

RIESGOS Y APRENDIZAJES DE LOS SISTEMAS DE *SCREENING* DE INVERSIONES DE NUEVA ZELANDA, CANADÁ, MÉXICO Y AUSTRALIA

JULIO 2026

SERIE
INFORME
ECONÓMICO
335

AUTORES: PABLO EGUIGUREN F. Y JUAN JOSÉ GARCÍA B.

ISSN 0717-1536

AUTORES:
PABLO EGUIGUREN F. Y JUAN JOSÉ GARCÍA B.

Pablo Eguiguren F., Ingeniero Comercial UC, MPP de la U. de Chicago y Juan José García B., Ingeniero Comercial USM. Los autores agradecen la ayuda en la elaboración de este documento a Raphi Rebuscas.

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	4
2. <i>SCREENING</i> DE INVERSIONES EN NUEVA ZELANDA, CANADÁ, MÉXICO Y AUSTRALIA	10
3. SEGURIDAD NACIONAL: EL NUEVO FOCO DEL ESCRUTINIO DE INVERSIONES	18
4. RIESGOS Y LECCIONES DE UN SISTEMA DE <i>SCREENING</i> DE INVERSIONES EN CHILE	20
5. CONCLUSIÓN	24
6. BIBLIOGRAFÍA	26

1. INTRODUCCIÓN

Tras la caída del muro de Berlín en noviembre de 1989 y la posterior desintegración de la Unión Soviética en 1991 el mundo vivió un auge del proceso de globalización comenzado tras el término de la Segunda Guerra Mundial. Lo que desde 1945 fue la organización del mundo en bloques —ya fuera mediante tratados militares o mediante la integración económica, como el GATT¹ (1947), el Consejo de Ayuda Mutua Económica (1949) o la Comunidad Económica Europea (CEE) (1957)— a partir de 1991 fue la profundización de los organismos internacionales que privilegiaron el libre comercio. Ejemplo de ello, fue el uso de las normas y principios que fundaron el GATT —que originalmente contó con 23 miembros— como base para, en 1995, fundar la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo cual integró inicialmente a 128 países, y que hoy reúne a 166.

En este contexto de integración comercial, comienza a surgir un nuevo actor relevante en la economía mun-

dial: China. Tras la muerte de Mao Zedong en 1976, Deng Xiaoping comienza con “políticas de reforma y apertura” con la creación de zonas económicas especiales, la apertura al comercio mundial y a la inversión extranjera. Bajo este modelo China creció cerca de un 10,2% anual entre 1990 y 2010, y un 6,5% desde 2010 a 2024 (Banco Mundial). Aunque ha perdido dinamismo en los últimos años, China lleva 35 años creciendo a una tasa muy superior a EE. UU. (Gráfico 1) y, actualmente, representa una amenaza a su liderazgo económico.

Lo anterior se refleja en que en 1990 el PIB de Estados Unidos representaba 16 veces el tamaño de la economía de China. Para 2024, esa brecha se redujo a 1,5 veces. De esta forma, China no solo ha logrado establecerse como la segunda economía más grande del mundo, sino que ha logrado posicionarse como uno de los principales socios comerciales de las economías más grandes del mundo, y también de otros países, incluido Chile (Rajah y Albayrak, 2025).

1. General Agreement on Tariffs and Trade.

Gráfico 1 Tasa de crecimiento del PIB per cápita China y EE. UU. (%)

Fuente: Banco Mundial, datos abiertos.

La presencia de China como potencia económica y la globalización de los flujos de inversiones ha generado tensiones geopolíticas. Por otro lado, el hecho que existan países no democráticos insertos plenamente en el comercio internacional ha llevado a que se acuñe el concepto de “capitales corrosivos”². Este fenómeno puede darse de distintas maneras. Un ejemplo es el de Ecuador, que entre 2006 y 2007 tuvo un crecimiento extraordinario de la inversión extranjera directa (IED) proveniente de China, pasando de US\$ 11,9 millones a US\$ 84,8 millones. Además, el Estado ecuatoriano ha recibido múltiples créditos provenientes desde China donde se establecieron obligaciones tales como contratar trabajadores y proveedores chinos, se acusó falta de transparencia en las condiciones pactadas y pago excesivo de intereses (Gómez y Lozano, 2022).

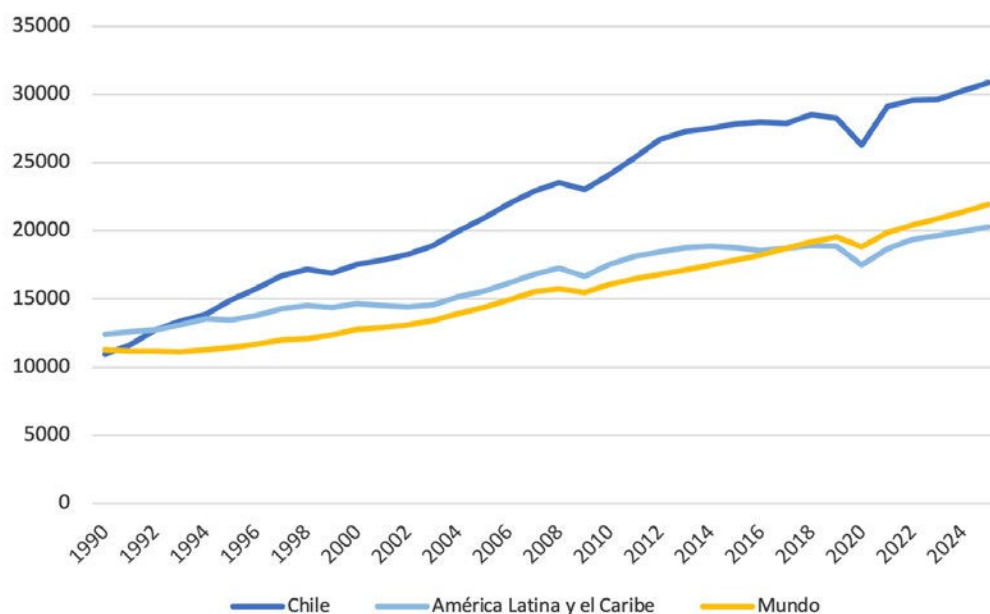
En esta misma línea, en Perú ha habido controversias en el puerto de Chancay, con un 60% de participación

de capitales chinos. En enero de 2026 el primer juzgado especializado en lo Constitucional de Lima falló a favor de la empresa China Cosco Shipping Ports Chancay S.A, donde resolvió que la infraestructura era construida 100% con capital privado por lo cual el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público debía abstenerse de regular, supervisar, fiscalizar y sancionar cualquier actividad llevada a cabo en el terminal portuario (Cámara Aduanera, 2026).

A. CHILE Y LA NECESIDAD DE VOLVER A ATRAER INVERSIÓN EXTRANJERA

La apertura comercial de Chile fue uno de los factores que permitió el periodo de mayor expansión económica que ha vivido el país, pasando de tener un PIB de US\$ 26 mil millones en 1990 a US\$ 296 mil millones en 2025 (dólares constantes de 2015; Banco Mundial).

2. Desarrollado por el Center for International Private Enterprise (CIPE), y definido como “un capital que fluye desde países autoritarios a democracias nuevas o en vías de transición y que, particularmente, carece de transparencia, rendición de cuentas y orientación al mercado.” (Claro et al., 2021, p.10).

Gráfico 2 PIB per cápita (en US\$ PPA) para Chile, América Latina y el Mundo

Fuente: Banco Mundial, datos abiertos.

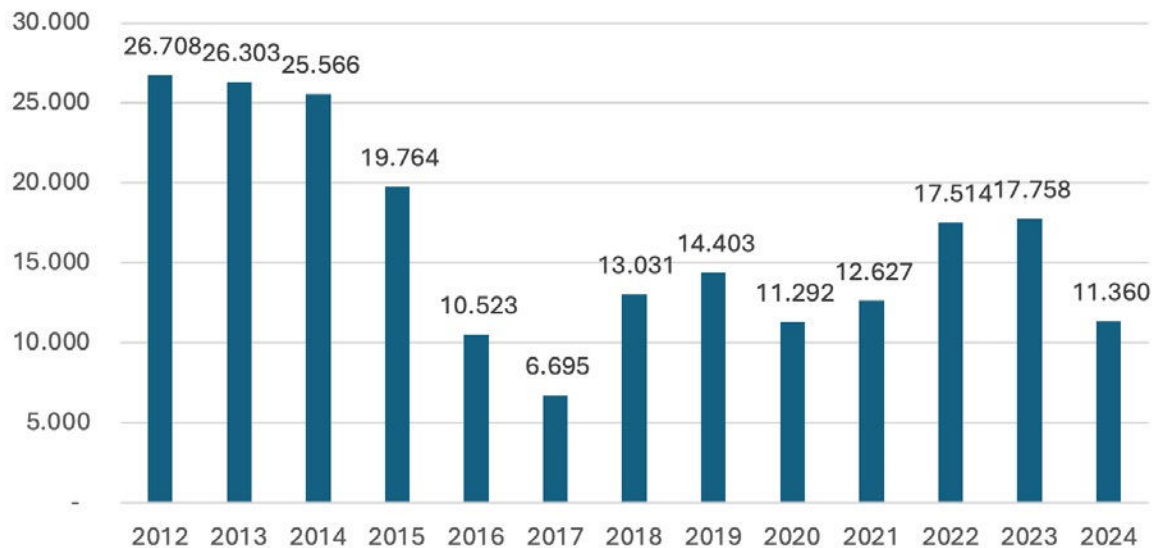
Crecimiento, que, en términos per cápita, fue considerablemente superior al de la región y del mundo en el mismo periodo (Gráfico 2) y permitió al país disminuir la pobreza de casi 68,5% en 1990 a menos de 4,9%, de acuerdo con datos de la encuesta CASEN, en su metodología de 2013.

