



UNIVERSIDAD CATOLICA DE TEMUCO.  
FACULTAD DE ARTES, HUMANIDADES Y CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES.  
ESCUELA DE DERECHO.

**Convenio Chileno- Brasileño Sobre Doble Tributación.  
Impacto en las Pymes.**

Informe Final del Curso de Tesis.

Alumno: Srta. Silvia Gonçalves C.

Profesor Guía: Sr. Álvaro Rodríguez S.

Temuco, Diciembre 2005

## *INDICE*

	PAGINAS
Portada	1
Índice	2
Resumen	6
CAPITULO I	9
1.- Relaciones económicas entre Chile y Brasil	9
1.1.- Importancia del tema.	9
1.2.-Evolución de las relaciones económicas entre Chile – Brasil en los periodos 1985-2004.	9
1.3.- Inversiones realizadas por ambos países recíprocamente	11
CAPITULO II	12
2.- La doble tributación internacional.	12
2.1.- Importancia del tema.	12
2.2.- Definiciones y elementos esenciales de la doble tributación.	12
2.3.- Soluciones para los problemas de la doble tributación.	13
2.4.- Convenios para evitar la doble imposición en materia de impuesto sobre y el patrimonio.	13
2.5.- Ventajas de celebrar el convenio.	13
2.5.1.- Desde la perspectiva del país contratante.	13
2.5.2.- Beneficios desde la perspectiva del inversionista.	14
2.6.- Desventajas.	14
2.6.1 Perdidas de recaudación.	14
CAPITULO III.	15

3.- Análisis del Convenio entre Chile y Brasil para evitar la doble tributación.	15
3.1.- Introducción.	15
3.2.- Aplicación del Convenio en relación a la ley interna de ambos países.	16
3.3.- Descripción y estructura del Convenio.	16
3.4.- Ámbito de aplicación del convenio (Capítulo I Tratado).	16
3.4.1.- Personas sujetas al convenio (Art. 1°).	16
3.4.2.- Impuestos comprendidos (Art. 2°.)	17
3.5.- Definiciones (Capítulo II)	17
3.5.1.- Definiciones generales (Art. 3°).	18
3.5.2.- Residente (Art. 4°).	18
3.5.3.- Establecimiento permanente (Art.4°).	19
3.6.- Tributación de las rentas (Capítulo III).	20
3.6.1.- Rentas de bienes inmuebles (Art. 6°).	20
3.6.2 Beneficios empresariales (Art. 7°)	21
3.6.3.- Empresas asociadas (Art. 9°).	23
3.6.4.- Dividendos (Art.10°).	23
3.6.5.- Impuesto a la agencia (Art. 10° A).	24
3.6.6.- Intereses (Art.11°).	25
3.7.- Métodos para eliminar la doble tributación (Capítulo V).	26
3.7.1.- Eliminación de la doble tributación (Art. 23°).	26
3.8.- Disposiciones misceláneas (Art. 28°).	26
CAPITULO IV.	27
4.- La internacionalización de las empresas.	27
4.1.- Importancia del tema.	27

4.2.- Estrategias de entrada y de operación en los mercados internacionales.	28
4.3.- Exportación.	28
4.4.-Etapa de internacionalización de las empresas.	29
4.4.1.- Exportación ocasional.	29
4.4.2.- Exportación experimental.	29
4.4.3.- Exportación regular.	29
4.4.4.- Establecimiento de filial de venta.	29
4.4.5.- Establecimiento de subsidiaria de producción.	29
4.4.- La empresa multinacional.	29
4.4.1.- Concepto de empresa multinacional.	30
CAPITULO V	32
5.- Factores de entorno de las Pymes chilenas y brasileñas.	32
5.1.- Importancia del tema.	32
5.2.- La Pyme en Brasil.	32
5.2.1.- Orientación exportadora.	33
5.2.2.- Impuestos y sistema tributarios.	33
5.2.3.- Estructura sectorial de la Pyme industrial.	34
5.2.4.- Instituciones y servicios de apoyo a las Pymes.	34
5.2.4.1.- Instituciones y servicios financieros a la Pyme.	34
5.2.4.2.- Instituciones y servicios no financieros.	35
5.3.- La Pyme en Chile.	35
5.3.1.- Orientación exportadora.	36
5.3.2.- Impuestos, sistema tributario.	37
5.3.3.- Estructura sectorial de la Pyme industrial.	37

5.3.4.- Instituciones y servicios financieros que apoyen a las Pymes.	38
5.3.5.- Instituciones y servicios no financieros.	39
Conclusión.	40
Bibliografía	45
Anexo	
Anexo 1	46
Anexo 2	49
Anexo 3	77

## RESUMEN

El problema que se plantea en este trabajo es determinar si el Convenio firmado entre Chile y Brasil para evitar la doble tributación constituye un instrumento de incentivo y apoyo para que las Pymes de ambos países puedan expandirse internacionalmente.

Por ello se hará una breve mención a las relaciones económicas existentes entre ambos países así como también se analizará el fenómeno de la doble tributación y los artículos del Convenio que están relacionados con las empresas.

Por último se hace una somera mención al proceso de internacionalización de las empresas y a los factores de entorno de las Pymes Chilenas y brasileñas debido a la importancia que estas empresas representan para ambas economías.

**PALABRAS CLAVES:** Relaciones económicas entre Chile y Brasil, Convenios para evitar la doble tributación y la evasión fiscal, Exportaciones entre Chile y Brasil y Situación actual de la Pymes chilenas y brasileñas.

## INTRODUCCION

Las rápidas y complejas transformaciones de la realidad social, económica, y cultural, que se están generando a nivel mundial, afectan profundamente a todas las economías, con consecuencias distintas para cada país.

Lo anterior ha llevado a los Estados a incorporar a su legislación instrumentos que tiendan a facilitar la entrada de los bloques comerciales mundiales con el afán de otorgar una bienvenida a las inversiones extranjeras.

El objetivo de estos instrumentos son de las mas diversas índoles, entre ellos se podría citar la rápida inserción de los Estados a este nuevo modelo económico, coloca a los países contratantes en un plan de igualdad jurídica, dado que estos instrumentos no pueden quedar sin efecto o ser modificado unilateralmente, lo que a su vez se refleja en una seguridad jurídica a ambos contratantes, además de atraer capital y tecnología hacia sus fronteras y generar nuevas fuentes de empleo.

Sin perjuicio de lo anteriormente dicho, la firma de un tratado no siempre es sinónimo de grandes oportunidades económicas para los distintos países, pues si bien es cierto se puede adquirir ciertos beneficios, también es equivalente a concesiones por parte de los Estados.

Ahora bien, abocarse al conocimientos de los distintos instrumentos que tienden a contribuir a la expansión de las economías mundiales, cobra una especial importancia en estos días, toda vez que, debido al creciente aumento de las inversiones extranjeras constituye un asunto de gran interés a los potenciales inversionistas.

En este caso puntual se analizará una de las formas en que los Estados se obligan en materia tributaria, siendo estas los Convenios, que traen aparejados una suerte de beneficios, que vienen a servir de estímulos para que los países logren contratar, con aportes de

ventajosas utilidades, traducidas mas precisamente a beneficios tributarios. Este proceso de investigación se efectuará a nivel regional, específicamente se abordará el tema del Convenio para evitar la doble tributación entre Chile y Brasil.

El Convenio en cuestión, sugiere una serie de análisis siendo los principales, la extensión de los beneficios tributarios, a quienes específicamente alcanzan y cual es el rol que entra a tener la Pymes en este Convenio, por lo que se enfocará específicamente en el ámbito de desarrollo de estas empresas, teniendo razones mas que relevantes para su análisis, ya que si atendemos a factores numéricos, en Chile, del total de las empresas formalmente constituidas 99% son Pymes y, en Brasil reúnen la suma de 98% de las empresas.<sup>1</sup>

Otro factor importante para incluir a las Pymes en este trabajo de investigación radica en el aporte que estas empresas proporcionan a las economías chilena y brasileña, toda vez que en el caso de Chile son responsable por la creación del 71% del empleo y el 40% del PIB, en cambio en Brasil la situación es diversa, pero no por ello irrelevante, ya que las Pymes aportan 20% del PIB y a consecuencia un 56% del total del empleo, que vienen a ser en ambos casos una suma relevante si se considera el numero de la población de ambos países.<sup>2</sup>

De acuerdo a lo anteriormente señalado y, teniendo en consideración el rol e importancia que cumple las Pymes en las economías globales se analizará en este trabajo de investigación, la hipótesis de sí el Convenio entre Chile y Brasil es una herramienta efectiva

---

<sup>1</sup> “Las cifras señaladas anteriormente incluyen dentro de las Pymes las Micros Empresas, ello en razón de que no existe un sólo concepto que la defina. Los países utilizan distintos criterios para segmentarla, como ejemplo, el valor de las ventas o el número de empleados”.

Banco Internacional del Desarrollo. *Responsabilidad de la Empresa en las Pymes Latinoamericanas*, capítulo I. Disponible en: <http://www.iadb.org/>. Fecha última consulta 28 de diciembre de 2005.

<sup>2</sup> Banco Interamericano del Desarrollo. *Responsabilidad de la Empresa en las Pymes Latinoamericanas*, capítulo I. Disponible en: <http://www.iadb.org/>. Fecha última consulta 28 de diciembre de 2005.

para que las empresas que son Pymes puedan expandir sus inversiones mas allá de sus fronteras y, con ello contribuir al desarrollo económico de ambos Estados.

