

Centro UC
CLAPES UC
Centro Latinoamericano de
Políticas Económicas y Sociales

SCREENING DE INVERSIÓN EXTRANJERA: MARCO CONCEPTUAL, TENDENCIAS GLOBALES Y RECOMENDACIONES PARA CHILE

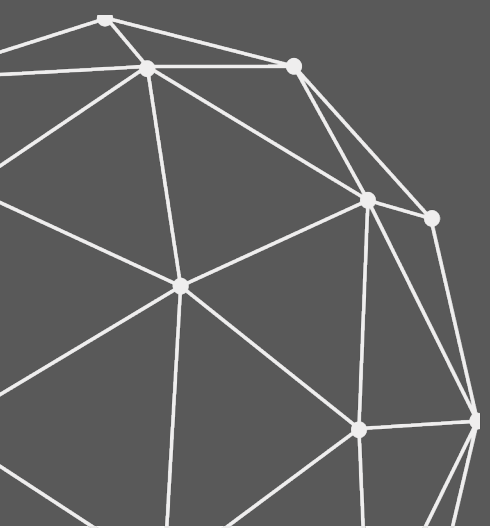
Julio, 2026

AUTORES

Felipe Larraín B. | Director (flarrainb@uc.cl)

Hermann González B. | Coordinador Macroeconómico (hegonzal@uc.cl)

Israel Muñoz V. | Investigador (israel.munoz@uc.cl)



DOC. DE TRABAJO
N°170

Tabla de contenido

Tabla de contenido	1
Resumen Ejecutivo	2
Glosario de siglas	3
1 Introducción.....	5
2 Marco Conceptual: Screening de inversión extranjera	7
2.1 Definición y objetivos del mecanismo.....	7
2.2 Alcance del mecanismo: cómo se activa y qué criterios se aplican.....	9
2.3 Alcance del mecanismo: sectorial versus transversal	11
2.4 Notificación: obligatoria versus voluntaria	13
2.5 Arquitectura institucional: quién revisa las inversiones.....	15
2.6 Procedimientos de revisión: etapas típicas del proceso	16
3 Tendencias globales en la regulación de la inversión extranjera	19
3.1 Origen y expansión del <i>screening</i> como instrumento de política	20
3.2 El <i>screening</i> en las economías de la OECD: estado actual.....	22
3.3 Factores que han impulsaron la expansión	25
4 Impactos Económicos, Evidencia Empírica y Debate Crítico	26
4.1 ¿El <i>screening</i> reduce la IED? Evidencia, límites y una distinción necesaria.....	26
4.2 De la evidencia al diseño: las condiciones que hacen la diferencia	27
5 Marco Institucional de Inversión Extranjera en Chile	29
5.1 Política histórica de apertura a la inversión extranjera.....	29
5.2 Marco institucional vigente: Ley 20.848 e InvestChile	31
5.3 El DL600 y sus lecciones para el debate actual	32
5.4 El primer paso legislativo, en 2026: Boletín N° 18.105-05	34
6 Consideraciones para el diseño de un mecanismo de <i>screening</i>	36
6.1 El problema que el mecanismo busca resolver	36
6.2 Alcance potencial: sectores y criterios de activación	38
6.3 Diseño institucional	39
6.4 Instrumento legal	40
6.5 Compatibilidad con los compromisos internacionales de Chile	40
6.6 Aplicación prospectiva e inversiones ya establecidas	41
7 Chile ante la decisión: síntesis y agenda de política	43
Referencias	46

SCREENING DE INVERSIÓN EXTRANJERA

Resumen Ejecutivo

Los mecanismos de screening de inversión extranjera directa son disposiciones legales cuyo objetivo primordial es proteger la seguridad nacional, el orden público y la continuidad de servicios esenciales frente a inversiones que puedan comprometerlos, facultando al Estado para revisar, condicionar o bloquear tales operaciones. A diferencia de instrumentos que operan de forma automática, como las prohibiciones sectoriales o los límites generales a la participación extranjera, el screening supone un grado de discrecionalidad técnica por parte de la autoridad revisora. Esa discrecionalidad no es irrestricta: está acotada por los criterios de activación, los plazos y los estándares de evaluación que define la norma. Su existencia reglada es, precisamente, lo que permite al mecanismo adaptarse a la complejidad de cada operación sin sacrificar la seguridad jurídica para el inversionista.

Su adopción ha experimentado una expansión significativa en las economías avanzadas. Entre 1990 y 2025, la proporción de países de la OECD con un mecanismo operativo pasó de aproximadamente un 10% a cerca de un 80%. Este proceso se aceleró tras la pandemia de COVID-19, que evidenció vulnerabilidades en cadenas de suministro críticas, y la guerra de Rusia contra Ucrania, que reactivó preocupaciones de seguridad energética.

La evidencia empírica muestra, además, que este objetivo de protección puede alcanzarse sin sacrificar la apertura: el screening bien diseñado no deprime sistemáticamente los flujos de inversión extranjera. El riesgo económico no radica en el instrumento, sino en su diseño, pues criterios vagos o excesivamente amplios generan incertidumbre regulatoria que puede inhibir inversiones legítimas. Los sistemas más efectivos comparten cuatro características: un alcance acotado, con criterios de activación claros y objetivos que encaucen la discrecionalidad de la autoridad y eviten decisiones arbitrarias; procedimientos transparentes con plazos definidos; respuestas proporcionales, que privilegien la mitigación por sobre el bloqueo; y una capacidad institucional técnica suficiente para evaluar riesgos complejos.

Chile carece de un mecanismo formal de *screening* y es el único país de la OECD en esa situación. Esta ausencia quedó expuesta en episodios recientes: la adquisición de una participación en SQM por Tianqi Lithium, el traspaso del control de una distribuidora eléctrica a la empresa china State Grid, la adjudicación —y posterior revocación bajo presión externa— del sistema biométrico del Registro Civil, y la controversia por un cable submarino. En todos estos casos, la única instancia de revisión fue la Fiscalía Nacional Económica, cuyo mandato se limita a la libre competencia.

De avanzar en esta dirección, Chile sería el primer país de América Latina en establecer un régimen explícito de revisión estratégica de inversiones, dotándose de una capacidad autónoma para proteger sus intereses estratégicos y abriendo una oportunidad de liderazgo normativo coherente con su membresía en la OECD.

Glosario de siglas

- APPI / TBI — Acuerdos de promoción y protección de inversiones / Tratados bilaterales de inversión. Instrumentos internacionales que otorgan garantías sustantivas a los inversionistas extranjeros de la contraparte.
- CASIC — China Aerospace Science and Industry Corporation. Conglomerado estatal chino vinculado al sector defensa, controlador de Aisino Corporation.
- CFIUS — Committee on Foreign Investment in the United States. Organismo interagencial de Estados Unidos encargado de revisar inversiones extranjeras por razones de seguridad nacional.
- CGE — Compañía General de Electricidad. Principal empresa de distribución eléctrica de Chile, adquirida en 2021 por State Grid Corporation of China.
- CIE — Comité de Inversiones Extranjeras. Organismo que, bajo el DL 600, suscribía los contratos de inversión con el Estado; antecesor institucional de InvestChile.
- CNEP — Comisión Nacional de Evaluación y Productividad (Chile).
- DL 600 — Decreto Ley N° 600 de 1974. Estatuto de la Inversión Extranjera que rigió como instrumento central de la relación entre el Estado chileno y los inversionistas extranjeros hasta su derogación efectiva en 2016.
- FDIRRI — FDI Regulatory Restrictiveness Index. Índice de la OECD que mide las restricciones formales y discriminatorias a la inversión extranjera directa.
- FIRRMA — Foreign Investment Risk Review Modernization Act (Estados Unidos, 2018). Reforma que amplió las facultades del CFIUS e introdujo declaraciones obligatorias para ciertas transacciones.
- FNE — Fiscalía Nacional Económica (Chile). Organismo encargado de la defensa de la libre competencia; única instancia que revisó las operaciones extranjeras controvertidas, dentro de su mandato de competencia.
- GATT / GATS — General Agreement on Tariffs and Trade / General Agreement on Trade in Services. Acuerdos de la OMC cuyos artículos XXI y XIV bis, respectivamente, reconocen excepciones por seguridad esencial.
- IED — Inversión extranjera directa.

- NARs — Notifiable Acquisition Regulations (Reino Unido, 2021). Reglamento que define los sectores sujetos a notificación obligatoria bajo el NSI Act.
- NSI Act — National Security and Investment Act 2021 (Reino Unido). Marco de revisión de inversiones por razones de seguridad nacional.
- OECD — Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- OMC — Organización Mundial del Comercio.
- Reglamento (UE) 2026/1386 — Reglamento de la Unión Europea sobre el control de las inversiones extranjeras, que reemplaza al Reglamento (UE) 2019/452.
- SGIDL — State Grid International Development Limited. Filial de State Grid Corporation of China que adquirió CGE.
- SQM — Sociedad Química y Minera de Chile. Empresa con participación determinante en las reservas mundiales de litio; Tianqi Lithium adquirió el 24% de su propiedad en 2018.
- TDLC — Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (Chile).
- UNCTAD — Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

1 Introducción

Durante las últimas cinco décadas, Chile construyó un modelo de inserción internacional basado en la apertura comercial, la estabilidad macroeconómica y el principio de no discriminación entre inversores nacionales y extranjeros. Esta orientación produjo resultados concretos: el 7 de mayo de 2010, Chile ingresó a la OECD como primer miembro sudamericano, y los niveles de restrictividad a la inversión extranjera directa se han mantenido sistemáticamente por debajo del promedio de dicha organización (OECD, 2025). El país suscribió además una extensa red de acuerdos comerciales y de protección de inversiones que lo posicionan como una de las naciones con mayor número de Tratados de Libre Comercio vigentes a nivel global. Ese modelo fue construido en un contexto geopolítico relativamente estable, en el que la apertura al capital extranjero se asumía como una política sin costos estratégicos relevantes.