El perfil de Chile, una economía pequeña, abierta al comercio internacional e importador de inversión extranjera, obliga a preguntarse qué nivel de exposición tiene el país ante los conflictos geopolíticos y su exposición a “capitales corrosivos”.

En ese contexto, cabe recordar que el intercambio comercial chileno representa aproximadamente un 60% del PIB, equivalente a US\$ 232 mil millones en 2025. Las exportaciones de bienes están basadas principalmente en materias primas: cobre, litio, productos agropecuarios y silvícolas, entre otros, que tienen como destinos principales a China, Estados Unidos y Japón. Por su parte, las importaciones de bienes proceden principalmente de China, Estados Unidos, Brasil y Argentina (The Observatory of Economic Complexity).

Por otro lado, si bien en los últimos 30 años, la economía chilena ha sido una de las economías que más ha crecido en la región, su tasa de crecimiento ha ido disminuyendo. En la década de 1990 el crecimiento promedio fue de un 6,2%, la de 2000 a 2009 fue de 4,3% y la de 2010 a 2019 fue de 3,3%, para terminar ubicándose en un crecimiento promedio cercano al 2% entre 2020 y 2024 (Banco Mundial). Aparejado con esta ralentización en el crecimiento, Chile ha experimentado un deterioro en indicadores como IED que pasó de representar un 9,2% con relación al PIB en promedio entre 2008 y 2014, a ubicarse en torno al 4-5% entre 2019 y 2024 (Banco Mundial).

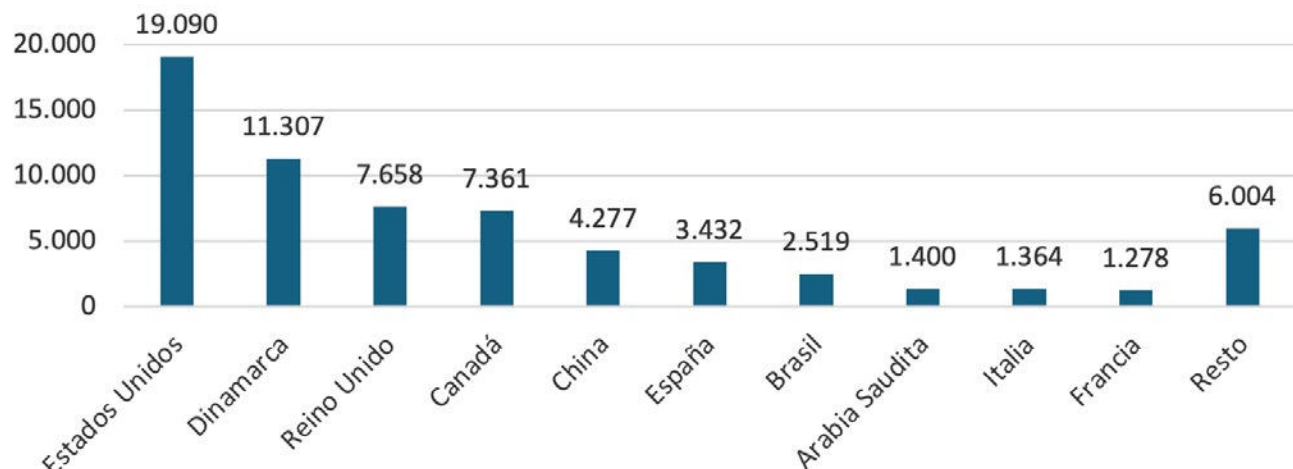
Entre 2012 y 2024 los flujos de inversión extranjera directa promediaron cerca de US\$ 16 mil millones. Sin embargo, esta cifra esconde una trayectoria dispar: tras un máximo de casi US\$ 27 mil millones en 2012, los flujos cayeron sostenidamente hasta tocar un mínimo de US\$ 6.695 millones en 2017, para luego recuperarse y estabilizarse en torno a un promedio de US\$14 mil millones desde 2019 en adelante (ver Gráfico 3).

Gráfico 3 Flujo de Inversión directa (en millones de US\$)

Fuente: Banco Mundial, datos abiertos.

En 2025 la cartera de proyectos de inversión extranjera que forman parte de la cartera de InvestChile (la agencia de promoción de inversiones dependiente del Ministerio de Economía) estaba liderada por EE.UU., Dinamarca y Reino Unido (ver Gráfico 4). Países como China y Arabia Saudita, si bien tenían flujos de inversión menores, se encuentran entre los ocho países con mayor inversión en Chile.

Dada la falta de dinamismo económico y la necesidad de nuevas inversiones, Chile requiere de mejorar los incentivos para atraer inversión y es, en ese contexto, que el *screening* de inversiones se ha propuesto como una herramienta a incluir en la institucionalidad chilena.

Gráfico 4 Cartera de proyectos de inversión extranjera de InvestChile por país de origen (al 31 de diciembre de 2025, en US\$ millones)

Fuente: Ministerio de Economía de Chile.

B. SCREENING DE INVERSIONES COMO RESPUESTA A LOS DESAFÍOS GEOPOLÍTICOS

El *screening* de inversiones tiene su origen, en general, en la década de 1970, época en que el proteccionismo económico y la importancia de la soberanía nacional eran valores relevantes. Actualmente, los mecanismos de revisión de inversiones extranjeras buscan establecer ciertos parámetros y condiciones bajo las cuales los capitales extranjeros pueden invertir en un determinado país.

Estos mecanismos definen ciertos requisitos a cumplir (laborales, de localización, etc.), obligan a no contravenir las estrategias productivas y de seguridad del país receptor, y a informar quien es el beneficiario último de la inversión, entre otras condiciones. Si bien el grueso de las políticas de *screening* es previo a la materialización de la inversión, muchos países consideran también la fiscalización del cumplimiento de condiciones, parámetros y políticas que llevaron a la aprobación del proyecto, llegando incluso a poder forzar desinversiones en ciertos casos.

El *screening* de inversiones permite al país receptor conocer ex ante los proyectos de inversión extranjeros, y tener mayor control sobre ellos. En contraposición, imponer condiciones al comercio internacional puede limitar la capacidad de un país para recibir inversión extranjera, reduciendo su competitividad frente a otros receptores y, según cómo se diseñe el mecanismo, puede ser una fuente de discrecionalidad, corrupción y una barrera a la competencia.

La discusión de *screening* de inversiones en Chile ha tomado relevancia producto del creciente número

de proyectos presentados por empresas procedentes de países autoritarios y debido a incidentes diplomáticos ocurridos en el último tiempo. Han sido casos públicos, por ejemplo, el ocurrido en febrero de 2026 cuando Estados Unidos suspendió las visas de funcionarios de Estado a chilenos que habían participado del estudio del proyecto de inversión para conectar, a través de un cable submarino, China y Chile³. Además, el gobierno del presidente Kast ha manifestado la intención de presentar un proyecto de ley que regule las inversiones extranjeras en Chile⁴.

Con el objetivo de entregar una orientación de cómo debería diseñarse una respuesta de política pública ante la inversión extranjera, el presente documento analiza los sistemas de inversión de cuatro países tratando de identificar aspectos comunes y diferencias que permitan identificar ventajas, características, desafíos y riesgos de contar con este tipo de mecanismos de control sobre la inversión extranjera y cómo adaptarlas a la realidad institucional nacional.

Para ello se analizan los sistemas de *screening* de México, Australia, Nueva Zelanda y Canadá, por similitudes extrapolables a la realidad de Chile: el primero por ser un caso regional comparable tanto por ingreso per cápita, como por características culturales; Nueva Zelanda, por su condición de economía pequeña y abierta al comercio internacional; finalmente, Australia y Canadá que tienen mecanismos de *screening* consolidados.