## CAPITULO I

### 1.- Relaciones económicas entre Chile y Brasil.

#### 1.1.- Importancia del tema.

La importancia de incluir el tema de las relaciones económicas existente entre Chile y Brasil en este trabajo de investigación esta dado especialmente porque que al firmar un convenio para evitar la doble tributación, los Estados Contratantes no tienen a la vista solamente la tarea de evitar la evasión de impuesto, este es uno de los objetivos de este instrumento, pero no el principal, dado que la suscripción de estos instrumentos esta dirigida primordialmente a *potenciar las relaciones económicas entre ambos Estados* .

Como lo señalado por el analista del Instituto de Libertad y Desarrollo Axel Buchheister<sup>3</sup>... los convenios no deben analizarse sólo desde la óptica tributaria, ya que también contribuyen al crecimiento y creación de empleos...<sup>3</sup>.

#### 1.2.- Evolución de las relaciones económicas entre Chile y Brasil en el periodo 1985-2004.

Para los fines de este trabajo, se tomará como parámetro las relaciones comerciales existentes entre Chile y Brasil desde año 1985 hasta el año 2004 ello, porque a partir de este año se empieza a notar un crecimiento en ambas economías.

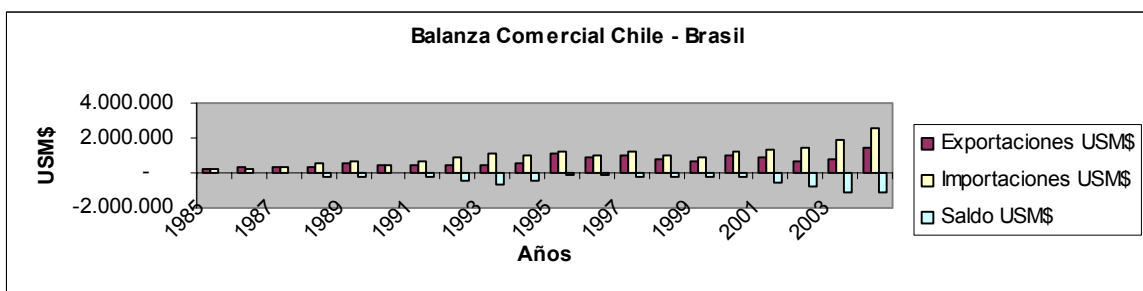


Gráfico N° 1

<sup>3</sup> Servicio de Impuestos Internos, *Doble tributación tiene más beneficios que costo*. Disponible en: <http://www.sii.cl/SIIPRENSA/prensa>. Fecha de última consulta 28 de diciembre de 2005.

Las relaciones comerciales reflejadas en la balanza comercial de bienes que arrojan el gráfico N° 1, demuestran que las relaciones económicas entre Chile y Brasil han tenido un alza en los últimos nueve años. Ello no solamente en lo que se refiere a las exportaciones e importaciones, sino que también en lo que dice relación con las inversiones privadas y, según lo señalado por expertos en el tema, estas inversiones tienden a aumentar a mediano y largo plazo.

El resultado anterior tiene una estrecha relación con el hecho de que en octubre de 1996, entró en vigencia el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y el MERCOSUR (ACE 35), representando la época más importante en las relaciones comerciales entre ambos países.<sup>4</sup>

Aunque la balanza comercial siempre ha sido deficitaria en contra de Chile ( ver anexo N° 1), esto se debe a que los productos importados por Chile desde Brasil consisten básicamente, maquinarias pesadas, productos altamente industrializados y por lo mismo con un alto valor agregado y monto ( ver anexo n°2).

Sin perjuicio de lo anterior el mercado brasileño siempre ha sido considerado de alta importancia no solo por los valores exportados, sino que además por algunas ventajas comparativas con relación a otros países del cono sur como por ejemplo, poseer un gran mercado, además de su cercanía con relación a los otros países del cono sur, poca exigencia de sofisticación contrario a los existentes en los países desarrollados. Pero sobre todo, por el alto porcentaje de valor agregado de los productos exportados, demostrando que en la elaboración de estos se esta utilizando tecnología y mano de obra calificada lo que conduce a las grandes empresas a externalizar algunas actividades dentro de la cadena de

---

<sup>4</sup> El Periodista S.A. *Relaciones Económicas entre Chile y Brasil*. Disponible en :<http://www.elperiodista.cl>. Fecha de última consulta: 28 de diciembre de 2005.

elaboración del producto lo que contribuye al desarrollo de actividades económicas y favorece directamente la generación de negocios a las PYMES.<sup>5</sup>

### *1.3.- Inversiones realizadas.*

En el año 2003, 4 mil 700 millones de dólares de las inversiones chilenas se encontraban en Brasil. Más de 50 empresas, con base en Chile, tenían inversión en Brasil en sectores de energía, industria y servicios. De la misma manera como ocurre en las relaciones comerciales, el aumento de las inversiones chilenas en Brasil, también están relacionadas con la política económica implantada por el gobierno de Lula Da Silva, dado que gracias al esfuerzo de sus colaboradores ha logrado un considerable crecimiento económico, además de haber bajado el riesgo país y la inflación.

En cambio las inversiones brasileñas en Chile, son del orden a los 300 millones de dólares, lo que revela la estrechez del mercado chileno.

No obstante, la situación anterior tiende a cambiar, ello debido a los tratados suscritos por Chile con Europa y Estados Unidos, dado que ellos pueden contribuir a atraer a inversionistas brasileños, eso gracias a las ventajas comparativas que obtendrían los inversionistas, para acceder a estos importantes mercados, de tal forma de que Chile sirva de Plataforma de Negocios, no solamente para Brasil, sino que también para otros países vecinos<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> El Periodista S.A. *Relaciones Económicas entre Chile y Brasil*. Disponible en: <http://www.elperiodista.cl>. Fecha de última: consulta 28 de diciembre de 2005.

<sup>6</sup> El Periodista S.A. *Relaciones Económicas entre Chile y Brasil*. Disponible en <http://www.elperiodista.cl>. Fecha de la última consulta: 28 de diciembre de 2005.

## CAPITULO II

### *2- La doble tributación internacional.*

#### *2.1 Importancia del tema.*

La doble tributación cobra importancia dado que al momento de gravar una renta, un Estado lo puede hacer, por hechos ocurridos dentro de su territorio, como por actos practicados por nacionales o residentes fuera de él. Lo anterior dependerá solamente del criterio establecido por cada Estado, pudiendo consistir en el *principio de la fuente o el de la universalidad*.<sup>7</sup>

Lo anterior sin perjuicio de que estos principios son complementarios y por lo tanto, pueden ser utilizados en forma indistinta por los Estados. Así, exactamente porque otro Estado soberano tiene la misma capacidad, puede existir la llamada *doble tributación internacional*, es decir, dos o más Estados, en el legítimo uso de su capacidad, tributarán sobre un mismo hecho.<sup>8</sup>

Con la finalidad de aminorar el efecto anteriormente señalado, los países tienden a celebrar convenios para evitar la doble tributación. Por medio de dichos acuerdos un impuesto tributado en uno de los países contratantes puede ser utilizado como un crédito en el otro país contratante.

#### *2.2 Definición y elementos esenciales de la doble tributación.*

Según la definición formulada por el Comité Fiscal de la Organización para Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) “*El fenómeno de la doble tributación jurídica internacional podría definirse en forma general como el resultado de la percepción*

---

<sup>7</sup> Massone, P.P.: *La Doble Tributación Internacional*. 1º ed. Santiago de Chile: Editorial Jurídica Conosur Ltda., 1998, p. 5.

<sup>8</sup> Massone, P.P.: *La Doble Tributación Internacional...*, p. 14.

*de impuestos similares en dos o más Estados, sobre un mismo contribuyente, sobre la misma materia imponible y por idéntico periodo de tiempo*<sup>9</sup>

En razón de lo anterior la doble tributación debe ser definida en base a cuatro elementos: a) identidad del impuesto, b) pluralidad de soberanías tributarias, c) identidad del elemento material del factor generador, d) mismo contribuyente, e) mismo periodo de tiempo de aplicación del impuesto.<sup>10</sup>

### *2.3 Soluciones para los problemas de la doble tributación internacional.*

Son medidas adoptadas por los Estados para aminorar o evitar el fenómeno de la doble tributación, estas medidas pueden ser unilaterales como bilaterales, las primeras consisten en aquellas medidas que adoptan los Estados y que están insertas en la legislación interna de cada país, en cuanto a las segundas derivan de convenios suscritos por uno o más países.

### *2.4 Convenios para evitar la doble imposición en materia de impuesto sobre la renta y el patrimonio.*

En la actualidad, se utilizan dos modelos de convenios mundialmente aceptado: el de Naciones Unidas (ONU) y el de Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Ambos modelos reconocen a los Estados suscriptores el derecho de gravar tanto en el país donde se ubica la fuente generadora de la renta, como en el país donde se encuentra la residencia del sujeto que la obtuvo. Sin embargo, el modelo de las Naciones Unidas prioriza el criterio de la fuente.<sup>11</sup>

### *2.5 Ventajas de celebrar convenios.*

#### *2.5.1 Desde la perspectiva del país contratante.*

- Generan un ambiente favorable a la inversión, dado que al firmar un convenio de esta naturaleza el país se hace más atractivo desde del punto de vista del inversionista, además de otorgarle seguridad respecto de los elementos negociados en el convenio, los que van a

---

<sup>9</sup> Pedroso Barreto Júnior, Valter. *Solução Para o Problema da Bitributação Internacional Frente ao Ordenamento Jurídico Brasileiro*. Disponible en <http://jus2.uol.com.br>. Fecha de la última consulta: 28 de diciembre de 2005.