Ese contexto ha cambiado de manera significativa en los tiempos recientes. En la última década, las tensiones entre potencias se han extendido hacia ámbitos que antes se consideraban puramente económicos: tecnología avanzada, telecomunicaciones, infraestructura crítica, datos y minerales estratégicos. La pandemia del COVID-19 evidenció la vulnerabilidad de dependencias de suministro que hasta entonces se interpretaban como eficiencias económicas y, según la UNCTAD (2023), entre 2020 y 2022 al menos 12 jurisdicciones adoptaron 25 medidas de revisión de inversiones directamente vinculadas a sus efectos. La guerra de Rusia contra Ucrania reactivó, a partir de 2022, preocupaciones de seguridad energética que muchos países europeos consideraban superadas. En ese nuevo entorno, la presencia creciente de inversores estatales extranjeros en sectores sensibles de economías abiertas llevó a las principales democracias avanzadas a revisar sus marcos de apertura a la inversión extranjera (OECD, 2025).

La respuesta de política pública más extendida ha sido la adopción o el reforzamiento de mecanismos de *screening* de inversión extranjera directa: instrumentos que permiten a las autoridades revisar, condicionar o eventualmente bloquear transacciones que puedan afectar la seguridad nacional, el orden público o la continuidad de servicios esenciales. Entre 1990 y 2025, la proporción de economías de la OECD que cuentan con un mecanismo operativo de este tipo pasó de aproximadamente un 10% a cerca de un 80%, consolidando el *screening* como estándar regulatorio en ese grupo de países (OECD, 2026). Se trata de una transformación profunda del paisaje regulatorio de la inversión a nivel global, que la propia OECD reconoce como legítima cuando los mecanismos están bien diseñados y son proporcionales a los riesgos identificados (OECD, 2009).

Chile carece hasta la fecha de un mecanismo formal de screening de inversiones. Durante años esa ausencia no generó urgencia visible, porque las inversiones que llegaban al país provenían mayoritariamente de economías avanzadas con las que Chile comparte lineamientos estratégicos. Lo que ha cambiado es la composición y la naturaleza de algunas de las inversiones más relevantes

de la última década. Operaciones como la entrada de Tianqi Lithium en la propiedad de SQM, la adquisición de la Compañía General de Electricidad por State Grid Corporation of China, la fallida adjudicación del sistema biométrico del Registro Civil a Aisino Corporation y la controversia por el tendido de un cable submarino de telecomunicaciones tienen un rasgo en común: involucran a operadores vinculados al Estado chino en sectores de relevancia estratégica, y en todos ellos la ausencia de un mecanismo de revisión obligó a gestionar la situación de manera reactiva. Estos casos, que se analizan en detalle en el capítulo 6, marcan el punto de inflexión que instaló el debate sobre el screening en Chile.

Los casos descritos involucran en su totalidad a inversores de origen chino, lo que no es una casualidad analítica sino un reflejo del patrón de inversión de la última década: China ha sido el principal actor extranjero en sectores estratégicos chilenos. Sin perjuicio de ello, la justificación de un mecanismo de screening no descansa en el origen geográfico de un inversionista en particular, sino en la ausencia de un procedimiento institucional que permita evaluar cualquier operación, independientemente de su procedencia, cuando esta involucre activos críticos para el país.

En cada uno de estos casos, la única institución disponible para revisar la operación fue la Fiscalía Nacional Económica, cuyo mandato legal se circunscribe exclusivamente a la libre competencia. La propia FNE confirmó que su análisis de la adquisición de participación en SQM se limitó a determinar eventuales efectos en la libre competencia (FNE, 2018). No existe en Chile ningún organismo con mandato para evaluar las dimensiones estratégicas, de seguridad nacional o de continuidad de servicios esenciales que estas transacciones pueden comprometer.

El debate tomó forma legislativa concreta el 3 de marzo de 2026, con la presentación del Proyecto de Ley con Boletín N° 18.105-05 en el Senado, de iniciativa parlamentaria. La iniciativa propone modificar la Ley N° 20.848 para incorporar un procedimiento de revisión estratégica aplicable a inversiones en sectores sensibles o infraestructura crítica. Si bien identifica correctamente el vacío institucional, el proyecto presenta limitaciones relevantes: no define la autoridad encargada de la revisión, cuya creación es materia de iniciativa exclusiva del Ejecutivo. Constituye, con todo, una primera expresión formal de esa urgencia en el ordenamiento jurídico chileno (BCN, 2026).

Es en este contexto donde se inscribe el presente documento. Su propósito es proporcionar una base de conocimiento rigurosa que permita que el debate sobre el diseño de un mecanismo de *screening* en Chile se desarrolle con mejor información. Con ese objetivo, el documento se organiza en seis capítulos: el primero aborda el marco conceptual del *screening* y sus dimensiones de diseño; luego, las tendencias globales en la regulación de la inversión extranjera y su expansión en la OECD; a continuación, la evidencia empírica sobre sus impactos económicos; le sigue un análisis sobre el marco institucional vigente en Chile y las lecciones del proceso legislativo reciente; continuamos con las consideraciones de diseño para un eventual mecanismo nacional; y, finalmente, una síntesis propositiva y una agenda para avanzar.

2 Marco Conceptual: Screening de inversión extranjera

El diseño de un mecanismo de *screening* no se agota en la decisión de adoptarlo. Supone definir un conjunto acotado de dimensiones que, en la experiencia comparada, determinan tanto su eficacia como su costo regulatorio: qué transacciones quedan sujetas a revisión y bajo qué criterios; si el alcance es sectorial o transversal; cómo llegan las operaciones a conocimiento de la autoridad; qué organismo las revisa y con qué capacidades; y bajo qué procedimientos y plazos se adopta la decisión. Este capítulo aborda cada una de estas dimensiones, que constituyen el marco de referencia utilizado más adelante para evaluar la evidencia empírica sobre sus efectos económicos y para discutir las opciones de diseño aplicables al caso chileno.

2.1 Definición y objetivos del mecanismo

Los mecanismos de *screening* de la inversión extranjera directa (IED) se definen globalmente como disposiciones de aplicación general —leyes, reglamentos o directrices— que establecen los términos, condiciones y procedimientos para evaluar, investigar, autorizar, imponer condiciones, prohibir o revertir inversiones extranjeras directas por motivos de seguridad o de orden público (Reglamento UE 2026/1386, art. 2). A diferencia de otros instrumentos de regulación de la inversión, estos mecanismos no establecen restricciones generales al ingreso de capital extranjero, sino que operan de manera selectiva, activándose únicamente frente a transacciones que cumplen criterios predefinidos.

Esta lógica de funcionamiento, basada en reglas de activación *ex ante* y en una evaluación caso por caso, distingue al *screening* de instrumentos más rígidos, como los límites generales a la participación extranjera o las prohibiciones sectoriales, que se aplican de manera indiscriminada. Es precisamente esta característica la que confiere al *screening* un grado de discrecionalidad técnica mayor que el de cualquier otro instrumento de regulación de la IED. Mientras las restricciones generales operan de forma automática, el *screening* exige una apreciación fundada de la autoridad respecto de cada transacción en particular. En este sentido, el *screening* puede entenderse como un mecanismo intermedio entre la liberalización irrestricta de la inversión y su restricción generalizada, permitiendo compatibilizar la apertura económica con la gestión de riesgos específicos asociados a determinadas transacciones. Desde la perspectiva de la política pública, esto responde a la necesidad de equilibrar objetivos potencialmente en tensión, preservando el atractivo del país para la inversión extranjera y, simultáneamente, dotando al Estado de herramientas para mitigar riesgos vinculados a operaciones específicas (UNCTAD, 2023).

En el plano internacional, no existe un tratado multilateral vinculante que regule de manera uniforme estos mecanismos. No obstante, el análisis comparado se ha estructurado en torno a ciertos marcos de referencia. En particular, las Guidelines for Recipient Country Investment

Policies relating to National Security publicadas en 2009 por la OECD constituyen el primer esfuerzo sistemático por establecer principios comunes para el diseño de políticas de revisión de inversiones, enfatizando criterios como la no discriminación, la transparencia, la proporcionalidad y la rendición de cuentas. Sobre esta base conceptual, diversas jurisdicciones han desarrollado marcos regulatorios específicos. En el plano supranacional, el desarrollo más reciente es el Reglamento (UE) 2026/1386, que reemplaza al Reglamento (UE) 2019/452 y establece la obligación de que todos los Estados miembros cuenten con un mecanismo nacional de control, un ámbito sectorial mínimo común y un mecanismo reforzado de cooperación entre los Estados miembros y la Comisión Europea¹. En el plano nacional, en cambio, la actividad regulatoria ha sido continua y de alta intensidad durante la última década, como se documenta en el capítulo 3.