A continuación, y para dar un contexto de los países analizados, la Tabla 1 indica los principales indicadores económicos e institucionales de cada uno:

3. <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2026/02/20/1192154/ministro-transporte-munoz-sancion-eeuu.html>

4. <https://www.latercera.com/pulso/noticia/paula-estevez-el-ejecutivo-va-a-presentar-un-proyecto-de-ley-de-investment-screening/>

Tabla 1 Indicadores económicos e institucionales de Australia, Nueva Zelanda, Canadá, México y Chile

PAÍS	AUSTRALIA	NUEVA ZELANDA	CANADÁ	MÉXICO	CHILE
PIB per cápita (US\$ por habitante)	\$ 65.129,7	\$ 49.591	\$ 55.697,7	\$ 13.889,2	\$ 17.994,6
Inversión extranjera directa como porcentaje del PIB	3,1%	0,7 %	2,8 %	2,5 %	4 %
Principales países a los que se exporta (2025) (US\$ mil millones)	Total: 418,06 China Japón Estados Unidos	Total: 64,6 China Australia Estados Unidos	Total: 726,88 Estados Unidos China México	Total: 726,56 Estados Unidos Canadá China	Total: 123,52 China Estados Unidos Brasil
Principales países de los que se importa (2025) (US\$ mil millones)	Total: 407,49 China Estados Unidos Japón	Total: 67,87 China Unión Europea Australia	Total: 746,5 Estados Unidos China Alemania	Total: 738,16 Estados Unidos China Taiwán	Total: 108,72 China Estados Unidos
Sistema de organización interna	Estado Federal (6 estados)	Unitario	Estado Federal (10 provincias)	Estado Federal (32 estados)	Unitario
Sistema político	Monarquía constitucional - bicameral	Monarquía constitucional - unicameral	Monarquía constitucional - bicameral	República presidencialista	República presidencialista

Fuente: Banco Mundial

2. *SCREENING* DE INVERSIONES EN NUEVA ZELANDA, CANADÁ, MÉXICO Y AUSTRALIA

Los cuatro países analizados establecieron esta herramienta en la década de 1970. Las razones para crearlos fueron similares: ante el aumento de los flujos de inversión extranjera (IED) en el mundo, se debía proteger la soberanía nacional, la industria local o a las empresas estatales.

Si bien en todos los casos, los sistemas han sufrido modificaciones y hoy responden a diagnósticos distintos, donde el argumento de seguridad nacional ha ganado fuerza, permanecen ciertas restricciones a la inversión extranjera basados en criterios económicos.

A continuación, se analizará, en orden del año de origen de sus sistemas de *screening*, las condiciones que les dieron origen, las instituciones involucradas, el proceso y las industrias sujetas al escrutinio, las posibilidades de apelación a las decisiones, entre otros factores.

NUEVA ZELANDA

En 1973 Nueva Zelanda creó la *Overseas Investment Commission* (OIC), la cual estuvo integrada por cuatro miembros: dos representantes del sector privado, uno del *Reserve Bank*⁵ y uno del *Ministry of Commerce*⁶. Esta se disolvió a partir de 2005 cuando entró en vigor la nueva ley de *screening* de inversiones, la *Overseas Investment Act 2005* (OIA).

Desde 2005 a la fecha la ley ha sido objeto de múltiples reformas. Las más relevantes realizadas en 2021, cuando se introdujo la prueba de interés nacional, que se detallará más adelante, y nuevas facultades para condicionar inversiones sensibles, orientadas a reforzar el resguardo de la seguridad nacional y el orden público. Una reforma posterior (de 2025) introdujo plazos más expeditos y marcó un giro desde una predisposición restrictiva sobre la IED a un reconocimiento del bene-

5. Equivalente al Banco Central en nuestro país.

6. Equivalente al Ministerio de Economía en nuestro país.

ficio que esta genera, dentro de un marco de mitigación de riesgos.

Hay tres categorías sobre las que rige el *screening*: primero, las *Sensitive Land*, se definen por extensión o por características de la tierra: por ejemplo, son sujeto de análisis bajo esta ley las compras de terrenos colindantes con el lecho marino, de islas sobre 0,4 hectáreas, o de cualquier terreno residencial.

La segunda son los *Significant Business Assets* (SBA), esta define que cualquier extranjero que presente un proyecto con un 25%, o más, de propiedad en los activos y además sobrepase el umbral monetario definido en la ley, activa el mecanismo de *screening*. Como norma general, cualquier activo sobre NZ\$ 100 millones (cerca de US\$ 58 millones) es sujeto de esta ley. Aunque existen excepciones según el origen de la inversión: para países con Tratados de Libre Comercio (TLC) el umbral es de NZ\$ 200 millones (cerca de US\$ 116 millones) y para inversiones de origen australiano el umbral aumenta a NZ\$ 676 millones (US\$ 395 millones).

Finalmente, las *Fishing quotas* son una tercera categoría, pues son tratadas como inversiones inherentemente sensibles. Son analizadas y tienen un tratamiento especial según la *Fisheries Act* de 1996.

Por otro lado, el mecanismo de *screening* de inversiones neozelandés considera un régimen especial paralelo, el *National Security and Public Order* (NSPO), donde se abordan *Strategically Important Business* (SIB) que están obligados a ser notificados independientemente de los umbrales económicos (ver sección siguiente). Ejemplos de este tipo de inversiones son: puertos y aeropuertos⁷, empresas de generación o distribución de electricidad⁸, investigación y producción de tecnolo-

gía militar o de doble uso; negocios de abastecimiento de las Fuerzas Armadas, servicios de inteligencia o la oficina de comunicaciones de seguridad del gobierno, entre otros. Los demás SBA pueden notificarse voluntariamente ante el NSPO con el objeto de tener mayor certeza jurídica sobre este tipo de inversiones⁹.

En términos concretos, el mecanismo de *screening* de inversiones funciona a través de *Overseas Investment Office* (OIO), departamento dentro del *Land Information New Zealand* (LINZ). Es un organismo gubernamental, integrado por funcionarios técnicos —abogados especialistas, analistas económicos, entre otros— y que actúa de manera coordinada con los ministerios y otras entidades del Estado. La OIO tiene como función analizar todas las inversiones extranjeras que cumplan con al menos uno de los tres criterios antes mencionados o bien estar dentro del marco regulatorio del NSPO.

Dependiendo del tipo de inversión, se pueden activar distintos mecanismos. En general, si la inversión está relacionada con un SBA se realiza un *Investor Test*, que busca evaluar la idoneidad del inversor. Si la inversión está relacionada con *Fishing Quotas* o *Sensitive Land* se realiza un *Investor Test* y *Net Benefit Test*, donde además de la idoneidad, se evalúa si el proyecto es beneficioso para Nueva Zelanda en términos de empleo, productividad, introducción de nuevas técnicas y tecnología, competencia y eficiencia de los mercados, desarrollo de infraestructura, protección medioambiental o beneficioso para la población maorí.

En caso de que la inversión esté relacionada con un SBA puede quedar sujeta a un *National Interest Test*, que evalúa riesgos estratégicos, el carácter del inversor (estatal o privado) y si corresponde integrarlo al régimen NSPO.

7. Considerados dentro de la Civil Defence Emergency Management Act 2002.

8. Definido bajo el Electricity Industry Act 2010 y con determinadas capacidades.

9. <https://www.linz.govt.nz/guidance/overseas-investment/notify-us-your-transaction/find-out-if-you-need-notify-us-your-transaction#nspo>

Tras las últimas reformas el sistema se simplificó. El *Investor Test* y el *Net Benefit Test* se unificaron, puesto que hasta antes de esto un determinado proyecto podía involucrar una o más de estas pruebas en paralelo lo que generaba demoras y dificultaba la tramitación. Según las autoridades neozelandesas, el sistema de *screening* era uno de los “más restrictivos para la inversión extranjera en la OCDE” lo que se traducía en “oportunidades perdidas, menor productividad, y estancamiento de los salarios”¹⁰. Por ello, los cambios consideran fijar plazos más expeditos, hasta 15 días hábiles en casos de bajo riesgo.

El proceso de decisión final queda en manos del *Minister of Finance* quien, con la asesoría de la OIO, es el único que puede rechazar una solicitud. Este mecanismo opera en paralelo con otros requisitos que el inversionista debe cumplir si la operación compromete la competencia (Commerce Commission, bajo el Commerce Act) o el sector financiero (RBNZ o FMA): la coordinación entre estos organismos y la OIO es *ad hoc*, no un mandato legal explícito.

Las solicitudes de inversión pueden ser aprobadas sujetas a ciertas condiciones. Si durante el proceso de evaluación se determina que para aprobar un proyecto se deben imponer condiciones, la OIO debe, legalmente, fiscalizar el cumplimiento, pudiendo imponer sanciones administrativas, multas e incluso ordenar la desinversión forzada en casos críticos. Si la propuesta de inversión es rechazada, no existen mecanismos posteriores de apelación, por lo que la decisión resulta definitiva y vinculante. De todos modos, existe la posibilidad de apelar ante instancias judiciales por causales de derecho administrativo, pero no del mérito de la decisión.