<sup>10</sup> Massone, P.P.: *La Doble Tributación Internacional*. 1º ed. Santiago de Chile: Editorial Jurídica Consur Ltda., 1998, p. 14.

<sup>11</sup> *Informe Sobre Convenios para evitar la Doble Tributación Internacional y la Evasión Fiscal. Los Convenios para evitar la doble imposición*. Disponible en <http://www.mef.gov.pe>. Fecha de la última consulta: 28 de diciembre de 2005.

permanecer invariable para ambos contratantes, aún en caso de que ocurra un cambio en sus legislaciones internas-

#### *2.5.2 Beneficios desde la perspectiva del inversionista*

- Son una señal positiva para la entrada de capitales extranjeros.
- Otorgan a los inversionistas seguridad respecto de los elementos negociados.
- Estos convenios establecen métodos para aliviar o neutralizar la doble tributación.
- En ningún caso estos convenios pueden crear una obligación tributaria no existente en la legislación interna.
- Establece límites a algunos aspectos de la participación de la recaudación de impuesto entre ambos países.

#### *2.6.- Desventajas:*

##### *2.6.-1 Pérdida de Recaudación.*

Estos tipos de convenios llevan a un menor ingreso fiscal en el corto plazo, producida por la renuncia a gravar algunas rentas.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> *Informe Sobre Convenios para evitar la Doble Tributación Internacional y la Evasión Fiscal. Los Convenios para evitar la doble imposición.* Disponible en <http://www.mef.gov.pe>. Fecha de la última consulta: 28 de diciembre de 2005.

## CAPITULO III

### *3- Análisis del Convenio entre Chile y Brasil para evitar la doble tributación.*

#### *3.1-Introducción.*

Con fecha 24 de octubre de 2004 se publicó en el Diario Oficial el Convenio entre la República de Chile y Brasil para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal en relación a los impuestos a la renta. El Convenio se aplica con respeto a los impuestos sobre las rentas que se obtengan y a las cantidades que se paguen, abonen en cuenta, se pongan a disposición o se contabilicen como gasto, a partir del 1 de enero del año 2004. Dicho Convenio, ha seguido en líneas generales el Modelo de Convenio Fiscal sobre la Renta elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, sin embargo contempla diferencias específicas derivadas de la necesidad de cada país de adecuar dicho Modelo a su propia legislación y política tributaria.

Los objetivos que persigue dicho Convenio consisten en eliminar la Doble imposición determinar los respectivos derechos de imposición del Estado fuente y del Estado de residencia; prevenir la evasión fiscal por medio de la cooperación entre las administraciones tributarias de ambos Estados Contratantes; proteger a los residentes de un Estado Contratante que invierten en el otro Estado Contratante o desarrollen actividades en él, de cualquier forma de discriminación tributaria y finalmente, establecer un procedimiento para resolver, en la medida de lo posible, las disputas tributarias que se produzcan en la aplicación de las disposiciones del Convenio.

### *3.2.- Aplicación del Convenio en relación a la ley interna de cada país.*

Este Convenio ha sido publicado en el Diario Oficial previa ratificación del Congreso Nacional y promulgación por parte del Presidente de ambas Repúblicas. Como tal, constituye ley interna la que dado su carácter especial, debe primar, en lo regulado expresamente, por sobre la normativa actualmente vigente respecto de las personas sujetas al Convenio y de los impuestos comprendidos por él. Es decir, el Convenio contempla las disposiciones que deberán aplicarse con precedencia, pero sólo respecto de aquello que quede comprendido dentro de su ámbito de aplicación. Así por ejemplo, las definiciones contenidas tanto en el Capítulo II como en otras disposiciones del Convenio, sólo son procedentes respecto de la aplicación del mismo, y no modifican la normativa chilena ni la brasileña respecto de personas o impuestos no cubiertos por el Convenio.

### *3.3.- Descripción y estructura del Convenio.*

El Convenio consta de siete Capítulos con un total de 28 Artículos más el Protocolo, los que pasan a describirse brevemente a continuación.

### *3.4.- Ámbito de aplicación del Convenio. (CAPITULO I TRATADO)*

El Capítulo I consta de dos artículos: el artículo 1º, que regula el ámbito subjetivo del Convenio, esto es, a que personas se aplica, y el artículo 2º, que define los impuestos que quedan comprendidos en el mismo.

#### *3.4.1- Personas sujetas al Convenio. (Artículo 1º)*

De acuerdo a este artículo, sólo pueden invocar los beneficios contemplados en el Convenio las personas residentes de uno o de ambos Estados Contratantes; en consecuencia, puede tratarse de una persona física o jurídica conforme a la definición contemplada en el

artículo 3º, letra “d”, teniendo solamente que cumplir con el requisito de residir en uno de los Estados Contratantes de acuerdo a algunas de las formas señaladas en el artículo 4º.

#### *3.4.2.- Impuestos comprendidos (Artículo 2º).*

El artículo 2º se refiere a los impuestos a los cuales se les aplica el Convenio, es decir, a los impuestos sobre la renta exigibles por cada uno de los Estados Contratantes, señalando al mismo tiempo, los impuestos vigentes en ambos Estados y cubiertos por el Convenio al momento de la firma. En el párrafo 4 se señala que el Convenio también se aplica a impuestos de naturaleza análoga o idéntica que se establezcan en el futuro o que eventualmente reemplacen a los ya mencionados en dicho artículo. Cabe señalar entonces que el Convenio no se aplica respecto de impuestos indirectos, aranceles o contribuciones.

#### *3.5.- Definiciones. (CAPITULO II)*

Este Capítulo esta compuesto tres artículos: el artículo 3º, que trata las Definiciones generales del Convenio; el artículo 4º, que define el concepto de residente para los fines del Convenio y da reglas para que las autoridades competentes resuelvan los casos de doble residencia que se puedan presentar, y el artículo 5º, que contiene el concepto de establecimiento permanente, que se utiliza para determinar si una empresa de uno de los Estados desarrolla o no actividades en el otro Estado Contratante.

Es importante señalar que existen términos importantes que se definen en otros artículos del Convenio, como ocurre con las definiciones de bienes inmuebles, dividendos, intereses y regalías, que se incluyen en los artículos 6º, 10º, 11º y 12º.

### *3.5.1- DEFINICIONES GENERALES (Artículo 3°)*

El artículo 3° contiene definiciones de ciertas expresiones mencionadas en el Convenio.

Respecto de la definición de "empresa de un Estado Contratante", cabe tener presente que ella comprende tanto a una persona natural como jurídica que desarrolla un negocio. En otras palabras, una persona natural residente en Chile que desarrolla un negocio en Brasil es una empresa de Chile para los efectos del Convenio.

De acuerdo a lo establecido en el párrafo 2 de este artículo, cualquier expresión utilizada en el Convenio pero no definida en el mismo tendrá el significado que le atribuya la legislación chilena y brasileña respecto del cual de los impuestos son aplicados.

### *3.5.2.- Residente. (Artículo 4°)*

El artículo 4° contiene la regla para determinar donde una persona tiene su residencia para los efectos del Convenio. La exigencia que hace el tratado es que dicha persona debe estar sujeta a imposición en uno de los Estados Contratantes en razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, lugar de constitución o cualquier otro criterio de naturaleza análogo.

### *3.5.3.- Establecimiento permanente (Artículo 5°)*

La importancia de este concepto radica en que de él se derivan las distintas situaciones en las cuales una empresa de cualquiera de ambos Estados Contratantes puede quedar o no afectada a impuestos ya sea en Chile o Brasil sin limitación de tasas respecto de los impuestos que afectan a las rentas del establecimiento permanente.

El párrafo 1 de este artículo, contiene la definición general de la expresión establecimiento permanente, el que se entiende como un lugar fijo de negocios mediante el cual una empresa realiza todo o parte de su actividad.

El párrafo 2 contempla una lista indicativa y no exhaustiva de lugares que constituyen establecimiento permanente, como sedes de direcciones, sucursales, fábricas, talleres, minas... ( aún cuando sea por un periodo muy corto de tiempo), ya que dada su naturaleza, ellos normalmente cumplen con los requisitos de ser un lugar fijo y de permanencia exigidos por el párrafo 1.

El párrafo 3, se refiere a aquellos casos en que el requisito de permanencia exigido a fin de constituir un establecimiento permanente sólo se cumple en la medida en que se cumplan los plazos ahí señalados. Es decir, una obra o proyecto de construcción y las actividades de supervisión relacionadas con ellos, sólo constituirán un establecimiento permanente cuando tengan una duración superior a seis meses. En el caso de la prestación de servicios por parte de una empresa asociada a otra empresa por medio de sus empleados u otras personas naturales encomendados para este fin, estas actividades constituirán un establecimiento permanente sólo si tienen una duración superior a 180 días. Este plazo debe contabilizarse a partir del primer día en que estos servicios sean prestados en el respectivo país y durante los días en que dicha actividad se extienda en el mismo. En caso de que estos plazos se cumplan, la actividad del establecimiento permanente se grava desde el primer día.

El párrafo 4, por otro lado especifica determinados supuestos que, en ningún caso, implican la existencia de un establecimiento permanente.

### *3.6- Tributación de las rentas. (CAPITULO III)*

Los Artículos 6° a 21° contienen las reglas de tributación de los distintos tipos de rentas.