En el contexto de la revisión de inversiones se emplean diversos conceptos, entre ellos “seguridad esencial”, “seguridad nacional”, “orden público” e “interés nacional”. El término “interés nacional” alude a un concepto amplio que permite a las autoridades del país receptor considerar una extensa gama de intereses públicos potencialmente afectados por una inversión, incluyendo efectos sobre el empleo, la base tributaria, el medioambiente o impactos económicos más generales. Criterios de esta naturaleza —como el historial ambiental del inversionista— son característicos de los regímenes de interés nacional, y no de los mecanismos acotados a la seguridad y el orden público, que constituyen la tendencia predominante en la práctica reciente y que es el foco de este documento. En contraste, la práctica reciente de política pública ha tendido a concentrarse en revisiones acotadas a un conjunto más restringido de consideraciones, típicamente descritas como “seguridad esencial”, “seguridad nacional” u “orden público”. Las diferencias terminológicas no implican necesariamente divergencias sustantivas en el alcance efectivo de las políticas. En todo caso, el contenido de estos conceptos se encuentra en constante evolución, en la medida en que emergen nuevas amenazas o vulnerabilidades y los gobiernos ajustan sus marcos de respuesta (OECD, 2022).

En este contexto comparado, la Unión Europea adopta una aproximación deliberadamente más acotada. El Reglamento (UE) 2026/1386 mantiene el ámbito del screening circunscrito a consideraciones de seguridad y orden público, excluyendo criterios asociados al interés económico general. Esta restricción responde al principio de apertura a la inversión extranjera que rige el mercado interior europeo y busca evitar la utilización del mecanismo con fines proteccionistas.

¹ El Reglamento (UE) 2026/1386 fue publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 26 de junio de 2026 y entró en vigor el 16 de julio de 2026. Sus disposiciones sustantivas serán aplicables a partir del 17 de enero de 2028, fecha en que se deroga el Reglamento (UE) 2019/452, el cual continuará rigiendo las inversiones en proceso de examen o completadas a esa fecha.

2.2 Alcance del mecanismo: cómo se activa y qué criterios se aplican

El diseño técnico de un mecanismo de *screening* requiere definir con precisión dos elementos estrechamente relacionados: qué transacciones quedan sujetas a revisión y qué criterios utiliza la autoridad para determinar la existencia de un riesgo. Ambos aspectos condicionan directamente la eficacia del mecanismo, su costo regulatorio y sus efectos sobre los flujos de IED.

La sujeción de una transacción a *screening* —esto es, su activación— depende, por lo general, del cumplimiento de determinados criterios establecidos en la legislación. Estos criterios, según la OECD (2022), representan una evaluación abstracta por parte del legislador respecto de aquellas transacciones en las que podrían surgir riesgos y que, por tanto, justifican una revisión caso por caso. Habitualmente, dichos criterios se refieren a características del activo objeto de adquisición (por ejemplo, sector industrial, ubicación física o naturaleza de la tecnología), del adquirente (por ejemplo, su condición de extranjero, nacionalidad o residencia, o si está controlado por un Estado extranjero) y de la propia transacción (por ejemplo, si conduce a la adquisición de control u otra forma de participación significativa).

Tabla 2.1 – Consideraciones para determinar si una inversión extranjera directa puede afectar a la seguridad o al orden público.

Criterio de riesgo	Descripción
Infraestructura física o virtual crítica	Efectos sobre energía, transporte, defensa, infraestructura financiera, electoral u otras cuya interrupción tendría impacto significativo.
Tecnologías críticas y bienes de doble uso	IA, robótica, almacenamiento de energía, biotecnologías u otras con aplicación civil y militar simultánea.
Suministros de insumos fundamentales	Control sobre cadenas de suministro de energía, materias primas o seguridad alimentaria.
Acceso a información sensible	Acceso a datos personales a escala u otra información cuya divulgación podría afectar la seguridad o el orden público.
Control por gobierno extranjero	Inversor controlado directa o indirectamente por un gobierno no-UE, organismos estatales o fuerzas armadas, o con participación previa en actividades que afecten la seguridad.

Fuente: Reglamento (UE) 2019/452, artículo 4.

Una vez activado el *screening*, la autoridad competente —cuya configuración institucional y características se analizan en la sección 2.5— evalúa si la transacción representa un riesgo para los intereses protegidos. En este contexto, la OECD destaca la existencia de una tensión inherente

entre la amplitud de los criterios de riesgo y la certeza jurídica para los inversores: la utilización de criterios vagos o excesivamente discrecionales puede generar incertidumbre y producir un efecto inhibitor sobre la IED incluso antes de su aplicación formal (OECD, 2021). Por esta razón, las mejores prácticas internacionales recomiendan que los criterios de revisión sean suficientemente claros, públicos y predecibles.

En el ámbito europeo, el Reglamento (UE) 2019/452 reflejó esta lógica de dos etapas, aunque con una particularidad institucional relevante. En efecto, su artículo 3 consagra la soberanía de cada Estado miembro para determinar las condiciones de activación del *screening*, sus fundamentos y las normas de procedimiento aplicables. En consecuencia, no se estableció un umbral de activación uniforme a nivel europeo ni la obligación de implementar mecanismos nacionales. El Reglamento proporciona, en cambio, un marco de referencia común para el análisis sustantivo: su artículo 4 enumera, de manera no exhaustiva y sin carácter vinculante, una serie de factores que los Estados miembros y la Comisión Europea pueden considerar al evaluar si una inversión puede afectar a la seguridad o al orden público, los cuales se resumen en la Tabla 2.1.

Este diseño evidenció limitaciones durante sus primeros años de implementación. La OECD (2022b) y el Tribunal de Cuentas Europeo (2023) identificaron que varios Estados miembros carecían de mecanismos nacionales de *screening* y que persistían divergencias significativas en términos de alcance sectorial, umbrales y plazos entre aquellos que sí los habían implementado.

Como respuesta a estas limitaciones, la Unión Europea reemplazó el marco de 2019 por el Reglamento (UE) 2026/1386. El cambio de modelo es significativo. Mientras el régimen anterior dejaba a discreción de cada Estado miembro la existencia misma de un mecanismo nacional, lo que explica la fragmentación descrita, el nuevo Reglamento obliga a todos los Estados miembros a contar con uno, define un ámbito sectorial mínimo común de control obligatorio y refuerza el mecanismo de cooperación entre los Estados miembros y la Comisión. Con ello, la Unión transita desde un marco meramente habilitante y de coordinación hacia uno de armonización con un piso común vinculante. En particular, el reglamento revisado exige que todos los Estados miembros sometan a *screening* las inversiones extranjeras en, al menos, los siguientes sectores:

Tabla 2.2 - Sectores de control obligatorio de IED en la Unión Europea

Categoría	Contenido
Bienes de doble uso y equipo militar	Productos y tecnologías listados en el Reglamento (UE) 2021/821 y la Directiva 2009/43/CE
Tecnologías de importancia estratégica	Inteligencia artificial de uso general con relevancia en defensa o espacio; tecnologías cuánticas; semiconductores
Materias primas críticas	Bauxita, cobalto, cobre, litio, níquel, titanio y demás materiales listados en el Reglamento (UE) 2024/1252

Infraestructuras críticas	Entidades críticas en los sectores de energía, transporte e infraestructura digital
Infraestructura electoral	Sistemas de registro de votantes y sistemas de votación y escrutinio
Sistema financiero	Cámaras de compensación, depositarios centrales de valores, operadores de mercados regulados, operadores de sistemas de pago e instituciones sistémicamente importantes

Fuente: Elaboración propia a partir del Reglamento (UE) 2026/1386.

2.3 Alcance del mecanismo: sectorial versus transversal

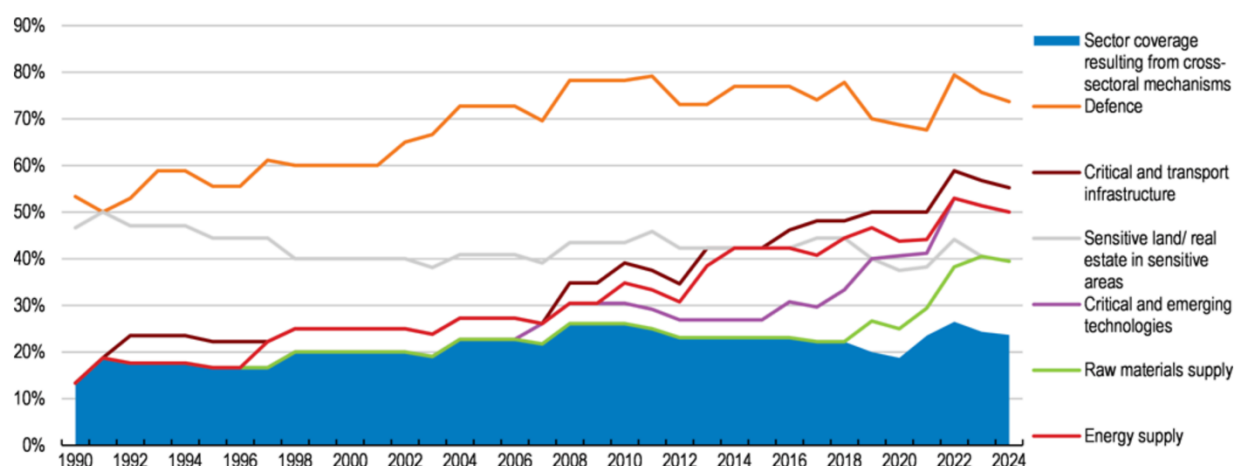
Una dimensión fundamental en el diseño de un mecanismo de *screening* es su alcance sectorial, es decir, si se aplica exclusivamente a sectores previamente definidos como estratégicos o si, por el contrario, tiene un carácter transversal y abarca la totalidad de la economía.