Nueva Zelanda no tiene un mecanismo exclusivo de rendición de cuentas sobre su sistema de *screening*. Sin embargo, en la memoria anual del LINZ, que se

presenta ante el Parlamento, se reportan cifras sobre el actuar general, teniendo un apartado exclusivo para el desempeño de la OIO, donde se detalla la cantidad de solicitudes recibidas, condicionadas y rechazadas, así como también, montos, países de origen, entre otros detalles relacionados con la inversión extranjera.

En el último reporte presentado (2025), se señala que del total de inversión extranjera directa que recibe el país, solo el 15% es sujeto a ser analizado en el marco de la OIA y destaca también el esfuerzo que ha realizado el Estado por mejorar el funcionamiento del mecanismo.

CANADÁ

En 1973 se estableció el mecanismo de evaluación de inversiones extranjeras, a través del *Foreign Investment Review Act* (FIRA). La legislación fue en respuesta a que el 75% del total de IED era de origen estadounidense y a la elevada participación extranjera en la propiedad de activos productivos en el país: el 36% de las empresas no financieras, incluyendo el 69% de las empresas mineras y el 58% de las empresas manufactureras (Carrasco, 1983).

En su origen, el FIRA tiene el propósito de filtrar aquellas inversiones que no reportan un “beneficio significativo para Canadá”, permitiendo un control efectivo sobre su propia economía (*Foreign Investment Review*, 1973-74). Esta ley fue reemplazada en 1985, por *The Investment Canada Act* (ICA), que elevó los umbrales económicos que desencadenaban el funcionamiento del *screening* de inversiones. Más recientemente, en 2009, la ICA fue modificada para imponer restricciones a las inversiones con el objeto de resguardar la seguridad nacional y fue nuevamente actualizada (en 2024) para otorgar más poder sobre inversiones sensibles, como minerales críticos y tecnología avanzada.

10. <https://www.beehive.govt.nz/release/overseas-investment-reform-enables-more-jobs-and-growth>

A diferencia del caso neozelandés, Canadá no cuenta con una comisión ni una entidad especializada para el cumplimiento de estas funciones, sino que tiene un régimen integrado al gobierno federal, bajo la responsabilidad de la unidad de *Foreign Investment Review and Economic Security* (FIRES), dependiente del *Ministry of Industries*, quien los designa a través de un mecanismo similar al sistema de Alta Dirección Pública en Chile.

El sistema canadiense obliga la notificación de toda inversión extranjera y se establecen umbrales económicos que inician el escrutinio, bajo el concepto de *Net Benefit*¹¹ para los intereses canadienses. En general, si el inversor proviene de un país miembro de la OMC el umbral de evaluación es CAD\$1.452 millones (poco más de US\$ 1.000 millones). En caso de que este provenga de un país con un tratado de libre comercio, dicho umbral sube a CAD\$2.179 millones (aproximadamente US\$1.550 millones). Sin embargo, si la inversión es de origen estatal, el umbral disminuye a CAD\$578 millones (aproximadamente US\$ 390 millones). En este proceso el inversionista debe demostrar: que genera empleo y actividad económica, el grado y la participación canadiense, que mejora la productividad y la eficiencia, que no afecta negativamente la competencia en la industria, que es compatible con las políticas industriales, económicas y culturales; y que contribuye a la competitividad de Canadá en los mercados globales. Bajo este mecanismo los impactos negativos se buscan resolver con compromisos vinculantes, a través de negociaciones directas entre los inversionistas y los organismos estatales. La decisión final de aprobar o denegar una inversión corresponde al *Minister of Industries*.

El FIRES actúa como el organismo que concentra la

información recabada desde distintas entidades sectoriales responsables, tiene el deber de analizar y emitir una resolución. Esta puede ser: aprobar, rechazar o negociar con el inversor para definir condiciones bajo las cuales podría ser aprobada la inversión. Esta misma entidad es la encargada de velar por el cumplimiento de las condiciones, pudiendo llegar a exigir la desinversión en caso de violación de las condiciones pactadas.

Adicionalmente a FIRES, existe un mecanismo paralelo —el *National Security Review*¹²— que opera sin umbrales económicos y puede aplicarse a cualquier inversión. Para ello el *Minister of Industry*, en consulta con el *Minister of Public Safety*¹³ y con apoyo de los organismos de inteligencia, deben estimar si dicho proyecto representa un riesgo para la seguridad nacional. En estos casos, el escrutinio se realiza considerando efectos sobre la capacidad de defensa, la transferencia tecnológica sensible, la manipulación de información personal, impacto sobre la infraestructura crítica y si el inversionista es estatal o controlado por este. La decisión bajo este mecanismo corresponde al *Governor in Council*¹⁴, en conjunto con el primer ministro y sus ministros.

Con el fin de hacer más expedito los trámites asociados a inversiones extranjeras es que contempla el silencio positivo en la ICA, si transcurridos 45 días, o cumplida la extensión acordada, se da por autorizado el proyecto. Sin embargo, esto no aplica para revisiones de seguridad nacional.

Respecto a cómo se inserta el sistema de *screening* de inversiones en el resto del marco regulatorio canadiense, estos actúan de manera independiente. Por ejemplo, cualquier análisis de libre competencia, está regulado bajo la *Competition Act*. De este modo, puede

11. Beneficio Neto.

12. Revisión de Seguridad Nacional.

13. Equivalente al Ministerio de Seguridad Pública en Chile.

14. Actúa en representación del rey, quien delega su función al gabinete de ministros.

presentarse una duplicidad de funciones por parte del análisis de *Net Benefit* y la autoridad de libre competencia¹⁵, pero al tener obligaciones distintas las conclusiones de una entidad no condicionan a la otra.

Bajo el ICA no existen mecanismos de apelación que permitan al inversionista una reconsideración de la decisión adoptada por el *Minister of Industry* o por el *Governor in Council*, según corresponda. Canadá otorga facultades de revisión hasta 5 años tras la puesta en marcha o adquisición de los activos. Tal como en el caso neozelandés, sí se puede recurrir a la justicia por aspectos formales o administrativos del proceso.

Finalmente, el *Minister of Industry* rinde cuenta anualmente ante el Parlamento, sin perjuicio de que se publican datos e informes con mayor periodicidad y se debe informar a organismos de seguridad e inteligencia¹⁶ sobre los acuerdos a los que se llegó con determinados inversionistas y sobre los cuales se acepta una inversión condicionada.

En el último reporte anual (2024-2025) se presentan las estadísticas de inversión extranjera: cantidad de solicitudes recibidas, cantidad de inversiones aceptadas, condicionadas y rechazadas, monto total de cada una de las categorías y la cantidad de inversiones analizadas bajo cada mecanismo. De la misma manera, se señala la duración promedio de los trámites de resolución, principales países desde donde provienen los proyectos y montos asociados, junto a otra información relacionada con el actuar del organismo. Por ejemplo, el reporte señala que el promedio de duración de revisiones bajo el National Security Review fue de 155 días y se revisaron 30 proyectos de inversión, donde el

47% fue aprobado, 20% fue aprobado con compromisos con el *Minister of Industry*¹⁷, 30% fueron retirados voluntariamente por los inversores y en un caso se exigió la desinversión forzosa a través de la liquidación de los activos.

Adecuaciones recientes de la legislación canadiense han ido en la línea de reforzar la seguridad nacional (ver sección siguiente), pero tal como ha afirmado el propio gobierno de ese país, los cambios han buscado “asegurar la prosperidad económica” y “hacer el régimen regulatorio más claro, eficiente y predecible para los inversionistas”¹⁸.

MÉXICO

También en 1973 se creó la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) a través de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que tuvo como propósito “promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país”. Esta ley estuvo vigente hasta 1993, cuando la Ley de Inversiones Extranjeras (LIE) la reemplazó. La LIE cambió el enfoque sobre la IED, buscando “determinar las reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional”. De esta forma, se pasó desde una mirada proteccionista a una que busca promover la inversión, aunque manteniendo reservas en determinados sectores.

Estas reservas vienen enumeradas bajo listas taxativas, en los capítulos II y III de la LIE:

15. Competition Bureau.

16. National Security and Intelligence Review Agency y National Security and Intelligence Committee of Parliamentarians.

17. A pesar de que se señala cuales son los proyectos que son aprobados bajo acuerdos con el Estado, no señala cuales son las condiciones que se adoptaron.

18. <https://www.canada.ca/en/innovation-science-economic-development/news/2024/03/the-national-security-review-of-investments-modernization-act-receives-royal-assent.html>

1. Define actividades que puede desarrollar exclusivamente el Estado: (a) exploración y extracción del petróleo y demás hidrocarburos, (b) planeación y control del sistema eléctrico nacional, así como el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica, (c) generación de energía nuclear, (d) minerales radioactivos, entre otras.