El Convenio hace una distinción entre los diversos tipos de rentas, lo que no afectara de ningún modo la forma en que tales rentas tributan internamente en cualquiera de ambos países. Una vez que el derecho a gravar una determinada renta se ha asignado a uno de los Estados Contratantes, dicho Estado puede gravarla de acuerdo a su legislación interna sin perjuicio de que este derecho pueda haberse limitado a través del Convenio, en cuyo caso dicha limitación debe ser respetada. En este caso, la posible doble tributación que pudiera resultar del gravamen impuesto por ambos Estados debe eliminarse siguiendo los métodos establecidos en el artículo 23°. De acuerdo a este artículo, cuando en conformidad a las disposiciones del Convenio, sea el Estado de donde se generan las rentas el que tenga el derecho a gravarlas, el Estado de residencia deberá proceder a aplicar un crédito por los impuestos pagados en el otro Estado para así evitar la doble tributación.

#### *3.6.1-Rentas de bienes inmuebles. (Artículo 6°)*

De acuerdo al artículo 6°, la renta de bienes inmuebles puede gravarse en el Estado donde la propiedad esté situada. En consecuencia, Chile puede gravar la renta de un bien inmueble situado en el territorio chileno de acuerdo a su legislación interna sin limitación alguna en virtud del Convenio. Este artículo se aplica respecto de todas las rentas de bienes inmuebles.

Es importante señalar que el convenio otorga la naturaleza de inmuebles a los bienes accesorios a ellos, como el ganado y equipos utilizados en la explotación agrícola. Igualmente se aplica respecto de los derechos a percibir pagos por la explotación de

yacimientos minerales, fuentes y otros recursos naturales. Así por ejemplo, la renta proveniente de un bien empresarial inmueble ubicado en Chile y que es utilizado por la empresa para el desarrollo de su negocio estará afectada a impuestos en Chile de acuerdo a la legislación Chilena. En otras palabras, el artículo 6° tiene preeminencia sobre los artículos 7° y 14° referentes a los beneficios empresariales y a los servicios personales independientes respectivamente.

### *3.6.2- Beneficios empresariales. (Artículo 7°)*

El artículo 7° contiene las reglas de tributación de la renta empresarial. Esta renta tributa de acuerdo a la regla general contenida en el párrafo 1 de este artículo, en virtud de la cual los beneficios de una empresa de un Estado Contratante sólo pueden someterse a imposición en el Estado donde reside la empresa. Sin embargo, si la empresa realiza o ha realizado su negocio en el otro Estado Contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él, ese otro Estado Contratante también puede someter a imposición a esta renta en la medida en que sea atribuible a dicho establecimiento permanente.

La expresión "ha realizado" se puede interpretar que la renta derivada del giro del negocio se rige por esta disposición aun cuando se perciba después de terminado el giro. Es el caso, por ejemplo, de la renta proveniente de la enajenación misma de la empresa que constituye en sí el último negocio del giro.

El párrafo 2 de este artículo establece la forma para determinar la renta atribuible entre el establecimiento permanente y su casa matriz. Al establecimiento permanente se le atribuye el ingreso que ese establecimiento permanente hubiera podido obtener en caso de ser una empresa separada que realizase las mismas o similares actividades, en las mismas o

similares condiciones y que se trate con total independencia de la casa matriz, esto es, de acuerdo a las condiciones de mercado.

El párrafo 3 contiene reglas relacionadas a los gastos de un establecimiento permanente. Establece, por ejemplo, que los gastos incurridos en la casa matriz pueden ser deducidos por el establecimiento permanente en la medida en que estos gastos sean necesarios para los fines del mismo de acuerdo a las mismas condiciones establecidas en la ley interna.

Respecto de lo señalado anteriormente, debe tenerse presente que el artículo 38° de la Ley de la Renta establece que las rentas de fuente chilena de las agencias, sucursales u otras formas de establecimiento permanente de empresas extranjeras que operan en Chile, se determina sobre la base de los resultados reales obtenidos en su gestión en el país, teniendo el Servicio la facultad de impugnar tales resultados cuando los precios que se cobren por los bienes que se transfieran entre la casa matriz y la sucursal o los servicios que se presten entre ellas, no se ajusten a valores que por operaciones similares se cobren entre empresas independientes.

Este artículo no se aplica respecto de rentas tratadas específicamente en otros artículos. Por ejemplo, una empresa chilena recibe dividendos, intereses, regalías o ganancias de capital desde Brasil las que de acuerdo al Convenio se rigen por las disposiciones específicas en Brasil. Sin embargo, para efectos de someter a estas rentas a tributación en Chile y en consecuencia para su aplicación en Chile son consideradas como rentas de la empresa.

### 3.6.3 Empresas asociadas (Artículo 9º)

En el párrafo 1 se establece que cada Estado mantiene la facultad para proceder a la rectificación de la base imponible de las empresas asociadas en caso de que su renta no refleje los beneficios reales que debiera haber obtenido la empresa de ser considerada independiente. Este párrafo establece además cuando las empresas se entienden como asociadas.

### 3.6.4 Dividendos (Artículo 10º)

Este artículo trata sobre la tributación de los dividendos. La definición del término "dividendos" contemplada en el párrafo 3 del mismo artículo, determina a que *tipo de pagos* se aplica y en consecuencia, los límites que ella contempla.

De acuerdo a lo señalado en los párrafos 1 y 2 del artículo 10 los dividendos pueden someterse a imposición tanto en el país de la fuente como en el de residencia del socio y, en este caso será determinado de acuerdo a la legislación tributaria interna de este país. Sin embargo, en el caso en que los dividendos sean gravados en el país donde se encuentra su fuente este derecho estará limitado a un 10 o 15 por ciento del monto bruto de los dividendos dependiendo de si el beneficiario efectivo de los dividendos residente en el otro Estado Contratante es una sociedad que controla directa o indirectamente no menos del 25 por ciento de las acciones de la sociedad, no así, el Estado de la residencia, dado que este puede gravar los dividendos en forma ilimitada.

La limitación al derecho a gravar esta renta por parte del Estado de la fuente sólo se aplica cuando quien recibe los dividendos es el "beneficiario efectivo" de estos pagos, es decir, es quien tiene derecho a los dividendos no procediendo tal limitación cuando

interviene un intermediario. Por ejemplo, cuando quien recibe los dividendos es un agente o representante del perceptor. Este requisito busca evitar que este beneficio sea aprovechado por una persona que, si bien tiene derecho a los dividendos, no tiene residencia en el otro Estado Contratante.

Ahora bien, el párrafo 4° del Convenio establece una excepción a la situación anterior señalando que si los dividendos provienen de un establecimiento permanente o base fija, no se aplicarán las disposiciones del párrafo 2° y, en sustitución, las rentas por concepto de dividendos deben regirse por el artículo 7° o por el artículo 14°, según corresponda.

#### *3.6.5.- Impuesto a la agencia. (Artículo 10° A)*

A fin de tratar a un establecimiento permanente en la misma forma que a una filial, se le aplica al establecimiento permanente un impuesto equivalente, el que en virtud de este artículo está sujeto a las mismas limitaciones que se consagran en el artículo 10°.

#### *3.6.6 Intereses. (Artículo 11°)*

De acuerdo al párrafo 1, los intereses tributan en el Estado en el cual reside el receptor de los mismos. La definición de intereses se establece en el párrafo 3, en el cual claramente se excluyen a las rentas mencionadas en el artículo 10°. Por lo tanto, se establece que en caso de conflicto para determinar si se trata de un dividendo o interés, se deberá regir por el artículo 10° y su definición de dividendo.

El Estado de la fuente, es decir, el Estado de donde provienen los intereses de acuerdo al párrafo 5, también puede gravar los intereses según lo establecido en el párrafo 2. Sin embargo, dicho gravamen no podrá ser superior al 15 por ciento del importe bruto de los intereses.

Como excepción a esta regla contenida en los párrafos 1 y 2, en el párrafo 4 se establece que en el caso de que el crédito que genera los intereses esté efectivamente vinculado a un establecimiento permanente o una base fija, estos pagos se registrarán por lo establecido en el artículo 7° o artículo 14°, rentas empresariales o servicios profesionales independientes, según proceda.

Asimismo, de acuerdo al párrafo 6, este artículo no se aplicará respecto del exceso de intereses convenidos entre el deudor y el beneficiario efectivo en virtud de las relaciones especiales existentes entre ambos o entre uno y otro con terceros. En estos casos, el derecho a gravar dicho exceso se registrará por las disposiciones internas de cada Estado teniendo en cuenta las demás disposiciones de este Convenio.

### *3.7. Método para eliminar la doble tributación (CAPITULO V)*

#### *3.7.1 Eliminación de la doble tributación (Artículo 23°)*

El artículo 23 trata de los métodos para eliminar la doble tributación. Para su aplicación, se hace alusión a la normativa interna de cada Estado Contratante, lo que en el caso de Chile está contenida, según el tipo de rentas, en los artículos 41A, 41B y 41C de la Ley de la Renta y cuyas instrucciones se encuentran en las Circulares del Servicio N° 52 de 1993 y N° 5 de 1999.

Se hace presente que el mismo Convenio establece el derecho a recuperar los impuestos que se hubieren pagado en el exterior por las rentas de bienes inmuebles y de intereses, por lo que debe entenderse extensiva las disposiciones del artículo 41 C al tratamiento del crédito por estas rentas.

### *3.8.-DISPOSICIONES MISCELANEAS (Artículo 28°)*

El artículo 28° contiene disposiciones misceláneas, las que se aplicarán respecto de ambos Estados o respecto de Chile o de Brasil según sea el caso. Por ejemplo, en virtud del párrafo 8 se resguarda que el tratamiento tributario para las inversiones extranjeras en Chile acordado según el DL 600 no se verá afectado por este Convenio.