Los **mecanismos de carácter sectorial** se estructuran en torno a una lista cerrada de sectores considerados estratégicos y limitan el *screening* a transacciones que involucren empresas que operan en dichos ámbitos. Su principal ventaja radica en la mayor certeza jurídica que proporcionan a los inversores, quienes pueden anticipar si una operación estará sujeta a revisión. No obstante, presentan como limitación su relativa rigidez: la aparición de nuevas fuentes de riesgo —como el tratamiento de datos sensibles o el desarrollo de tecnologías emergentes— puede dejar obsoleta la cobertura del mecanismo si la lista sectorial no se actualiza con suficiente celeridad.

El concepto de “sector estratégico” carece de una definición universal y no se encuentra estáticamente determinado en el derecho internacional de inversiones. La evidencia recopilada por la UNCTAD muestra que cada país define soberanamente los sectores que considera sensibles, en función de su contexto geopolítico, su estructura productiva y su propia evaluación de riesgos (UNCTAD, 2023). Con todo, la experiencia comparada permite identificar una tendencia clara: el alcance sectorial de los mecanismos de *screening* ha experimentado una expansión progresiva, desde su foco inicial en el sector defensa hacia infraestructuras críticas y, más recientemente, hacia tecnologías emergentes y cadenas de suministro estratégicas.

En particular, las infraestructuras críticas comenzaron a incorporarse explícitamente en algunos esquemas desde principios de la década de 1990, especialmente en aquellos países donde no existían mecanismos de alcance general. Posteriormente, las tecnologías críticas y emergentes fueron reconocidas como una categoría diferenciada hacia fines de esa misma década. Más recientemente, sectores vinculados a la energía y a las materias primas han pasado a ser objeto creciente de *screening* (Figura 2.1).

Figura 2.1 – Cobertura sectorial de las políticas para gestionar las implicancias de seguridad de la inversión extranjera: Sector cubierto (proporción de economías que operan algún mecanismo en un año determinado)



Nota: Los gráficos muestran la ocurrencia agregada de la cobertura del sector indicado en las políticas de inversión relacionadas con intereses de seguridad nacional en un año determinado en los países miembros de la OECD. La legislación puede definir estos sectores en términos diferentes, y las agregaciones se realizaron para mejorar la legibilidad. El área gris muestra la proporción de mecanismos de alcance general en la economía que cubren los sectores indicados, pero que no los mencionan de forma específica.

Fuente: OECD (2025), *Economic Security in a Changing World*, Figura 5.4.

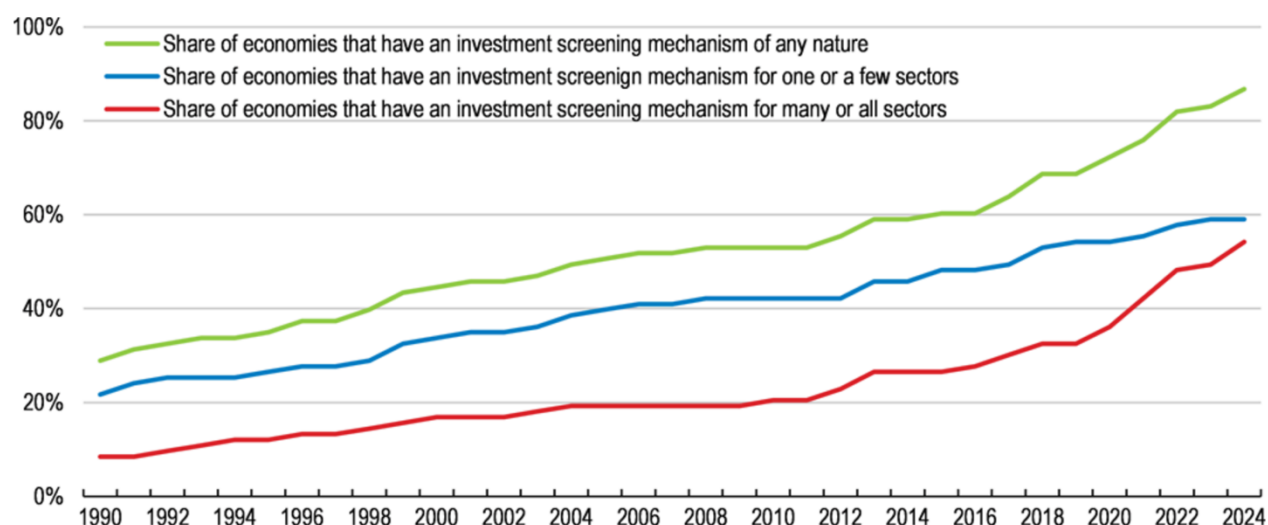
Si bien algunas de estas ampliaciones sectoriales responden a transformaciones estructurales de largo plazo —como la privatización de infraestructuras críticas—, otras reflejan respuestas a riesgos emergentes. Un ejemplo ilustrativo es la rápida incorporación de la infraestructura de salud y las biotecnologías al ámbito del *screening* en numerosas economías durante 2020, en el contexto de las interrupciones en el suministro de vacunas y equipos médicos asociadas a la pandemia de COVID-19 (OECD, 2020). Una dinámica análoga, aunque impulsada por la competencia estratégica y la transición energética, explica la incorporación más reciente de los minerales críticos: su condición de insumo esencial para tecnologías de defensa, digitales y de descarbonización ha llevado a varias jurisdicciones a someter a revisión las inversiones en estos activos. El Reglamento (UE) 2026/1386, por ejemplo, incluye las materias primas críticas, entre ellas el litio, dentro de su ámbito de control obligatorio (Reglamento (UE) 2024/1252).

Por su parte, los mecanismos de carácter transversal permiten someter a *screening* cualquier transacción, con independencia del sector económico involucrado, siempre que se cumplan los criterios de activación establecidos en la normativa. Esta configuración otorga mayor flexibilidad para abordar riesgos nuevos o difíciles de anticipar, aunque puede incrementar la incertidumbre para los inversores si dichos criterios no son suficientemente claros y predecibles.

En perspectiva comparada, se observa una evolución significativa en la arquitectura de estos mecanismos. Mientras que en décadas anteriores predominaban los esquemas sectoriales — limitados a uno o pocos sectores—, en la actualidad se han vuelto más frecuentes los mecanismos de carácter transversal o multisectorial. Esta tendencia, observable desde comienzos de la década de 1990, se ha intensificado en los últimos años y no se limita a los países miembros de la OECD (Figura 2.2).

La ampliación del alcance sectorial ha tenido implicancias relevantes en la composición de los sectores sujetos a *screening*. Hasta la década de 1990, las políticas se concentraban casi exclusivamente en industrias de defensa y en bienes raíces ubicados en zonas sensibles, generalmente a través de mecanismos de alcance restringido. Desde entonces, la cobertura sectorial se ha diversificado de manera sustantiva, incorporando progresivamente nuevos ámbitos vinculados a la seguridad económica.

Figura 2.2 - Difusión de las políticas de inversión relacionadas con intereses de seguridad nacional y ampliación de su ámbito de aplicación.



Nota: Los datos muestran los mecanismos de revisión de inversiones vigentes en un subconjunto de 61 economías

Fuente: OECD (2025), *Economic Security in a Changing World*, Figura 5.3.

2.4 Notificación: obligatoria versus voluntaria

Otra dimensión central en el diseño de un mecanismo de *screening* es la forma en que las transacciones llegan a conocimiento de la autoridad competente. En términos generales, pueden distinguirse dos modalidades principales, que en la práctica suelen combinarse.

La primera corresponde a la **notificación obligatoria** previa al cierre de la operación. Bajo este esquema, el inversor debe notificar la transacción a la autoridad antes de su materialización y abstenerse de ejecutarla hasta obtener una autorización expresa o hasta el vencimiento del plazo

legal de revisión. Este modelo maximiza la capacidad del Estado para intervenir de manera preventiva, evitando que transacciones potencialmente riesgosas se perfeccionen. Sin embargo, también implica una mayor carga regulatoria para los inversores y puede extender los plazos de cierre. Este es el modelo aplicado en el Reino Unido para los sectores sujetos a notificación obligatoria en virtud del National Security and Investment Act 2021 (NSI Act), así como en jurisdicciones como Francia y Japón (United States Studies Centre, 2025; DGT Francia, 2024). Estados Unidos, en cambio, se estructura sobre la modalidad opuesta (notificación voluntaria con revisión de oficio).

Recuadro 1 – Sectores de notificación obligatoria bajo el NSI Act del Reino Unido

El *National Security and Investment Act 2021* del Reino Unido establece un régimen de notificación obligatoria para transacciones que superan determinados umbrales de participación en 17 sectores definidos. Esta lista —establecida en el *Notifiable Acquisition Regulations* (NARs) de 2021— constituye uno de los ejemplos más detallados y transparentes de delimitación sectorial en el derecho comparado. Los sectores actualmente cubiertos son: materiales avanzados; robótica avanzada; inteligencia artificial; nuclear civil; comunicaciones; hardware de computación; proveedores críticos del gobierno; proveedores críticos de servicios de emergencia; autenticación criptográfica; infraestructura de datos; defensa; energía; tecnologías militares y de doble uso; tecnologías cuánticas; tecnología satelital y espacial; biología sintética; y transporte.

En marzo de 2026, el gobierno del Reino Unido publicó su respuesta a la consulta sobre la actualización de las NARs, anunciando su intención de introducir modificaciones relevantes. Entre ellas, la creación de anexos normativos autónomos (*schedules*) para semiconductores y minerales críticos, actualmente comprendidos dentro del sector de materiales avanzados; la incorporación del sector agua como nueva categoría independiente sujeta a notificación obligatoria; y ajustes en las definiciones de diversos sectores existentes, incluyendo inteligencia artificial, comunicaciones, infraestructura de datos y energía. La legislación secundaria necesaria para implementar estos cambios se prevé para el transcurso de 2026, por lo que la lista vigente de 17 sectores corresponde aún a la versión original de las NARs de 2021 hasta la aprobación de dichas modificaciones.