2. Establece actividades que pueden ser desarrolladas exclusivamente por personas mexicanas. Estas actividades incluyen: transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería; instituciones de banca de desarrollo; y la prestación de servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables, entre otras.

3. Fija límites de participación extranjera en actividades con regulación específica, por ejemplo: fabricación y comercialización de explosivos; impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional, entre otras. Dichos umbrales de participación, como regla general, son del 49%. Aunque hay excepciones que limitan aún más la participación de extranjeros.

Al margen de estas reservas, cualquier proyecto de inversión extranjera que tenga más de un 49% de participación extranjera y sobrepase el límite monetario que, por ley, debe fijar periódicamente la CNIE queda sujeto a ser analizado y aprobado por dicha comisión. La última modificación de este monto fue realizada en agosto de 2025 y se estableció en MXN\$ 28.623 millones (US\$ 1.640 millones aproximadamente).

Finalmente, aun cuando no se cumpla ninguna de las condiciones antes señaladas, toda inversión debe quedar debidamente registrada en el Registro Nacional de

Inversión Extranjera (RNIE) que genera obligaciones de información periódica.

La CNIE está compuesta principalmente por miembros del Poder Ejecutivo: la Secretaría¹⁹ de Economía, de Gobernación, de Relaciones Exteriores, de Hacienda, de Bienestar, de Medio Ambiente y Recursos Naturales; de Energía, Infraestructura, Comunicaciones y Transporte; de Trabajo y Previsión Social y de Turismo, lo que le confiere un carácter político e intersectorial.

La CNIE es por ley un órgano de consulta obligatoria para el resto de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en materia de inversión extranjera, por lo que centraliza todo el conocimiento sobre la materia. De esta forma, cuando se adquiere una empresa que es competencia de otro ministerio, por ejemplo, del Ministerio de Energía, es este último el encargado de consultar sobre el proceder de ese proyecto a la CNIE.

No obstante, la CNIE se ciñe exclusivamente a inversiones extranjeras. Permisos relacionados con competencia u otras autorizaciones sectoriales quedan sujetas a otras oficinas estatales, generando una potencial duplicidad de obligaciones al evaluarse temas similares para distintos permisos.

A partir de 2023, se creó una Ventanilla Única que ofrece a los inversionistas orientación e información sobre los trámites requeridos para instalar una inversión en México, sin reemplazar ningún procedimiento que deba realizarse ante la CNIE, quien puede aprobar un proyecto, rechazarlo o aprobarlo de forma condicionada buscando mitigar riesgos asociados a la inversión u obtener condiciones más favorables para México.

Al igual que en Canadá, con el fin de hacer más expedita la tramitación de estos permisos, la ley establece

19. Similar a los Ministerios del Poder Ejecutivo en Chile.

el silencio administrativo positivo: si la CNIE no se pronuncia en los plazos legalmente establecidos, este se entiende aprobado.

Finalmente, para apelar a una decisión se pueden interponer recursos administrativos ante las decisiones del CNIE. Además, puede acudir a las vías generales de control jurisdiccional previstas en el ordenamiento jurídico mexicano, las que permiten revisar la legalidad de la resolución, ya sea por vicios en el procedimiento, errores en la aplicación o interpretación de la ley, u otras causales.

A diferencia de los demás países analizados, no existe un proceso formal de rendición de cuentas por el sistema de *screening* de inversiones mexicano.

AUSTRALIA

La *Foreign Acquisitions and Takeovers Act* (FATA) nació en 1975 como respuesta al mayor flujo de IED hacia el país. En un inicio tuvo un carácter marcadamente restrictivo, lo cual implicó pruebas para acreditar el beneficio neto para Australia, tales como cuotas de participación en los directorios de compañías o requisitos mínimos de empleo. Esta orientación respondía a la percepción de que las inversiones extranjeras implicaban una pérdida de soberanía y las adquisiciones extranjeras una pérdida de trabajo para los australianos (Australian Treasury, 1999).

La regulación australiana define dos categorías de inversiones con distintas implicancias: *National Security Business* y *Sensitive Business*. La primera, reguladas también bajo la *Security of Critical Infrastructure Act* 2018 y otras normas específicas, incluye infraestructura relacionada con telecomunicaciones, servicios

financieros, almacenamientos y procesamiento de datos, industria de defensa, entre otras (Guidance Note 8, Treasury, 2023). La segunda, dice relación con negocios de transporte, telecomunicaciones, medios, defensa e industrias militares, extracción de uranio/plutonio, y operación de instalaciones nucleares (Guidance Note 7, Treasury, 2025). En general, la diferencia radica en que los *National Security Business* tienen características más específicas y están reguladas también bajo otras leyes.

El proceso comienza en una ventanilla única del *Foreign Investment Review Board* (FIRB), tras lo cual comienzan dos procesos evaluativos dependiendo de las características de los activos: el *National Interest Test*, que se activa bajo un sistema de umbrales monetarios, similar al caso neozelandés y canadiense. Para 2026, el umbral es de AUD\$347 millones (US\$242,5 millones) si con el país de origen no opera un tratado de libre comercio. Si el inversor proviene de un país con ese tipo de acuerdos, el mecanismo se activa sobre los AUD\$ 1.498 MM (US\$1 mil millones). No obstante, si el inversionista es de origen estatal, independientemente si se tiene o no un TLC, no está condicionado a umbrales el funcionamiento del mecanismo. Cabe señalar, que si los activos relacionados al proyecto de inversión entran en categoría de un *Sensitive Business* no opera la distinción entre países con o sin tratados comerciales.

El *National Security Test*, por su parte, se activa según la categoría del activo o por la facultad *call-in*²⁰ del *Treasurer*²¹. Esta evaluación se realiza independiente del monto de la inversión (ver sección siguiente).

Una vez presentada la solicitud el *Treasury* tiene 30 días para evaluar y resolver, sin perjuicio de las extensiones solicitadas unilateralmente por este o por

20. Facultad que se le otorga al *Treasurer* para revisar proyectos de inversión por intuir riesgo a la seguridad nacional.

21. Equivalente al ministro de Hacienda en nuestro país.

parte del inversionista. En casos más complejos y excepcionales el proceso puede durar hasta 210 días. La resolución final que aprueba o rechaza una inversión extranjera recae exclusivamente en el *Treasurer*, con la asesoría del FIRB.

El FIRB no tiene una composición legalmente determinada y, por ende, tiene un número variable de integrantes designados por el *Treasurer*. Bajo la FATA, el *Treasury* puede consultar a departamentos y agencias, así como a los estados y territorios; por su parte, la ATO²² evalúa el riesgo tributario de la solicitud. La ley habilita el intercambio de información, pero no regula la coordinación operativa durante el proceso de evaluación.

En cuanto a las instancias de apelación, en caso de que un proyecto sea rechazado, la legislación no contempla una instancia formal para el inversionista, más allá del control de legalidad ante la justicia. Sin perjuicio de ello, en la práctica las inversiones extranjeras suelen ser reformuladas antes de una resolución definitiva para posteriormente volver a presentarse, o bien son retiradas voluntariamente antes de un eventual rechazo formal. Cabe destacar que el *Treasurer* está facultado por ley para intervenir o analizar proyectos relacionados a seguridad aun cuando estos ya estén puestos en marcha o se haya realizado la transacción, por hasta 10 años, salvo que la operación haya sido notificada o aprobada previamente. Excepcionalmente, también tiene el poder de reabrir el análisis de casos ya aprobados, sin límite de tiempo, en casos donde la información presentada haya sido incompleta o falsa, exista un cambio de estructura o haya habido cambio en el mercado. De este modo, el modelo australiano, más que considerar procesos de apelación, faculta a la autoridad para reabrir casos e imponer sanciones en caso de estimarse necesario.

Al igual que en Canadá, el *Treasurer* rinde cuentas anualmente ante el Parlamento, en el *FIRB Annual Report*. Además, a través de su página web se presentan estadísticas y características de las inversiones trimestralmente. Además, el *Treasurer* responde ante el Parlamento por preguntas y solicitudes puntuales relativas a decisiones específicas. En el último reporte publicado, periodo 2024-2025, por el FIRB se informa que, de las 1.017 solicitudes resueltas favorablemente, el 68% fue aprobado sin condiciones (689), 32% fue aprobado con condiciones (328) y también se señala que 112 proyectos fueron retirados y únicamente hubo 1 prohibición.

El sistema de *screening* de inversiones australiana ha sufrido varias reformas recientes. En 2021 se introdujo una prueba para resguardo de la seguridad nacional (como se verá en la siguiente sección). En 2024, se buscó acelerar el proceso de inversiones de bajo riesgo mientras se condicionan aún más aquellas en sectores sensibles, mediante cambios administrativos del *Treasury*. Asimismo, desde enero de 2026, tras la reforma al régimen de control de fusiones, la información presentada ante la ACCC²³ es, por regla general, suficiente para el análisis de competencia en el marco del régimen de inversión extranjera, reduciendo así la duplicación de trámites.