## CAPITULO IV<sup>13</sup>

### *4.-La internacionalización de las empresas.*

#### *4.1.--Importancia de tema*

Según lo señalado en el artículo 5° del Convenio existente entre Brasil y Chile para evitar la doble Tributación, las utilidades provenientes del extranjero no quedarán afectas a impuesto a la renta en el país de residencia del contribuyente, si dicha renta deriva de una actividad económica realizada por medio de un establecimiento permanente situado en el otro Estado contratante.

Ahora bien, debido a que el inversionista de cualquiera de los Estados contratantes esta obligado a expandir su negocio hacia mas allá de sus fronteras, de tal manera de poder acceder a los beneficios del Convenio, se hace necesario abordar el tema de la internacionalización de las empresas, es decir, saber que procedimientos debe seguir una empresa para poder llegar a constituirse como tal en el extranjero, dado que según lo señalado por el, profesor Ricardo Sandoval López, se trata de un *proceso gradual* que puede tomar años, consistente en un aprendizaje continuo y el empleo de recursos financieros y humanos, que a su vez también involucra riesgos para la empresa debido a la incertidumbre a los mercados externos . Por ello se debe observar cada etapa, dado que se trata de un proceso lento, en que la empresa va familiarizando con el que hacer internacional.

En razón de lo anterior, en este capítulo, se analizará en forma breve las diversas etapas de la internacionalización de una empresa, así como también, las diversas formas que existen para que una empresa pueda internacionalizarse y determinar cuales de estas formas de internacionalización son consideradas por el Convenio como Establecimiento

---

<sup>13</sup> El presente capítulo esta basado en el curso Magíster en Derecho de la Empresa, dictado por la Universidad del Desarrollo. SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo. *Concentración y Colaboración de Empresas Multinacionales*. Concepción: Universidad del Desarrollo, 2001.

Permanente, dado que el hecho de que un producto llegue a un mercado internacional no siempre va a significar la presencia de un establecimiento permanente en este mercado.

Lo anterior sin perder de vista que la investigación consiste en constatar los efectos del Convenio en las Pymes, por ello se analizará cuáles son las oportunidades de que estos tipos de empresas puedan acceder a un mercado internacional, debido a los constantes problemas a que se ven afectadas.

#### *4.2.- Estrategias de entrada y de operación en los mercados internacionales.*

De acuerdo a lo señalado por el profesor Ricardo Sandoval el método o estrategia de entrada y de operación inicial en los mercados extranjeros, es tan importante para la empresa cuanto a su decisión de expandirse hacia otras fronteras. Por ello de acuerdo al mismo autor, una mala decisión puede implicar que el debut se transforme en la despedida de este proceso.

Existe básicamente dos formas de entrar en el mercado de otro país: *exportando o produciendo allí*. Cada una de estas dos formas se subdivide, a su vez, en una serie de estrategias de entrada y operación internacional en el mercado de destino, que se analizará a continuación:

#### *4.3.- Exportación.*

El proceso de exportación implica la producción de ciertos bienes en el país de origen y su envío por tierra, mar o aire para ser vendido en el país de destino.

En esta etapa del proceso de internacionalización la mayor parte de las funciones comerciales están a cargo de terceros, como por ejemplo, los costos de viajes y impuestos aduaneros, haciendo cargo la empresa en algunas de las etapas más avanzadas del proceso

de internacionalización, como el contenido del producto y, en forma parcial de su diseño externo.

#### *4.4.- Etapas de internacionalización de las empresas.*

*4.4.1.- Exportación ocasional:* En esta etapa la exportación se produce en forma informal toda vez que se realiza por una causalidad, la empresa aún no considera la posibilidad de exportar.

*4.4.2.- Exportación experimental:* Esta constituye una etapa mas avanzada que la anterior, sin perjuicio de que pueda ser la primera etapa de internacionalización para una empresa. En esta etapa la empresa ya no exporta en forma ocasional, sino que en forma experimental, generalmente empleando la producción sobrante.

*4.4.3.-Exportación regular:* Una vez logrado los resultados satisfactorios la empresa deja de exportar en forma experimental comercializando solamente la producción sobrante, sino que en esta etapa exporta toda su producción.

*4.4.4.- Establecimiento de filial de venta:* Una vez consolidada las exportaciones la empresa debe tomar la decisión de seguir exportado desde su país o constituir un establecimiento de ventas en el país de destino de las exportaciones.

*4.4.5.- Establecimiento de subsidiaria de producción:* Esta es considerada la etapa final del proceso de internacionalización de una empresa y, una vez desarrollada y consolidada el comienzo de una era como empresa multinacional.

#### *4.5.- La empresa multinacional.*

Pese a la visión crítica que se tiene sobre estas empresas y de los ataques que han recibido como instituciones económicas no se puede dejar de reconocer su importancia en el

desarrollo económico y en la riqueza de muchos países, principalmente en Europa y Norte América en los últimos diez años del siglo XX.

Gracias a la capacidad que tienen estas empresas en hacer relevantes inversiones en tecnología se ha logrado rebaja en los costos así como también se ha generado una fuerte competencia entre ellas, lo que se traduce en una gran eficiencia de las empresas el todo el mundo.

Actualmente estas empresas vienen siendo la gran protagonista en la vida económica de los países industrializados, dado que son estas empresas quienes generan una parte considerable del Producto Interno Bruto, contribuyendo en forma considerable en la acumulación de riquezas de esos países.

Es un mito pensar que las multinacionales sólo se tratan de empresa gigantes. Según se tiene conocimiento el 23% de las empresas multinacionales japonesas, tienen menos de 300 empleado; que mas del 70% de las multinacionales inglesas emplean menos de 500 trabajadores. Sin embargo el conjunto de las grandes empresas esta constituido por las grandes compañías y por un grupo de pequeñas empresas, que alcanzan con éxito la dimensión transnacional, con la ventaja de su limitado tamaño.

#### *4.5.1.- Concepto de empresa multinacional.*

A lo largo del tiempo se han tratado de dar muchas definiciones acerca de lo que se entiende por empresa multinacional, que van desde de ideas generales hasta otras mas restringidas.

Algunos autores tienden a definirla como una organización económica de gran dimensión y con “*intereses*” *internacionales*. Mientras que los economistas suelen dar una

idea más restringida señalando que una empresa multinacional es la que fabrica en más de un país.

Como se puede observar el concepto de empresa multinacional está muy vinculado a la idea de *fabricar en más de un país*, por lo que nos lleva a precisar algunos conceptos.

En primer lugar es necesario aclarar que se entendió por fabricar, toda vez que este término puede significar tanto la elaboración completa del producto en el país extranjero, como solamente el ensamblaje de las piezas importadas desde la casa matriz.

Además el concepto de empresa multinacional propuestos por los expertos en ciencias económicas quita la característica de multinacional a aquellas empresas del *sector servicios*, que no fabrican en absoluto, pero que sin embargo, representan hasta el 60% del producto interno bruto en una economía desarrollada.

En virtud de lo anterior, la mayoría de los autores han señalado la necesidad de incluir a las empresas de servicios dentro de la idea de *fabricar en más de un país*, entendiendo a aquellas como prestaciones de servicios que se desarrollan mediante empleados contratados en el país donde se desarrolla tal actividad.

Para finalizar es necesario señalar que existen otras alternativas o posibilidades para que una empresa pueda expandirse en el ámbito internacional si que necesariamente tenga que fabricar por sus propios medios estableciendo subsidiarias de producción controladas por ella misma en diversos países, como sería la celebración de contratos de licencia con fabricantes de países extranjeros o; subcontratar la producción a fabricantes locales mediante contratos de manufacturas; así como también crear un *joint venture* con un socio local.

## CAPITULO V

### *5.-Factores de entorno de la Pymes chilenas y brasileñas.*

#### *5.1.- Importancia del tema.*

Al iniciar este trabajo de investigación se señaló que al firmar un Convenio para evitar la doble tributación, un Estado tiene a la vista muchos beneficios, pero su interés principal radica en atraer y aumentar el flujo de las inversiones extranjeras hacia su país.

Ahora bien, teniendo en consideración que el objetivo de esta investigación es contrastar los efectos directos e impactos que el Convenio produce en las Pyme, se analizará su realidad nacional en ambos países.

Lo anterior cobra importancia toda vez que estas empresas, representan un 98% de las empresas brasileñas y 99% de las empresas chilenas formalmente constituidas, por ello la importancia de investigar si la mayoría de ellas son beneficiadas por el convenio y, en razón de ello poder acceder a otros mercados, y aumentar su infraestructura, tecnología y lograr cierta flexibilidad legal.<sup>14</sup>

En razón de lo anterior, en este capítulo se describirá los diferentes entornos y desarrollo de las Pymes, su marco de políticas específicas de apoyo, los mecanismos financieros y no financieros y apoyo institucional. Para entonces, a partir de estos perfiles descriptivos nacionales, identificar las fortalezas y debilidades de las Pymes chilenas y brasileras.

#### *5.2.- La Pyme en Brasil*

La estrategia de industrialización brasileña vigente hasta inicios de los ochenta, a partir de las consideraciones del mercado local, privilegió la producción en gran escala,

---

<sup>14</sup> Banco Internacional del Desarrollo. *Responsabilidad de la Empresa en las Pymes Latinoamericanas*, capítulo I. Disponible en: <http://www.iadb.org/>. Fecha última consulta 28 de diciembre de 2005.

generando un entorno económico propicio para la inversión extranjera y la gran empresa, por lo que el ambiente regulador y de negocios más bien ha tendido a subestimar sistemáticamente las posibilidades de desarrollo de la Pyme.