Fuente: HM Government (2021a); HM Government (2021b); HM Government (2026a); HM Government (2026b).

La segunda modalidad corresponde a la **notificación voluntaria** combinada con facultades de revisión de oficio. En este caso, el inversor puede optar por notificar la transacción con el objeto de obtener certeza regulatoria, mientras que la autoridad conserva la potestad de iniciar un proceso de *screening* por iniciativa propia, incluso respecto de operaciones ya perfeccionadas. Este

enfoque reduce la carga administrativa para transacciones que no plantean riesgos evidentes, pero introduce un grado de incertidumbre para aquellos inversores que deciden no notificar. Este es el esquema base del Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS), si bien la Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA) de 2018 introdujo obligaciones de declaración obligatoria para determinadas categorías de transacciones vinculadas a tecnologías críticas, infraestructuras críticas y datos sensibles de ciudadanos estadounidenses (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024).

En la práctica, numerosos países han abordado la tensión entre ambos modelos mediante esquemas híbridos. Estos combinan la notificación obligatoria en sectores o tipos de transacciones consideradas de mayor riesgo con facultades de revisión de oficio respecto de operaciones no notificadas que puedan plantear riesgos emergentes. El NSI Act del Reino Unido y el régimen alemán constituyen ejemplos representativos de este enfoque (US Studies Centre, 2025; BMWK, 2025).

Un elemento adicional que ha adquirido creciente relevancia es la capacidad de las autoridades para revisar transacciones no notificadas con posterioridad a su ejecución. En Estados Unidos, el CFIUS cuenta desde 2018, en virtud de FIRRMA, con una función específica de monitoreo destinada a identificar operaciones sujetas a su jurisdicción que no hayan sido notificadas. En el Reino Unido, el NSI Act faculta al gobierno para revisar transacciones no notificadas realizadas desde noviembre de 2020. Por su parte, en Australia, la reforma legislativa de 2020 —en vigor desde enero de 2021— introdujo un mecanismo de *call-in* que permite someter a *screening* inversiones ya perfeccionadas que no estaban sujetas a notificación obligatoria al momento de su realización (US Studies Centre, 2025; DFAT, 2024).

2.5 Arquitectura institucional: quién revisa las inversiones

Una de las dimensiones más relevantes en el diseño de un mecanismo de *screening* es su arquitectura institucional, es decir, la definición del organismo o conjunto de organismos responsables de recibir, evaluar y decidir sobre las transacciones sujetas a revisión. Esta elección no es neutral: incide directamente en la capacidad técnica del mecanismo, su credibilidad, su grado de independencia, la eficiencia del proceso y la confianza que genera entre los inversores.

La evidencia comparada muestra una significativa diversidad en los arreglos institucionales, que puede ordenarse según una decisión básica de diseño: apoyarse en una entidad preexistente o crear una nueva. La UNCTAD (2023), en su análisis de 29 países con mecanismos de screening, documenta que en más de la mitad de los casos la función recae en ministerios preexistentes con competencias en inversión, economía, industria, energía o comercio, y que una proporción menor la asigna a autoridades regulatorias también preexistentes. En el resto de las jurisdicciones se han establecido organismos ad hoc o unidades especializadas, creados específicamente para conducir

el proceso y gestionar los procedimientos asociados. En la gran mayoría de los casos, la autoridad responsable del screening recurre a la asesoría de otras agencias gubernamentales cuando la complejidad técnica de la transacción lo requiere.

Un rasgo estructural común a prácticamente todos los modelos es la participación de organismos de seguridad e inteligencia, ya sea como parte del proceso decisorio o, al menos, en instancias de consulta. La naturaleza transversal de la inversión extranjera implica la intervención de múltiples actores institucionales, incluyendo ministerios sectoriales, agencias regulatorias y entidades especializadas (UNCTAD, 2019). El Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) constituye el ejemplo paradigmático de este enfoque interinstitucional. Sus miembros plenos incluyen a los titulares del Tesoro —que ejerce la presidencia—, Justicia, Seguridad Nacional, Defensa, Estado, Comercio, Energía, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos y la Oficina de Política Científica y Tecnológica. Asimismo, el Director de Inteligencia Nacional y el Secretario de Trabajo participan como miembros ex officio no votantes, con funciones definidas por ley (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024).

Este patrón institucional refleja una tensión inherente al diseño del *screening*. Por una parte, la evaluación de inversiones con potenciales implicancias para la seguridad requiere acceso a información clasificada y capacidades analíticas que típicamente residen en organismos de seguridad e inteligencia. Por otra, la decisión final incorpora consideraciones de política económica, apertura a la inversión y relaciones internacionales, que exceden el ámbito de dichos organismos. La solución predominante en economías avanzadas ha sido la adopción de esquemas interinstitucionales que integran ambas dimensiones, usualmente bajo la coordinación de un ministerio o agencia con mandato económico (UNCTAD, 2023; OECD, 2025).

En el ámbito europeo, la evolución reciente del marco regulatorio refuerza esta lógica. La revisión del Reglamento de *screening* de la Unión Europea —actualmente en proceso de implementación— establece la obligación para los Estados miembros de contar con mecanismos nacionales de coordinación interinstitucional, así como con puntos de contacto formales para facilitar la cooperación con la Comisión Europea (Comisión Europea, 2024).

2.6 Procedimientos de revisión: etapas típicas del proceso

Más allá de la arquitectura institucional y de los criterios de activación, los mecanismos de *screening* se distinguen también por la forma en que estructuran el proceso de evaluación de las transacciones, desde su notificación hasta la decisión final. A pesar de la heterogeneidad institucional entre países, la evidencia comparada muestra una notable convergencia hacia esquemas procedimentales secuenciales, organizados en etapas claramente definidas. Estas etapas reflejan, en términos operativos, la lógica de evaluación progresiva del riesgo descrita en

las secciones anteriores: desde una verificación inicial de admisibilidad hasta un análisis sustantivo en profundidad cuando las circunstancias lo requieren.

El proceso típico de *screening* puede caracterizarse a partir de cuatro etapas principales, tomando como referencia el funcionamiento del Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS), uno de los sistemas más desarrollados y documentados en la materia.

Etapas 1 — Presentación y admisión

El proceso se inicia con la presentación de una notificación o declaración por parte del inversor. La autoridad competente verifica que la información proporcionada esté completa y que la transacción se encuentre dentro del ámbito de aplicación del mecanismo. En el caso del CFIUS, las partes pueden optar entre una declaración abreviada —sujeta a un plazo de evaluación de 30 días— o una notificación completa, que da inicio al procedimiento formal de revisión (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024).

Etapas 2 — Revisión preliminar (Fase I)

Una vez admitida la notificación, la autoridad realiza una evaluación inicial orientada a determinar si la operación plantea riesgos que ameriten un análisis más exhaustivo. La mayoría de las transacciones se resuelven en esta etapa. En el CFIUS, esta fase tiene una duración máxima de 45 días calendario desde la aceptación de la notificación como completa (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024).

Etapas 3 — Investigación en profundidad (Fase II)

Si en la fase preliminar se identifican riesgos que no pueden ser descartados con la información disponible, se inicia una segunda etapa de análisis en profundidad. Esta fase implica una recopilación más intensiva de información, la participación activa de agencias de seguridad e inteligencia y, en muchos casos, la negociación de medidas de mitigación con las partes involucradas. En el CFIUS, esta etapa tiene una duración máxima adicional de 45 días calendario, con posibilidad de extensión por 15 días en circunstancias extraordinarias, previa decisión del Secretario del Tesoro (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024).

Etapas 4 — Decisión final

Concluida la investigación, la autoridad dispone de tres cursos de acción: (i) autorizar la transacción sin condiciones; (ii) autorizarla sujeta a medidas de mitigación —tales como restricciones de acceso a información sensible, requisitos sobre la composición del directorio, obligaciones de suministro o mecanismos de monitoreo por terceros independientes—; o (iii) escalar la decisión a la autoridad política competente para una eventual prohibición. En el caso del CFIUS, la facultad

de bloquear una transacción recae en el Presidente de Estados Unidos, quien debe emitir su decisión dentro de un plazo de 15 días calendario desde la remisión del caso (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024).

En la práctica, la proporción de transacciones que culminan en una prohibición formal es reducida en la mayoría de las jurisdicciones. La experiencia de la Unión Europea, que dispone de una serie estadística oficial en la materia, ilustra este patrón con claridad (Tabla 2.3): la gran mayoría de las operaciones formalmente revisadas se autoriza sin condiciones, una fracción menor se aprueba con medidas de mitigación, y los bloqueos son excepcionales, en una distribución que se ha mantenido estable respecto de años anteriores (Comisión Europea, 2025).

Tabla 2.3 - Resultados del screening de IED formalmente revisado en la Unión Europea (2024, porcentaje de decisiones)

Resultado	Porcentaje
Autorizado sin condiciones	86%
Autorizado con condiciones o mitigación	9%
Bloqueado	1%
Retirado por las partes antes de la decisión	4%

Fuente: Elaboración propia a partir del Quinto Informe Anual de la Comisión Europea sobre el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión (Comisión Europea, 2025). **Nota:** los porcentajes se calculan sobre las operaciones formalmente revisadas para las que el Estado miembro reportó una decisión.