22. Australian Taxation Office, similar al Servicio de Impuestos Internos en Chile.

23. Australian Competition and Consumer Commission, similar a la Fiscalía Nacional Económica en Chile.

3. SEGURIDAD NACIONAL: EL NUEVO FOCO DEL ESCRUTINIO DE INVERSIONES

Como se mencionó, las últimas modificaciones a las leyes de *screening* han tenido por objeto hacer más eficiente la labor del regulador, concentrando la revisión en aquellas inversiones que presentan mayores riesgos. De esta forma, se ha buscado acelerar el proceso de aprobación de inversiones que no comprometan la seguridad y ha reforzado el escrutinio al momento de aprobar inversiones de empresas estatales extranjeras y sectores sensibles para la seguridad de los países.

Canadá fue el primero en actualizar la legislación en esta línea. En 2009, se añadió el *National Security Review*, que otorgó el poder revisar, bloquear o condicionar cualquier inversión que pudiese ser perjudicial para el país. No obstante, con los cambios geopolíticos de la última década, se buscó reforzar el mecanismo de análisis, implementando, entre otras medidas, la obligación de notificar previamente una inversión en sectores sensibles, iniciar pruebas de seguridad nacional (incluyendo desde 2025 el factor de “*economic*

security”) para inversores con historial de delitos de corrupción dentro o fuera de Canadá o para condicionar de forma unilateral el proceso de inversión mientras se lleva a cabo la prueba de seguridad nacional (Katz, et al., 2024).

Con esta modificación el regulador puede exigir un análisis de seguridad hasta cinco años después de concretada la inversión, aun cuando el negocio no entre dentro de los definidos por ley.

En la misma línea, Nueva Zelanda reformó en 2021 la OIA, incluyendo un análisis más estricto sobre negocios estratégicos. Es bajo este concepto que desaparecen los umbrales monetarios sobre los cuales la ley puede comenzar a actuar y los riesgos son evaluados de forma binaria, donde se toma en consideración el origen del inversor (historial, vínculo con estados extranjeros, transparencia societaria) y grado de control adquirido, otorgando a la OIO mayores facultades e

incluso exigir una desinversión forzosa en casos de incumplimiento de condiciones.

También en 2021, Australia introdujo modificaciones a la legislación, de forma similar a Nueva Zelanda, añadió el concepto de *National Security Business* y *National Security Land*. El *National Security Business* está definido como cualquier negocio que, si detiene o cambia su forma de operar, puede afectar la seguridad nacional. Está caracterizado en 22 clases de activos estratégicos en 11 sectores claves de la economía, por ejemplo: almacenamiento y procesamiento de datos, energía, salud y asistencia médica, entre otros. La *National Security Land* se define como cualquier terreno o edificio que las Fuerzas Armadas ocupen o donde la *National Intelligence Community* presente algún interés. Bajo el concepto de seguridad nacional desaparecen los umbrales económicos, todos los activos y negocios están sujetos a ser analizados, condicionados o rechazados según corresponda. Para esto se le otorgan al *Treasurer* facultades para condicionar una inversión, supervisar el cumplimiento, imponer sanciones e incluso forzar una desinversión.

México, en cambio, no ha realizado modificaciones en esta línea.

4. RIESGOS Y LECCIONES DE UN SISTEMA DE *SCREENING* DE INVERSIONES EN CHILE

El gobierno del presidente Kast ha manifestado su disposición de avanzar legislativamente en la regulación de la inversión extranjera en nuestro país. La revisión de los países incluidos en este documento y la necesidad del país de atraer más inversión extranjera para potenciar el crecimiento económico obliga a un diseño cuidadoso del mecanismo de evaluación de inversiones, pues un sistema poco predecible o que eleve significativamente los costos de invertir en el país corre el riesgo de que esos proyectos de inversión no se terminen materializando en Chile.

Es por ello que, a continuación, se listan una serie de riesgos y algunas lecciones que deberían ser tenidas en consideración a la hora de discutir sobre regulación a la inversión extranjera directa.

I. RIESGOS

i. ¿Qué áreas deben pasar por un *screening* de inversiones? Los sistemas analizados presentaban desde modelos taxativos definidos por ley (México) a una definición flexible en manos de la autoridad responsable

(Australia). Cada modelo tiene ventajas y desventajas. Entre las primeras es que se acota de manera considerable el ámbito de acción del sistema de *screening* dando más claridad a los inversionistas y, de ese modo, facilitando la inversión extranjera.

Sin embargo, una definición legal de las áreas que deben ser escrutadas es inflexible ante cambios tecnológicos o de otra índole. De esta forma, si se estima necesario que sean parte de la evaluación se requeriría un cambio legal, que posiblemente demore más tiempo del necesario para analizar la inversión en cuestión.

Finalmente, un modelo como el australiano, si bien es sumamente flexible, implica que es el propio gobierno quien define qué debe pasar por el sistema de *screening* generando incertezas y riesgos de arbitrariedad.

ii. ¿Debe haber espacio de negociación entre gobierno e inversionistas? Antes de un rechazo, los sistemas estudiados promueven acuerdos entre los gobiernos y los inversionistas para aprobar inversiones. Esta forma de operar puede, no obstante, significar

una fuente de problemas, más si el sistema de *screening* incluye dentro de su ámbito de acción temas que van más allá de la seguridad nacional, como las pruebas de “beneficio neto” para el país receptor.

Combinados ambos elementos llevarían a que, desde el Estado, se trate de influir en la localización, estructura de costos y otras características del proyecto de inversión que no necesariamente agreguen valor al proyecto y desincentiven a los inversionistas.

A diferencia de una evaluación ambiental donde hay medidas de mitigación razonables de tomar para preservar ciertos valores ecológicos, en los casos estudiados existen exigencias de composición del directorio, de mano de obra local, inversión mínima, entre otras condiciones que no parecen razonables de exigir si lo que se busca maximizar es la atracción de inversión. Tampoco parecen estar relacionados al resguardo de la seguridad nacional. Y como se mostró en el capítulo anterior, este tipo de acuerdos no son aislados en países como Canadá y Australia.

Por otro lado, tests tipo “beneficio neto” son muy sensibles a los supuestos utilizados que son difíciles de contrastar, por lo que las negociaciones entre agencias gubernamentales e inversionistas no necesariamente terminarán en acuerdos beneficiosos.

Incluso si el sistema de *screening* solo vela por un concepto acotado de seguridad nacional, esa negociación puede ser fuente de un tratamiento diferenciado entre empresas, discrecionalidad de los funcionarios a cargo y corrupción para obtener la aprobación del proyecto. Si bien la transparencia y rendición de cuentas puede reducir el riesgo descrito en este punto, no lo evita completamente.

iii. ¿Otra capa de permisología? Chile lleva varios años discutiendo de cómo racionalizar su sistema de permisos de modo de facilitar la inversión y el desarro-

llo económico. En ese sentido, en el último tiempo se han aprobado leyes cuyo fin explícito ha sido agilizar la tramitación de este tipo de autorizaciones (Ley 21.770 de 2025) o que parte de su contenido apuntaba en esa dirección (Ley de Reconstrucción Nacional aún no promulgada).

Si bien la creación de un sistema de *screening* de inversiones no implica un permiso para desarrollar una inversión física, afectará la adquisición de compañías y eventuales planes de expansión.

Si bien los tiempos de tramitación en Nueva Zelanda y Australia son acotados, nada asegura que en nuestro país exista un estándar similar al de esos países.

Evidentemente, cuán complejo sea el mecanismo de *screening* influirá en la magnitud de este riesgo. Sin embargo, en el caso del análisis de libre competencia, por ejemplo, el caso australiano demuestra que solo desde 2026 no hay redundancia con los análisis requeridos por la autoridad antimonopolios. En Nueva Zelanda, pese a que hay un mandato de coordinación con otros reguladores, este no es legalmente explícito. En México y Canadá son procesos independientes, lo que da cuenta de la complejidad de coordinar todos los esfuerzos regulatorios.

A lo anterior habría que agregar que, en los países analizados, a los proyectos aprobados con condiciones se les exige, además, la verificación del cumplimiento de dichas obligaciones, lo que genera una nueva carga administrativa tanto para las empresas, como para el Estado.

Finalmente, este riesgo podría ser aminorado con herramientas utilizadas en algunos de los países analizados, como el silencio positivo. Sin embargo, éste, aunque está establecido en la legislación chilena, en la práctica no opera.

iv. ¿Una herramienta de política industrial? Chile no tiene políticas destinadas a privilegiar a ciertas industrias o áreas de la economía. Por el contrario, desde hace décadas se privilegian políticas transversales que permitan que cualquier industria pueda desarrollar su potencial. En cambio, entre los países analizados, por ejemplo, Canadá, la compatibilidad con las “políticas industriales, económicas y culturales” es parte esencial del proceso de *screening*.