A pesar que la ampliación de mercado interno que representa el MERCOSUR no ha sido dramática en el caso de Brasil cuyo mercado doméstico es mayor que el acumulado por los demás países. Sin embargo las exportaciones a la Subregión han dado cuenta de la mayor parte del crecimiento exportador en los últimos años, por lo que la importancia del acuerdo no debería subestimarse. Además, se reconoce la prioridad política que reviste el Bloque como espacio de estabilización de la Región, y un área de influencia propicia, y por lo tanto plataforma de proyección de las aspiraciones brasileñas de liderazgo político en la Región.

#### *5.2.1.- Orientación exportadora*

Del total de las exportaciones brasileñas su cuarta parte corresponde a productos primarios, en tanto el resto son bienes manufacturados, persistiendo aún el sesgo exportador que refleja los esfuerzos de la política industrial brasileña en las décadas pasadas en torno a sectores como el automotriz, maquinaria, bienes de capital e incluso, aeronaves. En contraste, el desempeño exportador en productos como vestuario y muebles es débil. La actividad exportadora está concentrada en las grandes empresas, no siendo significativo el aporte de las Pyme.

#### *5.2.2.- Impuestos y sistema tributario*

El sistema tributario en Brasil es complejo y poco transparente involucrando altos costos de transacción para las Pyme (que no gozan del sistema simplificado de las microempresas, los *simples*).

El sistema combina impuestos, contribuciones sociales y compulsivas (p.ej. financiamiento del SENAI y SEBRAE). Las transacciones entre empresas están afectas a

tasas acumulativas, no existiendo el IVA, lo cual discrimina en contra de la desintegración vertical, y captura a las Pyme en sus relaciones de subcontratistas o proveedoras. La tasa efectiva de carga tributaria de la Pyme es mayor que la de la gran empresa, al tener éstas últimas personal dedicado a optimizar las prácticas contables y aprovechar los resquicios del sistema.

#### *5.2.3.- Estructura sectorial de la Pyme industrial.*

La estructura empresarial de Brasil esta sesgada hacia la gran empresa, prevaleciente su política industrial de décadas pasadas (privilegiando sectores intensivos en capital como petroquímicos, celulosa y papel, automotriz –ver anexo nº 1- ) Uno de los efectos de esta política, perceptible en la actualidad, es la enorme brecha entre una comunidad de empresas de clase mundial, y un vasto espectro de Pymes desorganizadas y de baja competitividad operando a su lado.

#### *5.2.4.-Instituciones y servicios de apoyo a las Pymes.*

En Brasil la estructura de las Pymes no está basada exclusivamente en el gobierno sino en gran parte financiada y administrada por el sector privado. En este escenario, el papel de la cooperación técnica extranjera es limitado. De hecho, el país adolece de falta de apoyo gubernamental a la Pyme, sobre todo al nivel estatal y local.

##### *5.2.4.1.- Instituciones y servicios financieros a la Pyme.*

La Pyme en Brasil encuentra dificultades para acceder al financiamiento de inversiones. El Banco de Desarrollo Nacional, BNDES, ha implementado líneas del crédito específicas para el segmento. Sin embargo, los intermediarios de estos créditos son bancos comerciales privados, que al buscar minimizar riesgos y costos de transacción, son renuentes a operar estas líneas de créditos. Las grandes empresas brasileñas han resuelto este dilema, obteniendo financiamiento de la banca externa, lo cual no es una opción abierta a las Pyme.

Las Pyme recurren a los bancos comerciales para obtener capital de trabajo, que suele ser prohibitivamente caro.

#### *5.2.4.2.- Instituciones y servicios no financieros.*

Las Pymes brasileñas, pueden parecer subdesarrolladas al compararlas con las de otros países industrializados, pero son bien desarrolladas para los estándares latinoamericanos. El sistema de capacitación y entrenamiento profesional, SENAI es administrado por el sector privado y opera bien. SEBRAE, un servicio que opera en todo el país, es el encargado de brindar apoyo a las micros y pequeñas empresas. Las universidades federales, estatales, y privadas operan en el país entero, y muchas de ellas colaboran con el sector privado. La infraestructura, sin embargo, es aún deficiente. El transporte vial es costoso y muchas veces lento, los puertos operan a costos relativamente altos y con baja productividad. Todo esto conforma una desventaja competitiva seria para las empresas exportadoras.

El marco macroeconómico de Brasil y sus estructuras reguladoras e institucionales juegan en general en contra de la Pyme, y especialmente de las empresas medianas. Las empresas grandes han recibido apoyo estatal por décadas, y están a menudo políticamente bien organizadas. Las micro, y en alguna medida también las pequeñas empresas se benefician de preferencias introducidas en los últimos años (SEBRAE, Simples). El apoyo gubernamental compensa en alguna medida el marco macroeconómico y regulador poco amigable para la empresa privada, pero se focaliza en los extremos de micro y grandes empresas principalmente.

#### *5.3.- La Pyme en Chile*

La economía chilena ha sido con frecuencia destacada por la mayoría De los Organismos multilaterales, como el FMI, el Banco Mundial, el BID y la propia CEPAL,

como un modelo de liberalización y apertura económica para el resto de los países de la Región, a partir de su desempeño en los últimos 10 a 15 años. Pero sin perjuicio de lo anterior Chile ha tenido un creciente déficit de cuenta corriente y los resultados en materia de equidad en la distribución del ingreso indican una evolución regresiva, a pesar del mejoramiento en los índices absolutos de pobreza debido al crecimiento económico acumulado. No obstante ello, existe consenso al interior del país en torno a mantener los lineamientos fundamentales de la inserción del país en la economía internacional.

En lo que dice respecto a la integración al Mercosur, aunque Chile ha iniciado su proceso de apertura a los mercados extranjeros, mucho antes que sus países vecinos, este hecho representa el principal destino de las manufacturas de exportación chilenas. Sin embargo, más allá de ese factor de por sí importante, el Mercosur representa para Chile la posibilidad de insertarse en el su proceso internacionalización. Es muy difícil para una economía del tamaño de la chilena, incidir en las dinámicas de negociación al nivel de la OMC, o con otros bloques supranacionales, como la Unión Europea o el Nafta, si no promueve el establecimiento de alianzas con otros países. El Mercosur, aparece entonces como el espacio geográfico natural de ampliación de la economía y de concertación de alianzas en materias de integración económica y política internacional.

### *5.3.1.- Orientación exportadora*

Desde 1983, Chile ha desarrollado una activa política de promoción de exportaciones. Ello ha significado pasar desde 200 empresas exportadoras a mediados de los setenta, a 3.000 a mediados de los ochenta, para estabilizarse entre 5.800 y 5.900 a partir de 1994. De acuerdo a información entregada por Pro Chile, en 1997 un total de 5.841 empresas exportaron 3.771 productos a 166 diferentes países de destino. El valor alcanzado por las exportaciones en dicho año fue de US\$ 17 mil millones, poco menos del 25% del PGB

chileno. Otro dato ilustrativo para ese mismo año, es que si bien se registraron exportaciones de más de 3,600 productos diferentes, los diez principales concentraron un 56% del valor total de las exportaciones, tratándose básicamente de productos mineros, forestales, pesqueros y frutícolas.

Del total de empresas exportadoras, el 50% fueron Pymes, pero el valor exportado por éstas representó menos del 5% del valor total.<sup>15</sup>

### *5.3.2.- Impuestos, sistema tributario*

El sistema tributario vigente en Chile desde fines de los setenta es extremadamente simple, en el caso de las empresas. Existe un único impuesto a las ganancias del 17%. Asimismo el IVA tiene una tasa única que en la actualidad alcanza el 19%, existiendo muy pocos bienes exentos de esta tarifa. Si la empresa opera como persona natural, está sujeta al impuesto de segunda categoría, sobre los ingresos totales, con tramos marginales que van desde la exención, hasta una tasa del 50% en el tramo superior de ingresos. La mayoría de las Pyme están constituidas como sociedades de responsabilidad limitada, o sociedades anónimas.

### *5.3.3.- Estructura sectorial de la Pyme industrial.*

Sectorialmente, las Pymes, de acuerdo a la información procesada por Corfo, se concentran en el comercio (41% del número total de establecimientos), la industria manufacturera (14%), la producción agropecuaria (10,6%) y los servicios financieros, técnicos y profesionales (10,5%). Dentro de la industria, las ramas compuestas metalmecánica-química; madera, papel y derivados; textil - confecciones; y alimenticia tienen participación similar. En los últimos años se observa una leve tendencia a la

---

<sup>15</sup> MAGGIE, Claudio y MEYER-STAMER, Jörg, *Oportunidades y amenazas para las Pymes en los países del MERCOSUR*. Disponible en <http://www.cefe.net/forum/PYME-Mercosur-Spanisch.pdf> Fecha de última consulta: 29 de Diciembre de 2005

reestructuración sectorial de la presencia de la Pyme, desplazándose desde sectores productivos "maduros": textiles, alimentos, agricultura, hacia el sector servicios (técnicos, profesionales, construcción) y también hacia ramas manufactureras no tradicionales (maquinarias e instrumentos).

#### *5.3.4.- Instituciones y servicios financieros que apoyan la Pymes.*

Excluyendo el sector agrícola, la institucionalidad pública de fomento se concentra básicamente entorno a cuatro reparticiones: Corfo, Sence, Fosis y ProChile. Todas con estructuras regionales bastante livianas, y por ello, de limitada autonomía respecto de los niveles centrales. Existe una red de Servicios Técnicos e Institutos Tecnológicos, cuyo impacto se ve condicionado a los requerimientos de autofinanciamiento impuesto por la reforma estatal de los años ochenta y profundizada en los noventa. Existen numerosos fondos concursables públicos para apoyar la labor de las Pymes, como las mencionadas, más centros universitarios y otras ONGs como Fundación Chile. Las cámaras empresariales en general son débiles y conservadoras, pero en los últimos años siguiendo el ejemplo iniciado por Asexma con ProChile y CORFO.