Un patrón equivalente se observa en las jurisdicciones de referencia fuera de la Unión Europea. Tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido los bloqueos son igualmente excepcionales y la vía predominante de intervención son las medidas de mitigación, aunque sus estadísticas no son directamente comparables por diferencias en la taxonomía y en los criterios de reporte (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024; US Studies Centre, 2025)."

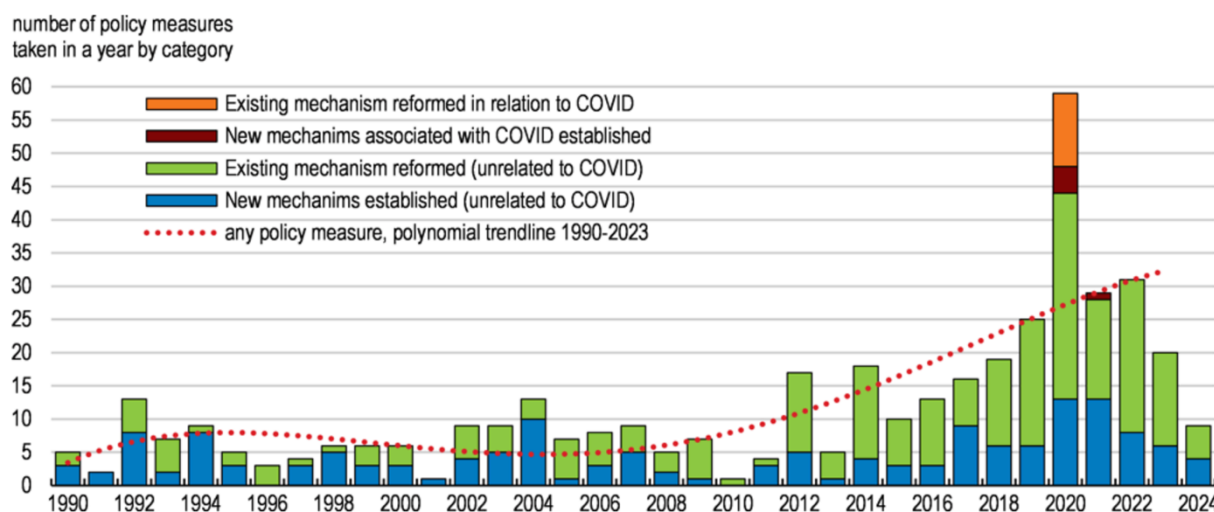
Este resultado no implica que los mecanismos de *screening* sean ineficaces. Por el contrario, una parte relevante de su impacto se materializa de manera indirecta: las expectativas regulatorias inducen a los inversores a modificar, condicionar o incluso abandonar determinadas transacciones antes de una decisión formal, anticipando posibles objeciones por parte de la autoridad.

3 Tendencias globales en la regulación de la inversión extranjera

En los últimos años, numerosos gobiernos han matizado una postura previamente caracterizada por una apertura casi incondicional a la inversión extranjera, a la luz de cambios en el entorno geopolítico y geoeconómico. En este contexto, se han introducido nuevas políticas orientadas a gestionar riesgos de seguridad asociados a la inversión y se han fortalecido de manera significativa los mecanismos existentes. Incluso países que hasta hace poco percibían una baja exposición a estos riesgos han comenzado a examinar con mayor detenimiento las implicancias de seguridad de determinadas operaciones de inversión extranjera (OECD, 2025).

Este proceso ha sido heterogéneo en su intensidad y alcance. Mientras algunas jurisdicciones han avanzado de manera decidida en la implementación de mecanismos de *screening*, otras han adoptado enfoques más graduales o cautelosos en la incorporación de herramientas para la gestión de riesgos de seguridad asociados a la inversión.

Figura 3.1 – Introducción y reforma de las políticas de inversión para salvaguardar los intereses de seguridad nacional



Nota: La muestra incluye 72 economías avanzadas, emergentes y en desarrollo. Puede contabilizarse más de una medida para un mismo país en un año. Un nuevo mecanismo o reforma se asocia con la pandemia del COVID-19 si el gobierno justificó explícitamente su introducción, al menos en parte, por la pandemia o sus efectos.

Fuente: OECD (2025), *Economic Security in a Changing World*, Figura 5.1.

De manera creciente, los riesgos asociados a la inversión extranjera ocupan un lugar central en las estrategias de seguridad nacional. Estas estrategias reflejan preocupaciones diversas, entre las que destacan la presencia de inversionistas extranjeros en ubicaciones sensibles —como zonas fronterizas o instalaciones estratégicas—, la adquisición de participaciones significativas en empresas que operan infraestructuras críticas y los riesgos asociados al acceso a datos sensibles. En este contexto, el capítulo 5 del informe *Economic Security in a Changing World* de la OECD

(2025) documenta la evolución de estas políticas en 72 economías y muestra que la actividad regulatoria en este ámbito ha alcanzado niveles históricamente sin precedentes. En particular, se observa un máximo en 2020, asociado a la pandemia de COVID-19, seguido de una segunda ola de reformas impulsada por la guerra de Rusia contra Ucrania a partir de 2022 (véase Figura 3.1).

Este capítulo analiza, en primer lugar, el origen y la expansión del *screening* como instrumento de política pública, examinando su difusión en distintas jurisdicciones a lo largo del tiempo. En segundo lugar, se centra en las tendencias observadas en las economías de la OECD, que constituyen el principal referente comparado para este análisis. Este enfoque resulta particularmente pertinente para el caso de Chile, cuya estrategia de desarrollo se ha basado históricamente en la apertura a la inversión extranjera y cuya institucionalidad económica presenta importantes puntos de contacto con los estándares y prácticas de dicho grupo de países. En este sentido, el análisis comparado de la experiencia de la OECD permite extraer lecciones relevantes para la evaluación y eventual diseño de instrumentos de *screening* en el contexto nacional

3.1 Origen y expansión del *screening* como instrumento de política

El *screening* de inversiones no es un instrumento reciente. Sus orígenes se remontan a la segunda mitad del siglo XX, cuando algunos países comenzaron a establecer controles sobre la entrada de capital extranjero motivados principalmente por consideraciones de defensa nacional. Sin embargo, hasta mediados de la década de 2000, estos mecanismos eran relativamente escasos, se concentraban en un número reducido de economías avanzadas y presentaban un alcance sectorial limitado.

Los dos mecanismos fundacionales de la experiencia comparada —el sistema estadounidense y el régimen australiano— fueron establecidos en 1975, aunque sobre la base de fundamentos conceptuales distintos. En Estados Unidos, el Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) fue creado mediante la Orden Ejecutiva 11858 del presidente Gerald Ford, con un mandato inicialmente acotado al monitoreo y análisis de la inversión extranjera, sin facultades para bloquear transacciones (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024). La expansión de la inversión japonesa en los años ochenta —en particular, el intento de adquisición de Fairchild Semiconductor por parte de Fujitsu— motivó la adopción de la Enmienda Exon-Florio en 1988, que otorgó al Presidente la facultad de bloquear adquisiciones extranjeras por razones de seguridad nacional tras revisión del CFIUS (Congressional Research Service, 2024). Este hito marcó la transición hacia un mecanismo con capacidad efectiva de intervención sobre transacciones individuales.

En Australia, la Foreign Acquisitions and Takeovers Act de 1975 se estructuró desde su origen en torno al concepto de “interés nacional”, un criterio más amplio que incorpora, además de la

seguridad, consideraciones relativas al empleo, la competencia, la recaudación fiscal y el medioambiente (DFAT, 2024). Esta diferencia fundacional entre el enfoque estadounidense — centrado en seguridad nacional— y el australiano —basado en interés nacional— estableció una distinción conceptual que continúa presente en el diseño comparado de los mecanismos de *screening*.

Hasta la década de 1990, estos instrumentos se orientaban casi exclusivamente a industrias de defensa y a bienes raíces en ubicaciones sensibles. El caso francés ilustra este patrón: la Ley n° 66-1008 de 1966 estableció un mecanismo de control de inversiones extranjeras enfocado en la protección de la industria de defensa, y solo a partir de 1999 se ampliaron las restricciones hacia ámbitos como la criptología y la interceptación de comunicaciones (DGT Francia, 2024). Durante los años noventa, el alcance sectorial comenzó a diversificarse gradualmente, con la incorporación de infraestructuras críticas y, hacia fines de la década, de tecnologías emergentes como categoría diferenciada (ver Figura 2.1). No obstante, los mecanismos existentes seguían siendo limitados en número y alcance, y no constituían aún un fenómeno regulatorio global (OECD, 2025).

Un punto de inflexión relevante en la evolución de estos mecanismos fue la controversia generada en 2006 por la propuesta de adquisición de la gestión de varios puertos comerciales en Estados Unidos por parte de Dubai Ports World. Si bien la operación había sido aprobada por el CFIUS, la fuerte oposición política llevó a su retiro voluntario. Este episodio evidenció limitaciones en términos de transparencia y supervisión, y condujo a la adopción del Foreign Investment and National Security Act de 2007 (FINSIA), que amplió el alcance del concepto de seguridad nacional, incorporó la revisión obligatoria de inversiones vinculadas a gobiernos extranjeros y fortaleció los mecanismos de rendición de cuentas ante el Congreso (Congressional Research Service, 2024).