Por otro lado, en los países que utilizan análisis de “beneficio neto” consideran medidas que pueden ser calificadas de política industrial, tal como parte de los compromisos que adquieren las empresas para la aprobación de sus inversiones. Incluso si se considerara únicamente un criterio exclusivo de seguridad nacional, dichos compromisos podrían considerar el avance de alguna política industrial definida por el gobierno de turno.

v. ¿Quién lidera el sistema de *screening*? Esta es una pregunta de diseño institucional que, por cierto, no está aún zanjada en el caso chileno y es de la mayor relevancia. Sin embargo, del análisis de los países estudiados no surge una respuesta que pueda ser aplicada automáticamente para el caso de nuestro país.

En México, el hecho que exista una comisión multisectorial asegura una mirada que equilibre distintos intereses (económicos, diplomáticos, de seguridad y sectoriales), pero no asegura necesariamente ni agilidad ni criterios técnicos (está compuesto por los ministros de Estado). En Canadá y Australia, son las carteras económicas las que tienen el poder de decisión y aunque ambos países cuentan con insumos de los órganos de seguridad, el liderazgo de la institución puede llevar a decisiones que sean positivas desde el punto de vista de la actividad, pero sean ciegas a otros temas relevantes, como seguridad nacional.

Es por ello que, en caso de avanzar en regulaciones de

este tipo, Chile debería diseñar cuidadosamente su institucionalidad, cuidando minimizar los criterios políticos y de arbitrariedad. De lo contrario, existe el riesgo de aumentar la incerteza jurídica para los inversionistas.

Un aspecto esencial, si es que se decide privilegiar la revisión de los asuntos de seguridad nacional, tal como lo están haciendo los países analizados, es quién asumiría el rol de evaluar los riesgos de una inversión en la seguridad nacional de nuestro país y bajo qué marco se realizaría dicha evaluación. Si bien el recientemente creado Ministerio de Seguridad Pública no parece el mandatado a cumplir con ese rol, podría evaluarse otro organismo ya existente, tal como el Consejo Interministerial de Inteligencia del Estado (Ley N° 21.821, de 2026) que es conformado por los ministerios de Interior (quien preside), Relaciones Exteriores, Defensa y Seguridad Pública.

Por cierto, este listado de riesgos no es exhaustivo. Hay otras preocupaciones que deben ser tenidas en consideración antes de decidir la instauración de un sistema de *screening* de inversiones. Entre ellas se encuentra el hecho que Chile mantiene una amplia red de acuerdos comerciales y es posible que dichos acuerdos impongan ciertas restricciones a un mecanismo de este tipo. También, el riesgo de que, bajo justificaciones de seguridad nacional u otras, se levanten barreras anti-competitivas que pongan trabas al ingreso de actores internacionales al mercado chileno. Finalmente, un golpe significativo a la certeza jurídica es la posibilidad que tanto Canadá, Australia y Nueva Zelanda establecen para exigir desinversiones forzosas incluso luego de varios años de haber sido materializadas²⁴.

II. LECCIONES

Con el objetivo de minimizar los riesgos recién descritos, deberían considerarse las siguientes lecciones que se desprenden de los países analizados.

24. Canadá tiene un plazo de hasta 5 años, Australia de 10.

i. Evaluar exclusivamente el efecto en seguridad nacional. Tal como se mencionó en el capítulo 2, todos los mecanismos analizados tuvieron su origen en el interés de defender la soberanía económica y a ciertos sectores, industrias y empresas. Paulatinamente las reformas a los sistemas de *screening*, especialmente en Nueva Zelanda y Australia, han experimentado un reenfoque, transitando desde una lógica predominantemente restrictiva hacia una que reconoce los beneficios de la inversión extranjera directa y busca promoverla, concentrando el análisis en aspectos de seguridad nacional, aunque no esté legalmente definido qué se entiende por ello. Sin embargo, las reformas que se han realizado en esos países mantienen aspectos de naturaleza más proteccionista: en Nueva Zelanda los vinculados a la tierra, o los test de “beneficio neto” australiano y canadiense. Dichos criterios se alejan de evaluaciones exclusivamente centradas en aspectos de seguridad.

Chile tiene la ventaja de poder diseñar un sistema desde cero, por lo que puede ser más preciso en su alcance y orientación. Con todo, ello requiere de una definición estricta, establecida en la ley y sin excepciones, de qué se entiende por seguridad. De lo contrario, se corre el riesgo que se incorporen conceptos como “seguridad económica”, tal como lo hizo Canadá en 2025 (ver capítulo 3).

De este modo, el sistema de *screening* queda acotado a temas altamente sensibles y se evitan parte de los riesgos que se analizaron previamente.

ii. Importancia de la rendición de cuentas. La publicación de información periódica resulta clave en, al menos, dos dimensiones. Primero, visibiliza los tiempos de toma de decisión, lo que en el caso chileno es esencial debido a un problema arraigado en nuestro sistema público. Segundo, la transparencia respecto a las decisiones de inversión y las razones que se tuvieron a la vista para justificarla disminuye el riesgo de arbitrariedades y corrupción.

Por ello, un reporte periódico a cargo de la autoridad responsable ante el Congreso, tal como se hace en Canadá y Australia, y la transparencia en los resultados de las solicitudes (como lo hace Nueva Zelanda) deberían ser un estándar mínimo para una entidad de este tipo en Chile. A ello se debería sumar la obligación de publicar las razones que se tuvieron a la vista para aprobar o rechazar cada proyecto de inversión²⁵. Ello, además, permitiría informar a los inversionistas extranjeros de los factores más incidentes para aceptar un proyecto y daría más predictibilidad al sistema.

iii. Focalizarse en inversiones de empresas controladas por gobiernos. Las tensiones geopolíticas actuales han generado que las inversiones de países extranjeros ya no solo persigan el beneficio económico, sino también la influencia estratégica.

Hoy en Chile hay diferentes inversiones de empresas que tienen participación estatal en su propiedad. Por ejemplo, el Estado italiano participa en la propiedad de Enel, el francés de Engie y fondos de pensiones estatales canadienses también participan en la propiedad de empresas nacionales. Si bien ello no ha implicado problemas para Chile, es posible que empresas donde no sea la propiedad, sino que la dirección de un Estado extranjero sea fuente de potenciales problemas.

Por ende, debería ser esta última condición la más susceptible a escrutinio, sobre todo si proviene desde Estados autoritarios. Con todo, persiste el problema de definir cuál será el umbral para establecer que un gobierno extranjero ejerce “control” y “que pueda influir sobre la dirección” sobre una compañía que opere en Chile. Asimismo, como se mencionó en el Riesgo v., no es evidente qué organismo y bajo qué marco se evaluarían los eventuales riesgos para la seguridad nacional de una inversión proveniente del exterior.

25. Esto debería considerar qué hacer cuando las razones esgrimidas sean en sí mismas un problema de seguridad nacional.

5. CONCLUSIÓN

Chile requiere más inversión extranjera para que su economía vuelva a crecer de manera acelerada y, de esa manera, crear empleos y prosperidad para la población. Sin embargo, el país no debe ser ingenuo a las distintas tensiones geopolíticas que actualmente enfrenta el mundo.

Es en ese contexto, donde se ha argumentado la necesidad de establecer un mecanismo de *screening* de inversiones que impida la entrada de “capitales corrosivos” al país y que evite que Estados extranjeros tomen control de industrias o activos críticos. Si bien este tipo de mecanismos son comunes en los países OCDE, ellos nacieron en una época y contexto donde la importancia de la soberanía nacional y el proteccionismo económico estaban en boga y, si bien han dejado de lado elementos que apuntaban en esa dirección, aún no se abandonan completamente. Esta es la primera razón para evitar replicar los modelos extranjeros.

Una segunda razón está relacionada con que Nueva Zelanda, Canadá y Australia son sistemas parlamen-

tarios, a diferencia del régimen presidencial chileno y mexicano. Si bien en los primeros tres países mencionados la decisión final recae en un ministro de Estado, existen agencias técnicas que llevan a cabo la evaluación. En tanto en México, la agencia encargada del proceso está a cargo de los propios ministros de Estado. Esto debe ser tenido en consideración respecto a cuán dependientes del gobierno de turno son los líderes de las agencias a cargo del *screening*, que en el caso de nuestro país, por su carácter presidencial, podría estar más cerca del poder político, quitándole predictibilidad al sistema.