Los esfuerzos más recientes de Corfo se han orientado a fortalecer las plataformas de atención a la Pyme en la Banca privada, en el entendido que una mayor especialización puede disminuir los costos de transacción que en la actualidad desincentivan y encarecen la operación de créditos de inversión a la Pyme. Estos esfuerzos coinciden con la visión de los Bancos, quienes habiendo ya saturado el mercado de banca de personas, y frente a la creciente desintermediación financiera de las grandes compañías, ven en el mercado de la Pymes su mejor área de expansión de negocios. Ello sin embargo se ha traducido en una oferta amplia de crédito de corto plazo (capital de trabajo), siendo aún muy restringido el acceso a financiamiento para inversiones para el segmento. El Banco del Estado opera en

paralelo un Programa de crédito para la pequeña empresa, fuertemente orientado a crédito de corto plazo.

El problema de las garantías reales para la Pyme persiste luego que múltiples intentos por constituir fondos de garantías fracasaran. En la actualidad se está reactivando un Fondo administrado por el Banco del Estado, cuyas cuotas se licitan al interior del sistema financiero.

En general, las líneas de crédito orientadas a las Pymes, no presentan ventajas en términos de tasas, pero sí en cuanto a plazos de gracia y pago de la deuda. Las tasas de interés en Chile son bastante más competitivas que en Argentina o Brasil.

#### *5.3.5.- Instituciones y servicios no financieros.*

A partir de 1991, el gobierno democrático fijó directrices básicas a las políticas de apoyo a la Pyme. Estas debían sustentarse en la iniciativa empresarial y operar fundamentalmente en la lógica del mercado, sin generar distorsiones en los mismos. Ambas condiciones llevaron a privilegiar instrumentos no financieros que operaran orientados por la demanda de las propias empresas, sobre la base de mecanismos de co-financiamiento de los mismos.

Esto llevó a implementar en Corfo entre 1991y1992, un set de Fondos subsidiarios al desarrollo e innovación tecnológica, para la asistencia técnica y para promover la asociatividad y la conformación de redes de Pyme. Estos fondos son: el *Fondo de Desarrollo Productivo y Tecnológico*, FONTEC; el *Fondo de Asistencia Técnica*, FAT; y los *Proyectos de Fomento*, PROFOS, respectivamente. Es preciso señalar que todos estos instrumentos son

intermediados por entidades gremiales, regionales, y el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec).<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> MAGGIE, Claudio y MEYER-STAMER, Jörg, *Oportunidades y amenazas para las Pymes en los países del MERCOSUR*. Disponible en <http://www.cefe.net/forum/PYME-Mercosur-Spanisch.pdf> Fecha de última consulta: 29 de Diciembre de 2005

## CONCLUSIÓN.

Al contrastar nuestra hipótesis con los comentarios y análisis expuestos en los capítulos anteriores y entrevistas realizadas (Ver Anexo N° 3) con relevantes instituciones y personeros chilenos y brasileños en relación al tratado suscrito entre el Estado de Brasil y Chile para evitar la doble tributación y su impacto en las Pymes, se puede concluir:

Si bien es cierto, las relaciones económicas en el ámbito de las inversiones entre Chile y Brasil han ido aumentando progresivamente durante los últimos nueve años, sin perjuicio de algunas crisis puntuales que sin ninguna duda contribuyeron a un estancamiento temporal de las mismas, estas inversiones en su totalidad no fueron efectuadas por las pequeñas y medianas empresas, dado que estas no tiene ninguna participación en la dinámica de inversiones extranjera de ambos países (Ver Anexo N° 2), esto debido:

- 1.- Las Pymes necesitan como requisito fundamentalmente exigido por el Convenio realizar inversiones permanentes, lo que significa un nivel relevante de inversión fija y capital de trabajo
- 2.-La mayoría de las Pymes no poseen capacidad de gestión, explicado por el bajo nivel de profesionalismos, ni la solvencia financiera, dado principalmente por su bajo nivel de patrimonio y difícil acceso al crédito bancario y, sí existe, la Banca exige un alto nivel de garantías reales y un financiamiento caro.
- 3.- Las Pymes en ambos países poseen una baja cultura de asociatividad, requisito fundamental que exigen los gobiernos para realizar con eficiencia y eficacia la tarea de asignación de fondos financieros y operatividad de las instituciones que fomentan la productividad e inversiones ya sea en los países de origen como en los de destino.

Es preciso señalar que los instrumentos que poseen los Estados y, principalmente el brasileño están enfocados a la Micro y Pequeña empresa dejando desprotegido al endeudado mediano empresario.

3.- En relación a la estructura tributaria de ambos países, en el caso de Brasil, al no poseer el IVA (impuesto valor agregado), no potencia la externalización de las Pymes afectando la competitividad de las empresas.

5.- La legislación tributaria Brasileña es dispersa y poco transparente debido a que el Estado brasileño posee una organización de tipo federal, que podría generar una cierta incertidumbre al inversionista chileno. Diametralmente opuesta es la realidad chilena, ya que el servicio de impuesto es muy claro y objetivo, existiendo un control e información más eficiente, además de la existencia del IVA, lo que obviamente es una oportunidad para las Pymes Chilenas en comparación con su par Brasileño.

Si bien es cierto existen debilidades y fortalezas, también existen algunas oportunidades, dadas principalmente por la inquietud de ambos Estados de aumentar su comercio e inversiones en las Pymes, pero para llegar a escenarios más optimistas, no se puede apoyar solamente en la estructura y fondo del convenio, sino que además se necesita una cierta actividad de inversiones, que en este caso están realizando las grandes empresa de ambos países, experiencia y Know how, que servirá como una oportunidad para aterrizar la estructura original del tratado, que tenía como objetivo aumentar el nivel de inversiones en términos transversales, es decir, todo tipo de empresas.

Dentro de otras oportunidades relevantes que se presentan, es la potencial plataforma de negocios de ambos países, lo que hace atractivo a ambos estados, dado principalmente por las ventajas comparativas, en el caso de Brasil el gran mercado interno

que posee y Chile los de tratados de libre comercio que ha suscrito con Europa, Estados Unidos y actualmente con China.

En relación a la hipótesis planteada en nuestra introducción, el tratado de doble tributación entre Chile y Brasil, en el corto y mediano plazo *no aumenta* el nivel de inversiones permanentes en las Pymes de ambos países.

## BIBLIOGRAFÍA.

MASSONE, P.P.. *La doble tributación internacional*. 1ª ed. Santiago de Chile: Editorial Jurídica Conosur, 1998.

SANDOVAL L., Ricardo. *Concentración y colaboración de empresas multinacionales*. Concepción: Universidad del Desarrollo, 2001.

BANCO INTERNACIONAL DEL DESARROLLO. *Responsabilidad de la empresa en las Pymes latinoamericanas*, capítulo 1. Disponible en <http://www.iadb.org/> . Fecha última consulta: 29 de Diciembre de 2005.

EL PERIODISTA S.A. *Relaciones económicas entre Chile y Brasil*. Disponible en <http://www.elperiodista.cl> . Fecha última consulta: 29 de Diciembre de 2005.

MAGGI, Claudio y MEYER-STAMER Jörg. *Oportunidades y amenazas para las Pymes en los países del MERCOSUR*, capítulo 3. Disponible en <http://www.cefe.net/forum/PYME-Mercosur-Spanisch.pdf> Fecha última consulta: 29 de Diciembre de 2005.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS DEL PERÚ. *Informe sobre convenios para evitar la doble tributación internacional y la evasión fiscal*. Disponible en <http://www.mef.gov.pe>

PEDROSO B. J., Valter. *Solução Para o Problema da Bitributação Internacional Frente ao Ordenamento Jurídico Brasileiro*. Disponible en <http://jus2.uol.com.br> Fecha última consulta: 29 de Diciembre de 2005.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS. *Doble tributación tiene más beneficios que costo*. Disponible en <http://www.sii.cl/SIIPRENSA/prensa> fecha última consulta: 29 de Diciembre de 2005.

## ANEXO 1

### EMPRESAS CHILENAS CON INVERSIONES EN BRASIL

B. BOSCH S.A.

CELULOSA ARAUCO Y CONSTITUCION S.A.

CHILECTRA S.A.

CORPORA TRES MONTES S.A.

*CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE DE CHILE - CODELCO*

DETROIT CHILE S.A.

EDITORIAL LORD COCHRANE S.A.

EMBOTELLADORA ANDINA S.A.

*EMPRESA NACIONAL DE AERONAUTICA DE CHILE*

EMPRESAS IANSA S.A.

*ENDESA - EMPRESA NACIONAL DE ELECTRICIDAD S.A.*

ENERSIS S.A.

ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES QUIMICOS OXIQUIM S.A.

FARMACIAS AHUMADA S.A.

FORESTAL TERRANOVA S.A.

MADECO S.A.

MASISA S.A.

SOCIEDAD PUNTA DE LOBOS S.A.

**EMPRESAS BRASILEÑAS CON INVERSIONES CHILE.**

ALUSUD EMBALAJES CHILE LTDA.

AZALÉIA CHILE S.A.

BANCO DO BRASIL S.A.

BANCO SAFRA S.A.

BELLEZA INTERNACIONAL S.A. – NATURA

DUAS RODAS CHILE S.A.