En paralelo, comenzó a emerger una preocupación distinta, asociada al creciente protagonismo de fondos soberanos —particularmente de economías del Golfo Pérsico y de China— en la adquisición de activos estratégicos en economías avanzadas. Este fenómeno planteó interrogantes sobre la naturaleza comercial o estratégica de dichas inversiones y motivó respuestas coordinadas a nivel internacional. En 2008, la Comisión Europea propuso principios de transparencia y reciprocidad aplicables a estos actores (Comisión Europea, 2008), y en 2009 la OECD adoptó sus Guidelines for Recipient Country Investment Policies relating to National Security, estableciendo principios orientadores para el diseño de mecanismos de *screening* compatibles con la apertura a la inversión, tales como no discriminación, transparencia, predictibilidad, proporcionalidad y rendición de cuentas (OECD, 2009). Cabe destacar que estos desarrollos precedieron o fueron contemporáneos a la crisis financiera global de 2008, la cual, según la OECD (2025), tuvo un impacto limitado en la evolución inmediata de estos mecanismos.

La consolidación del *screening* como fenómeno regulatorio global se produjo a partir de 2014-2015, en un contexto marcado por el aumento de la inversión extranjera en sectores tecnológicos avanzados y por una creciente competencia geopolítica entre grandes potencias (OECD, 2025). En este período —y en los años inmediatamente posteriores— se implementaron reformas significativas en varias jurisdicciones de referencia. En Estados Unidos, la Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA) de 2018 amplió sustancialmente la jurisdicción del CFIUS, incorporando inversiones minoritarias en sectores sensibles y estableciendo obligaciones de notificación para determinadas transacciones (Departamento del Tesoro de EE.UU., 2024). En la Unión Europea, el Reglamento (UE) 2019/452 estableció un marco de cooperación entre los Estados miembros para el *screening* de IED (Comisión Europea, 2024). En Japón, la reforma de la Foreign Exchange and Foreign Trade Act (FEFTA) en 2019-2020 redujo los umbrales de notificación y amplió los sectores cubiertos (US Studies Centre, 2025).

La pandemia de COVID-19 actuó como un catalizador de una nueva ola de reformas. La OECD (2025) documenta que este período concentró el mayor número de cambios regulatorios en un lapso breve, reflejando preocupaciones por vulnerabilidades en las cadenas de suministro y por posibles adquisiciones oportunistas de activos estratégicos. En marzo de 2020, la Comisión Europea instó a los Estados miembros a utilizar plenamente sus mecanismos de *screening* y a establecerlos en caso de no contar con ellos (Comisión Europea, 2020). Según la UNCTAD (2023), entre 2020 y 2022 al menos 12 jurisdicciones adoptaron 25 medidas directamente vinculadas a la pandemia. Posteriormente, la guerra de Rusia contra Ucrania en 2022 introdujo una nueva dimensión geopolítica, acelerando la adopción y el fortalecimiento de estos mecanismos, particularmente en Europa (OECD, 2025).

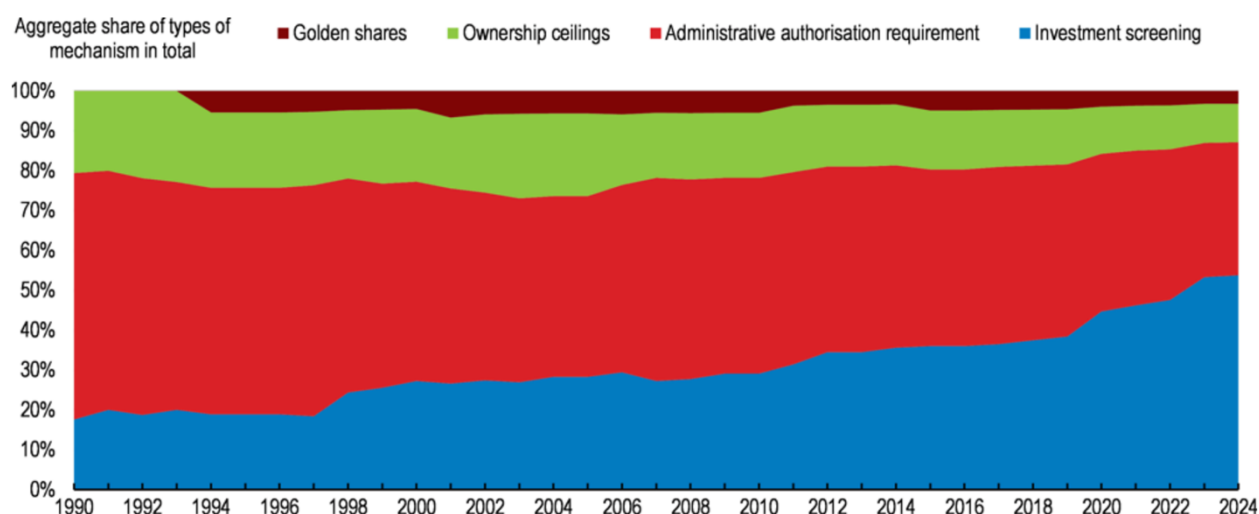
En este contexto, se consolidaron además reformas institucionales de gran alcance. En el Reino Unido, la entrada en vigor del National Security and Investment Act en 2022 estableció un régimen autónomo de *screening*, independiente del control de concentraciones, con notificación obligatoria en sectores sensibles (HM Government, 2021a; US Studies Centre, 2025). En la Unión Europea, el proceso de revisión del Reglamento de 2019 culminó en diciembre de 2025 con un acuerdo político que introduce la obligatoriedad de contar con mecanismos nacionales de *screening*, define un alcance sectorial mínimo común y refuerza la coordinación entre Estados miembros y la Comisión (Comisión Europea, 2024).

3.2 El *screening* en las economías de la OECD: estado actual

Un rasgo distintivo de la evolución reciente del *screening* en las economías de la OECD es el cambio en el tipo de instrumentos utilizados para gestionar las implicancias de seguridad de la inversión extranjera. La OECD (2025) documenta que, hasta bien entrada la década de 1990, las autorizaciones administrativas previas y los límites a la participación accionaria extranjera

representaban conjuntamente cerca de tres cuartas partes de los mecanismos en operación. Sin embargo, las reformas regulatorias de la última década han revertido esta distribución: el *screening* caso a caso se ha convertido en el instrumento predominante, desplazando a los mecanismos de control estructural que anteriormente dominaban (véase Figura 3.2).

Figura 3.2 – Frecuencia relativa de los mecanismos para gestionar las implicancias de seguridad de la inversión extranjera.



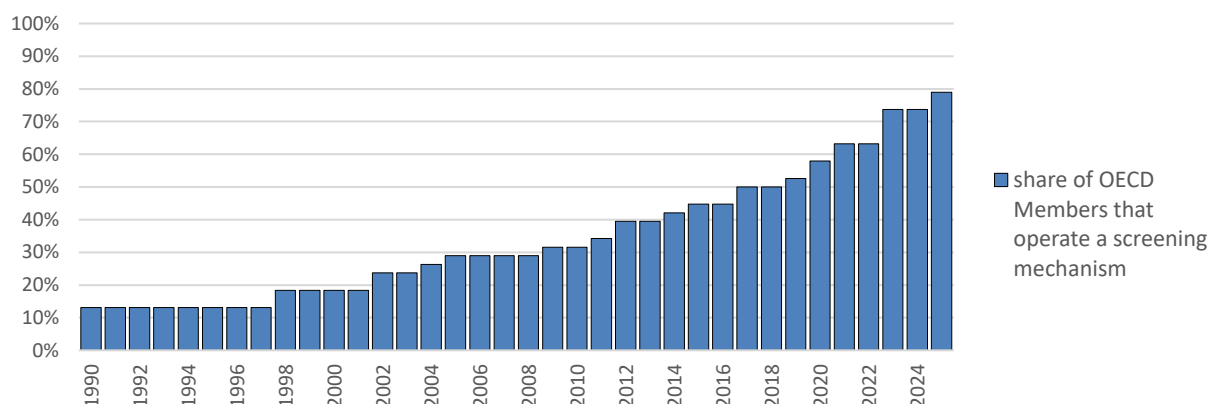
Nota: Datos para los países miembros de la OECD que muestran la frecuencia relativa de los enfoques, contabilizando los mecanismos individuales por separado; “100%” corresponde al número total de mecanismos distintos de una de las cuatro categorías vigentes en un año determinado. Una misma economía puede contar con varios mecanismos simultáneamente.

Fuente: OECD (2025), *Economic Security in a Changing World*, Figura 5.2.

La expansión de estos mecanismos ha sido igualmente significativa en términos de cobertura geográfica. Entre 1990 y 2025, la proporción de economías de la OECD que cuentan con un mecanismo operativo de *screening* pasó de aproximadamente un 10% a cerca de un 80%, reflejando la consolidación de este instrumento como estándar regulatorio en el grupo (véase Figura 3.3).

El alcance sectorial de estos mecanismos también ha experimentado una transformación profunda. Según la OECD (2025), hasta la primera mitad de los años noventa las políticas se concentraban casi exclusivamente en la industria de defensa y en bienes raíces ubicados en zonas sensibles. Posteriormente, la infraestructura crítica fue incorporada de manera explícita, seguida por la inclusión de tecnologías críticas y emergentes hacia fines de esa década. Más recientemente, el perímetro regulatorio se ha ampliado nuevamente para incluir sectores como salud e infraestructura sanitaria —en parte como respuesta a la pandemia—, así como energía y materias primas críticas.

Figura 3.3 – Porcentaje de países de la OECD que cuenta con mecanismos de *screening* (1990-2025)



Nota: Datos relativos a los mecanismos de control de inversiones vigentes en las economías de la OECD. Datos para 2025 a mayo.

Fuente: OECD (2026).

