas adaptadas a las necesidades de cada región.

Considerando lo anterior, se puede afirmar que, aparte de la falta de visión al interior de las regiones, otro de los aspectos detectados como obstáculo deriva también del escaso conocimiento del tema y la ausencia de experiencias anteriores a nivel regional. Una restricción importante de conjurar se sitúa en la necesidad de priorizar los sectores a promover.

Otra debilidad que se hizo presente en el trabajo de talleres fue la necesidad de contar con recursos humanos calificados para llevar a cabo la tarea en cuestión, que va desde la entrega oportuna de información hasta la generación de una cultura facilitadora al inversionista, donde se utilicen conceptos comunes entre las distintas

instituciones que trabajan estos temas y se coordinen los distintos instrumentos de fomento que operan al interior de la región.

Por otro lado, la falta de información sobre las ventajas regionales así como la falta de decisión al interior de la región, son aspectos que, si bien en el estado actual del proceso constituyen obstáculos, sólo serán subsanados en la medida en que se vaya implementando el programa propuesto.

Al observar el resultado de los talleres, se concluye que los puntos enfatizados por el programa presentado a estas Jornadas por las instituciones competentes que presentaron sus exposiciones, es decir, el Comité de Inversiones Extranjeras, CORFO, y PROCHILE- son en general los adecuados, toda vez que consideran las inquietudes planteadas y ofrecen solución a ellas.

HEMOS LOGRADO UN NUEVO GERMEN DE ARTICULACION

Intervención de Clausura

CLAUDIO FELIU

Jefe de la Unidad de Fomento Productivo
División de Desarrollo Regional
SUBDERE

En el proceso de descentralización impulsado por los gobiernos de la Concertación, la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, conforme lo establece su misión, se ha transformado en la institución gubernamental responsable de formular, impulsar y evaluar las políticas de descentralización administrativa y de desarrollo de los Gobiernos Regionales.

Si uno analiza cuáles son las funciones principales que debemos cumplir en este escenario, se destaca nítidamente la de coordinar, articular y estimular a los Gobiernos Regionales para que definan sus propias políticas de desarrollo, con el objeto de fortalecer su gestión institucional e incrementar los niveles de coordinación entre las autoridades territoriales, los ministerios y los servicios desconcentrados que operan en la región.

Por lo anterior es que la SUBDERE se coordinó hace un par de meses con las instituciones aquí reunidas para investigar desde los escenarios regionales, la importancia y el impacto que producen las inversiones tanto nacionales como extranjeras en sus territorios.

En el cuadro actual, a medida que empiecen a surgir iniciativas innovadoras en materias de índole económica desde la propia visión regional, la necesidad de coordinación entre las autoridades territoriales y las instituciones desconcentradas que poseen la experiencia y el conocimiento sobre la materia, se hace creciente. Esto último porque es la mejor forma de darle viabilidad a las propuestas surgidas desde el territorio.

Quisiera expresar nuestros más sinceros agradecimientos a CORFO, PROCHILE, y al COMITE DE INVERSIONES EXTRANJERAS, quienes, por su colaboración, interés y alto nivel de compromiso demostrado en la elaboración de sus ponencias a este seminario, hicieron factible la materialización de estos dos encuentros realizados por etapas (Talcahuano para la zona sur y Coquimbo para la zona norte).

Además, es importante reiterar la calidad de las tres exposiciones presentadas por el alto contenido intelectual y técnico con que fueron preparadas y expuestas. Estoy seguro de que interpreto la opinión colectiva de todos quienes aquí estamos en cuanto a que ellas incrementaron en gran medida nuestros conocimientos e interés sobre materias de inversión regional desde distintas visiones.

Cuando se piensa en la realización de este tipo de actividades, lo primero que uno persigue es generar una acción que sea participativa y en la que se incorporen todos aquellos actores relevantes que tienen relación con la materia que los convoca. La importancia de conocerse, de saber qué es lo que piensan quienes, desde distintas instituciones, están trabajando sobre un objetivo que es común para todas las regiones y, principalmente, a partir de lo anterior, pensar en el diseño de una nueva forma de interacción entre los actores para poder coordinarse de manera más eficiente en el futuro, podría constituirse en la gran finalidad del encuentro.