Es por ello que Chile debe evaluar cuidadosamente los costos y beneficios de regular un mecanismo de *screening* a la inversión extranjera, siendo consciente de sus múltiples riesgos que terminen haciendo a nuestro país menos atractivo como destino de inversión. Con todo, si Chile decide embarcarse en generar un sistema de *screening* de inversiones debe asegurarse de aminorar espacios de arbitrariedad, evitar negociaciones donde el Estado imponga condiciones que desnaturalicen los

proyectos de inversión y se presten para irregularidades y generen barreras competitivas a las industrias que ya están instaladas en nuestro país.

Asimismo, un eventual sistema de *screening* debería acotar su alcance a aspectos críticos de la seguridad nacional bajo un mecanismo con rendiciones de cuentas y con un foco particular en empresas controladas por gobiernos extranjeros. En ese esquema queda la duda de quién sería el organismo estatal a cargo de la evaluación de sus riesgos y bajo qué estrategia de seguridad nacional se enmarcarían esas decisiones.

6. BIBLIOGRAFÍA

Australian Treasury. (1999). *Foreign investment in Australia: A brief history and recent developments*. Economic Roundup, Spring 1999. <https://treasury.gov.au/publication/economic-roundup-spring-1999/foreign-investment-in-australia-a-brief-history-and-recent-developments>

Banco Central de Chile. (s. f.). Inversión extranjera directa (IED): *Estadísticas del sector externo* [base de datos]. <https://www.bcentral.cl/areas/estadisticas/inversion-extranjera-directa-ied>

Banco Mundial. (s. f.). *World Development Indicators* [base de datos]. <https://datos.bancomundial.org>

Blake, Cassels & Graydon LLP. (2025, 6 de marzo). *Canada revises its national security review guidelines for investments*. Blakes Insights. <https://www.blakes.com/insights/canada-revises-its-national-security-review-guidelines-for-investments/>

Cámara Aduanera de Chile. (2026). *Puerto de Chancay y molestia del gobierno de Trump: la controversia geopolítica por la soberanía*. <https://caduanera.cl/puerto-de-chancay-y-molestia-del-gobierno-de-trump-la-controversia-geopolitica-por-la-soberania/>

Carasco, E. F. (1983). The Foreign Investment Review

Agency (FIRA) and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT): Incompatible? *Georgia Journal of International and Comparative Law*, 13(2). <https://digitalcommons.law.uga.edu/gjicl/vol13/iss2>

Claro, F., Hannig, S., Lagos, J., & Paniagua, P. (2021). *Capitales corrosivos: El caso chileno* (Documento de Trabajo N.º 6, junio). Fundación para el Progreso / Center for International Private Enterprise. <https://fppchile.org/wp-content/uploads/2023/04/capitales-corrosivos.pdf>

Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. (2025, 5 de agosto). *Resolución General por la que se determina el monto del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera*. Diario Oficial de la Federación (México). https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5764663&fecha=05/08/2025

Fisheries Act 1996 (Nueva Zelanda). <https://www.legislation.govt.nz/act/public/1996/88/en/latest/>

Foreign Acquisitions and Takeovers Act 1975 (Cth) (Australia). Compilación vigente al 05 December 2025 <https://www.legislation.gov.au/C2004A01402/latest/text>

Foreign Investment Review Board. (2025). *Annual Report 2024-25*. Australian Government, The Treasury. <https://treasury.gov.au/sites/default/files/2025-10/p2025-710797-ar.pdf>

Gómez, L., & Lozano, A. (2022). *Inversiones chinas: ¿cómo han afectado a la institucionalidad de Ecuador?* Fundación Ciudadanía y Desarrollo / Center for International Private Enterprise. <https://www.ciudadaniaydesarrollo.org/publicaciones/inversiones-chinas-como-han-afectado-a-la-institucionalidad-en-ecuador-2/>

Government of Canada. (2024, 22 de marzo). *The National Security Review of Investments Modernization Act receives Royal Assent*. Innovation, Science and Economic Development Canada. <https://www.canada.ca/en/innovation-science-economic-development/news/2024/03/the-national-security-review-of-investments-modernization-act-receives-royal-assent.html>

Innovation, Science and Economic Development Canada. (2025). *Investment Canada Act: Annual Report 2024-2025*. https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/sites/default/files/attachments/final_-_ica_annual_report_2024-25_en_0202.pdf

Innovation, Science and Economic Development Canada. (2026, enero). *Thresholds — Investment Canada Act*. <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/investment-canada-act/thresholds>

Investment Canada Act, R.S.C. 1985, c. 28 (1st Supp.) (Canada). <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/i-21.8/>

Katz, M., Dinning, J., Pechersky, D., & Khandelwal, U. (2024, 10 de abril). *Canadian government enacts major amendments to the Investment Canada Act to enhance Canada's national security review regime*. Davies Ward Phillips & Vineberg LLP. <https://www.dwpv.com/en/Insights/Publications/2024/Amendments-to-Investment-Canada-Act>

La Tercera Pulso. (2026, 25 ABRIL 2026). Paula Estévez: "El Ejecutivo va a presentar un proyecto de ley de investment screening" [Entrevista a la subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales]. <https://www.latercera.com/pulso/noticia/paula-estevez-el-ejecutivo-va-a-presentar-un-proyecto-de-ley-de-investment-screening/>

Land Information New Zealand. (2025, 27 de agosto). *Update to threshold for Australian investors*. <https://www.linz.govt.nz/news/2025-08/update-threshold-australian-investors>

Land Information New Zealand. (2025). *Annual Report 2024/25*. https://www.linz.govt.nz/system/files/doc/Toitu%CC%84%20Te%20Whenua%20LINZ%202024-2025%20Annual%20Report_digital%20%28-1%29_0.pdf

Land Information New Zealand. (2026). *Find out if you need to notify us of your transaction*. <https://www.linz.govt.nz/guidance/overseas-investment/notify-us-your-transaction/find-out-if-you-need-notify-us-your-transaction#nspo>

Land Information New Zealand. (2026). *Investing in significant business assets (SBA)*. <https://www.linz.govt.nz/guidance/overseas-investment/ways-invest/investing-significant-business-assets-sba>

Land Information New Zealand. (2026). *Reform of the Overseas Investment Act*. <https://www.linz.govt.nz/our-work/overseas-investment-regulation/reform-overseas-investment-act>

Ley 20.848, Establece marco para la inversión extranjera directa en Chile y crea la institucionalidad respectiva. (2015, 25 de junio). Diario Oficial de la República de Chile. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1078789>

Ley 21.770, Establece una ley marco de autorizaciones sectoriales e introduce modificaciones a los cuerpos legales que indica (2025). Diario Oficial de la República de Chile.

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1216930>

Ley de Inversión Extranjera. (1993, 27 de diciembre). Diario Oficial de la Federación (México). Última reforma 11-08-2014. https://rnie.economia.gob.mx/RNIE_INTERNO/resources/doctos/leyinversionextranjera.pdf

Ministerio de Desarrollo Social y Familia. (2026, 8 de enero). *Encuesta Casen 2024: pobreza por ingresos*. Observatorio Social. https://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/storage/docs/casen/2024/Resultados_Pobreza_Ingresos_Casen_2024.pdf

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2026, 14 de enero). *Cartera de proyectos de inversión extranjera de InvestChile alcanzó los US\$ 65.689 millones en 2025, 17% más que el año anterior*. <https://www.economia.gob.cl/2026/01/14/cartera-de-proyectos-de-inversion-extranjera-de-investchile-alcanzo-los-us-65-689-millones-en-2025-17-mas-que-el-ano-anterior.htm>

New Zealand Government. (2025). *Overseas investment reform enables more jobs and growth*. Beehive.govt.nz. <https://www.beehive.govt.nz/release/overseas-investment-reform-enables-more-jobs-and-growth>

Overseas Investment Act 2005 (Nueva Zelanda). <https://www.legislation.govt.nz/act/public/2005/82/en/latest/>

Overseas Investment (National Interest Test and Other Matters) Amendment Act 2025 (Nueva Zelanda). <https://www.legislation.govt.nz/act/public/2025/81/en/latest/>

Rajah, R., & Albayrak, A. (2025, 30 de enero). *China versus America on global trade* [Data Snapshot]. Lowy Institute, The Interpreter. <https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/china-versus-america-global-trade>

Security of Critical Infrastructure Act 2018 (Cth) (Australia). <https://www.legislation.gov.au/C2018A00029/latest/versions>

The Observatory of Economic Complexity. (s. f.). *Chile: perfil de país*. <https://oec.world/es/profile/country/chl>

The Treasury (Australia). (27 May 2025). Guidance Note 7: *Business investments* (Version 6). <https://foreigninvestment.gov.au/sites/foreigninvestment.gov.au/files/2025-05/guidance-note-7-business-investments.pdf>

The Treasury (Australia). (1 July 2023). Guidance Note 8: *Business investments* (Version 2). https://foreigninvestment.gov.au/sites/foreigninvestment.gov.au/files/2023-07/guidance_note_8_national_security.pdf