EMBRATEL CHILE S.A.

FRAS-LE ANDINA COM. Y REPRES. LTDA

GERDAU AZA S.A.

GRUPO ALAMO INTERMODAL LOGISTICS

H. STERN (JOYA ARTE CHILENA S.A.)

INMOBILIARIA BIRMANN Y ASOCIADOS LTDA.

IPIRANGA PETROQUIMICA CHILE LTDA.

LIBRAMAR CHILE S.A.C.

PINTURAS RENNER CHILE S.A.

PIRELLI NEUMATICOS CHILE S.A.

PLUMA CHILENA S.A.

PRAXAIR CHILE S.A.

REYNOLDS CHILE S.A

SADIA CHILE S.A.

SANTISTA TEXTIL CHILE S.A.

TAM MERCOSUR

TRAMONTINA DE CHILE LTDA.

VARIG AGENCIA CHILE S.

VIPAL CHILE S.A. A.

VOLVO EQUIPAMENTOS DE CONSTRUÇÃO

## **ANEXO 2**

## **CONVENIO ENTRE LA REPÚBLICA DE CHILE Y LA REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL PARA EVITAR LA DOBLE IMPOSICIÓN Y PREVENIR LA EVASIÓN FISCAL EN RELACIÓN AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

---

El presente documento fue firmado por las autoridades competentes el día 3 de abril de 2001 en Santiago y fue publicado en el Diario Oficial del 24 de octubre de 2003. El Convenio entró en vigor el 24 de julio de 2003 y se aplica con respecto a los impuestos sobre las rentas que se obtengan y a las cantidades que se paguen, abonen en cuenta, se pongan a disposición o se contabilicen como gasto, a partir del 1 de enero del año 2004

El Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República Federativa del Brasil, deseando concluir un Convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en relación al impuesto sobre la renta.

Han acordado lo siguiente:

### **CAPÍTULO I**

#### **ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL CONVENIO**

Artículo 1

#### **ÁMBITO PERSONAL**

El Convenio se aplica a las personas residentes de uno o de ambos Estados Contratantes.

Artículo 2

#### **IMPUESTOS COMPRENDIDOS**

1. El Convenio se aplica a los impuestos sobre la renta exigibles por cada uno de los Estados Contratantes.
2. Se consideran impuestos sobre la renta los que gravan la totalidad de la renta o cualquier parte de la misma.

3. Los impuestos a los que se aplica este Convenio son:

(a) en la República de Chile, los impuestos establecidos en la Ley sobre Impuesto a la Renta, Decreto Ley 824

(en adelante denominado "impuesto chileno"); y

(b) en la República Federativa del Brasil, el impuesto federal sobre la renta

(en adelante denominado "impuesto brasileño").

4. El Convenio se aplicará igualmente a los impuestos de naturaleza idéntica o sustancialmente análoga que se establezcan con posterioridad a la fecha de la firma del mismo, y que se añadan a los impuestos mencionados en el párrafo anterior o los sustituyan. Las autoridades competentes de los Estados Contratantes se comunicarán anualmente las modificaciones significativas ocurridas en sus respectivas legislaciones impositivas.

## CAPÍTULO II

### DEFINICIONES

#### Artículo 3

#### DEFINICIONES GENERALES

1. A los efectos del Convenio, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente:

(a) el término "Brasil" significa la República Federativa del Brasil;

(b) el término "Chile" significa la República de Chile;

(c) las expresiones "un Estado Contratante" y "el otro Estado Contratante" significan, según lo requiera el contexto, "Chile" o "Brasil";

(d) el término "persona" comprende las personas físicas o naturales, las sociedades y cualquier otra agrupación de personas;

(e) el término "sociedad" significa cualquier persona jurídica o cualquier entidad que se considere persona jurídica a efectos impositivos;

(f) las expresiones "empresa de un Estado Contratante" y "empresa del otro Estado Contratante" significan, respectivamente, una empresa explotada por un residente de un Estado Contratante y una empresa explotada por un residente del otro Estado Contratante;

(g) la expresión "tráfico internacional" significa todo transporte efectuado por un buque, aeronave o vehículo de transporte terrestre explotado por una empresa de un Estado Contratante, salvo cuando dicho transporte se realice exclusivamente entre dos puntos situados en el otro Estado Contratante;

(h) el término "nacional" significa:

(i) toda persona física o natural que posea la nacionalidad de un Estado Contratante; o

(ii) toda persona jurídica, sociedad de personas o asociación constituida conforme a la legislación vigente de un Estado Contratante;

(i) la expresión "autoridad competente" significa:

(i) en el caso de la República de Chile, el Ministro de Hacienda o su representante autorizado;

(ii) en el caso de la República Federativa del Brasil, el Ministro de Hacienda, el Secretario de la Receita Federal o sus representantes autorizados.

2. Para la aplicación del Convenio en un momento dado, por un Estado Contratante, cualquier término o expresión no definida en el mismo tendrá, a menos que de su contexto se infiera una interpretación diferente, el significado que en ese momento le atribuya la legislación de ese Estado relativa a los impuestos que son objeto del Convenio, prevaleciendo el significado atribuido por la legislación impositiva aplicable en ese Estado sobre el significado atribuido por otras leyes de ese Estado.

#### Artículo 4

#### RESIDENTE

1. A los efectos del Convenio, la expresión "residente de un Estado Contratante" significa toda persona que, en virtud de la legislación de ese Estado, esté sujeta a imposición en el mismo en razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, lugar

### **ANEXO 3**

#### Caso Práctico

Entrevista: Sra . *Paola Varela García*.

Cargo: Ejecutiva Inversiones Novena Región.

Institución: CORFO, Programa de promoción de atracción de Inversiones a Regiones.

Tema: Relaciones de Inversión entre Chile y Brasil.

Fecha: 07 noviembre 2005.

## El Programa de Promoción y Atracción de Inversiones a Regiones

Este programa, nace de la tradicional preocupación nacional sobre la desigualdad de condiciones de las distintas regiones del país en relación a la capital y de la imperante necesidad de aumentar la competitividad del país como un todo, en un mundo cada vez más globalizado y competitivo.

Algunas preguntas redactadas para la entrevista.

¿Qué nivel de inversión brasileña existe en la novena región?

Según la ejecutiva, el nivel de inversión brasileño a nivel regional es básico. Sólo existen algunas señales de algunos inversionistas de la industria del mueble de Brasil que estuvieron en nuestra región en reuniones con el PROFO Temuco Furniture, con el objetivo de intercambiar experiencias comerciales y manejo productivo.

¿A que motivos se debe este bajo nivel de inversión?

“Esto se debe a que nuestro mercado es demasiado pequeño y la imposibilidad de desarrollar economías de escala, además de la baja calidad del insumo principal (madera) y alto valor de la mano de obra y baja capacitación de ésta en nuestro país.”

¿Qué oportunidades brinda Chile para motivar la llegada de inversiones Brasileñas?

Si bien es cierto existen las oportunidades, dado principalmente por la estabilidad política y económica de nuestro país y la apertura internacional por la alta cantidad de tratados de libre comercio con muchos países desarrollados, como una manera de generar una plataforma de negocios internacionales, la ejecutiva recalca que no existe una relación de inversiones a nivel nacional ni mucho menos a nivel regional.

¿Qué nivel de empresa mantiene relaciones comerciales entre ambos países?

La ejecutiva nos indica que las pequeñas y medianas empresas no participan en los mercados Brasileño y Chileno, principalmente por el nivel de inversión y las economías de escala que se necesitan ( Nivel de demanda/ Costos Fijos), además del conocimiento del mercado, necesidades de financiamiento y la falta de tecnología blanda.

¿Existen instrumentos o instituciones en Chile de tal manera de promover el desarrollo de inversiones extranjeras para las PYMES?

Si, en Chile mediante la CORFO, Programa de Promoción y atracción de alta tecnología, cuyo objetivo es incidir positivamente en la localización en Chile de proyectos de alta tecnología no tradicional de empresas extranjeras.

Además nuestra institución (Promoción de atracción de Inversiones a Regiones, dependiente de la CORFO) tiene por objetivo facilitar la instalación de empresas extranjeras y el desarrollo productivo de las Pymes en regiones, de tal manera de aumentar con esto la generación de empleo.

Entrevista: Sr. *Francisco Montt Matte*.

Cargo: Abogado miembro del Directorio de la Cámara Chileno - Brasileña

Institución: Cámara Chileno Brasileña.

Tema: Relaciones de Inversión entre Chile y Brasil.

¿Existen Inversiones en Chile de empresarios Pymes Brasileñas?

No, solo algunos inversionistas de tipo productivo y comercial, que utilizan la forma Made in Chile.

Es preciso señalar que los empresarios brasileños no les gustan invertir en Chile, principalmente por el valor de la mano, y altas tasas impositivas y el valor del transporte.

¿Que instrumentos a nivel gubernamental tiene el Brasil de tal manera de apoyar a las Pymes para invertir en Chile?

Brasil posee un organismo muy similar a Prochile enfocado a las Pymes que se llama SEBRAE, cuyo objetivo es incentivar las inversiones extranjeras. Otro organismo importante es el Banco Central de Brasil, que opera en forma muy diferente al de Chile, que tiene como objetivo solo fiscalizar. En cambio, el brasileño aparte de fiscalizar, gestiona y

cataliza el desarrollo productivo de sectores económicos, como por ejemplo las inversiones de las Pymes en el extranjero.

¿Qué estructura de empresas brasileñas poseen inversiones en Chile?

Principalmente grandes empresas con inversiones de tipo Productivo y Comercial.