Obviamente, este tipo de iniciativas generan una serie de perspectivas y proyecciones en cada uno de nosotros, pero el cumplimiento de éstas dependerá en gran medida del grado de compromiso que asumamos para darle continuidad y viabilidad a los resultados obtenidos o, dicho de otra forma, de cómo en el futuro somos capaces de ir incorporando los conocimientos adquiridos en el encuentro para enriquecer nuestro desempeño profesional.

Dentro de los logros alcanzados por este ejercicio, sin duda alguna, está el gran nivel de coordinación inter-institucional desarrollado, en donde todas las instituciones hemos cooperado convergentemente en torno a

una temática de interés común. Como ustedes saben, es muy difícil coordinar actividades entre distintas instituciones en un territorio determinado, pero es tanto o más complejo efectuarlo desde el nivel central; esto, porque la mayoría de las instituciones actúan y razonan desde una lógica sectorial. Yo diría que, al menos en esta oportunidad hemos predicado una política de acción común y posteriormente hemos sido capaces de implementarla.

Los resultados obtenidos al cierre de estas Jornadas son altamente satisfactorios no sólo por el alto nivel de convocatoria alcanzado, o por la calidad de los representantes que participaron lo que nos hace pensar que no nos equivocamos al seleccionar este tema como prioritario y muy importante para las autoridades regionales- sino también porque se cumplió con los objetivos esperados, los cuales eran:

INFORMATIVOS	Se constató que existe bastante desconocimiento en gran parte de las instituciones regionales sobre el impacto y la forma como se materializan en el territorio los programas y políticas de inversiones nacionales y extranjeras del país.
EVALUATIVOS	Se expresa a través del trabajo realizado en los talleres.
REFLEXIVOS	Conforme a las conclusiones obtenidas en los talleres, se obtuvieron interesantes propuestas sobre el trabajo que debería realizarse en la materia al interior de las regiones.
ORGANIZATIVOS	El logro de este objetivo deberá ser evaluado con posterioridad y básicamente dependerá de los compromisos adquiridos por los participantes, o sea, representa el desafío futuro de continuar organizando un trabajo sistemáticamente coordinado por las instituciones en cada región.

Tal vez uno de los grandes beneficios que nos lega este Seminario, es que nos propone un cambio mental y estructural en la forma de actuar y pensar, nos invita a la generación de políticas y planes de largo plazo, que nos permitan aspirar a la definición de una estrategia que defina Programas de Promoción eficientes, innovadores y con un alto valor agregado. Obviamente, éstos deben ser validados y conocidos por todos los actores, y ello es esencial sobre todo porque hoy en día la institucionalidad pública está dedicando gran parte de su esfuerzo a responder a situaciones generadas por demandas coyunturales

Finalmente, no quisiera despedirme sin antes agradecer sinceramente la participación de todos ustedes y señalar dos hechos que me parecen de gran importancia a la hora de hacer las evaluaciones de los talleres efectuados; primero, los resultados de la mayoría de los grupos organizados en forma regional y enfrentados a una temática común, visualizaron desde su propia perspectiva distintas prioridades y formas de enfrentar el problema planteado, y lo más importante es que las soluciones propuestas eran la mayoría de las veces diferentes y respondían a las realidades de cada territorio.

Eso demuestra claramente que a la hora de generar políticas y planes de acción desde el nivel central es necesario considerar la heterogeneidad de las regiones, para poder visualizar el verdadero impacto que pudiesen tener en ellas.

Lo segundo es que las responsabilidades de implementar la mayoría de las soluciones planteadas por los organismos territoriales (participantes de los talleres) recaían casi totalmente en actores regionales, lo que hace pensar que las voluntades de generar la coordinación necesaria para el éxito de las propuestas, dependen principalmente de los organismos y actores territoriales, y no sólo del nivel central.

En otras palabras, las regiones deben y pueden constituirse en agentes mucho más activos del proceso de descentralización, y de esta forma transformarse en verdaderos promotores de su desarrollo.

Muchas gracias.