Un desarrollo particularmente reciente es la incorporación de la resiliencia de las cadenas de suministro como factor de riesgo en la evaluación de inversiones. Esto implica que las autoridades no solo analizan la naturaleza del activo o sector involucrado, sino también los efectos potenciales de una transacción sobre la concentración de propiedad o control en eslabones críticos de dichas cadenas (OECD, 2025).

En paralelo, los indicadores agregados sugieren un cambio en la orientación de las políticas. El índice de restrictividad de la OECD (FDIRRI) registró en 2024, por primera vez desde 2018, un aumento en el nivel agregado de restrictividad, impulsado principalmente por nuevas medidas de *screening* en sectores como energía, minerales críticos y servicios financieros (OECD, 2025). Este resultado refleja una tensión creciente entre dos tendencias que han coexistido en los últimos años: por un lado, la liberalización general de los regímenes de inversión extranjera y, por otro, el endurecimiento selectivo de los controles asociados a la seguridad nacional.

Finalmente, en el período más reciente ha comenzado a emerger una dimensión adicional del *screening*, aún incipiente, pero conceptualmente relevante: la vigilancia de las inversiones salientes hacia economías consideradas de riesgo en tecnologías sensibles. En enero de 2025, la Comisión Europea adoptó una recomendación no vinculante instando a los Estados miembros a revisar este tipo de inversiones en áreas como semiconductores, inteligencia artificial y computación cuántica. Este desarrollo sugiere una ampliación del concepto de seguridad económica más allá del control de la inversión entrante, incorporando también consideraciones sobre la proyección externa del capital (Comisión Europea, 2024).

3.3 Factores que han impulsaron la expansión

La expansión de los mecanismos de *screening* documentada en las secciones anteriores responde a una combinación de factores estructurales y coyunturales, más que a una causa única. En conjunto, estos elementos han contribuido a consolidar este instrumento como una herramienta central de política pública en materia de inversión extranjera.

El primero —y probablemente más determinante— es la intensificación de la competencia estratégica entre grandes potencias. El ascenso de China como inversor global, con creciente presencia en sectores de tecnología avanzada e infraestructura crítica, actuó como un detonante clave del endurecimiento de estos mecanismos desde la segunda mitad de la década de 2010. Bencivelli et al. (2023) muestran que los países geopolíticamente alineados con Estados Unidos tienden a adoptar mecanismos más estrictos, y que el sentimiento negativo hacia la Iniciativa de la Franja y la Ruta se correlaciona con mayores niveles de restrictividad. No obstante, estos mecanismos no discriminan formalmente por país de origen, sino que se basan en criterios funcionales de riesgo.

Un segundo factor es la expansión del concepto de seguridad nacional, que ha incorporado ámbitos antes ajenos al *screening*, como tecnologías emergentes —inteligencia artificial, semiconductores y computación cuántica—, datos sensibles, infraestructura digital y cadenas de suministro críticas (UNCTAD, 2023; OECD, 2025). Esta ampliación ha extendido el perímetro regulatorio, destacando especialmente la incorporación de sectores vinculados a la resiliencia de cadenas de suministro —energía, materias primas críticas y salud— (OECD, 2025).

Un tercer elemento es el aumento de la inversión proveniente de empresas estatales y fondos soberanos, que ha intensificado las preocupaciones sobre la coexistencia de objetivos comerciales y estratégicos. En respuesta, varios países han incorporado el control estatal como criterio de activación de revisiones obligatorias o de mayor escrutinio, reflejando un perfil de riesgo diferenciado respecto del capital privado (UNCTAD, 2019; OECD, 2025).

Finalmente, factores coyunturales han actuado como catalizadores de reformas ya en discusión. La pandemia de COVID-19 evidenció vulnerabilidades en sectores críticos, mientras que la guerra de Rusia contra Ucrania reactivó preocupaciones de seguridad, especialmente en energía e infraestructura. Ambos eventos aceleraron la adopción y el endurecimiento de estos mecanismos, consolidando el *screening* como respuesta estándar frente a riesgos de vulnerabilidad estratégica (UNCTAD, 2023; OECD, 2025).

4 Impactos Económicos, Evidencia Empírica y Debate Crítico

La evidencia empírica sobre el impacto de los mecanismos de *screening* de IED es relativamente escasa, reciente y metodológicamente compleja. Estos mecanismos son en su mayoría de adopción reciente, sus decisiones suelen ser confidenciales y resulta difícil aislar su efecto de otros determinantes de los flujos de inversión.

Con todo, la literatura disponible permite sostener una idea central: no existe evidencia de que el *screening*, cuando está bien diseñado, deprima sistemáticamente los flujos de IED. El riesgo económico relevante no radica en el instrumento en sí, sino en su diseño, en particular cuando este introduce incertidumbre regulatoria. Sobre esta base, este capítulo examina la evidencia empírica disponible y discute las condiciones bajo las cuales estos mecanismos pueden compatibilizar objetivos de seguridad con la apertura a la inversión extranjera.

4.1 ¿El *screening* reduce la IED? Evidencia, límites y una distinción necesaria

La evaluación del impacto del *screening* sobre los flujos de IED requiere partir de una distinción conceptual fundamental: la diferencia entre restricciones discriminatorias a la inversión extranjera y mecanismos de *screening* por razones de seguridad nacional.

El estudio de Mistura y Roulet (2019) constituye la referencia empírica más citada sobre restricciones formales a la IED. A partir de un modelo de gravedad para 60 economías entre 1997 y 2016, estiman que una liberalización equivalente a un 10% del índice FDIRRI podría aumentar los stocks bilaterales de IED en torno a un 2,1%, con efectos mayores en servicios. Sin embargo, este resultado se refiere exclusivamente a restricciones discriminatorias entre inversores nacionales y extranjeros. El *screening* por razones de seguridad nacional —objeto de este trabajo— está explícitamente excluido del índice, por lo que estos resultados no son extrapolables (OECD, 2024).

La evidencia específica sobre *screening* es más limitada. El estudio de Bencivelli et al. (2023) construye un índice comparable de restrictividad y concluye que no existe una correlación sistemática entre mayor restrictividad y menor atractivo para la inversión extranjera. De hecho, algunos países con mecanismos más estrictos continúan siendo receptores relevantes de IED.

Asimismo, la evidencia muestra que el uso de medidas extremas es poco frecuente. Las tasas de bloqueo formal son inferiores al 1% en la Unión Europea y en la mayoría de los países con datos disponibles, mientras que en Estados Unidos los bloqueos son excepcionales. Una proporción relevante de transacciones es modificada, condicionada o retirada durante el proceso de revisión, lo que sugiere que el mecanismo opera principalmente a través de ajustes ex ante más que mediante prohibiciones formales (UNCTAD, 2023; OECD, 2025).

Si bien estos resultados no permiten establecer relaciones causales robustas —dado que el *screening* es solo uno de múltiples determinantes de la IED—, sí permiten descartar la hipótesis de un efecto contractivo sistemático. En cambio, la literatura converge en que los efectos dependen críticamente del diseño del mecanismo.

Desde esta perspectiva, el principal riesgo económico no es la existencia del *screening*, sino su diseño deficiente. La literatura identifica tres líneas de preocupación interrelacionadas.

La primera es el riesgo de proteccionismo encubierto. La OECD advierte que marcos excesivamente amplios o poco definidos pueden desincentivar inversiones que no plantean riesgos de seguridad y, en algunos casos, reforzar tensiones geopolíticas (OECD, 2024). Asimismo, existe evidencia de que ciertas jurisdicciones aplican mayor escrutinio a inversores provenientes de países considerados de mayor riesgo, lo que, aun cuando no se explicita formalmente, puede generar cuestionamientos en términos de no discriminación.

La segunda es el denominado *chilling effect*. La mera posibilidad de revisión —especialmente en contextos de criterios vagos o discrecionales— puede desalentar inversiones legítimas antes de que sean notificadas. En este sentido, la incertidumbre regulatoria opera como un canal independiente de impacto sobre la IED (UNCTAD, 2023; Chatham House, 2022).

La tercera, y más robusta empíricamente, es la relación entre incertidumbre de política y flujos de inversión. Jardet, Jude y Chinn (2023) muestran que mayores niveles de incertidumbre —especialmente a nivel global— tienen efectos negativos significativos sobre la IED, con efectos no lineales cuando dicha incertidumbre es persistente. En el contexto del *screening*, esto sugiere que mecanismos poco claros no solo afectan transacciones específicas, sino que contribuyen a un entorno más amplio de incertidumbre que impacta la inversión.

En conjunto, estas tres líneas convergen en una conclusión clara: el problema no es el *screening* como instrumento, sino el diseño que genera incertidumbre evitable.

4.2 De la evidencia al diseño: las condiciones que hacen la diferencia

Si el impacto económico del *screening* depende de su diseño, la cuestión central es qué características permiten compatibilizar objetivos de seguridad con la apertura a la inversión. La evidencia revisada, junto con los principios de la OECD (2009), permite identificar cuatro condiciones clave.

La primera es la precisión en el alcance. Los mecanismos más efectivos definen claramente qué transacciones están sujetas a revisión y bajo qué criterios se evalúan. Ejemplos como el NSI Act del Reino Unido o FIRRMA en Estados Unidos muestran que una delimitación específica reduce la incertidumbre sin limitar la capacidad de intervención.

La segunda es la transparencia procedimental, en particular la existencia de plazos vinculantes. Sistemas como el CFIUS, con etapas claramente definidas y límites temporales, ofrecen certidumbre a los inversores y permiten integrar el proceso de revisión en la planificación de las transacciones.

La tercera es la proporcionalidad en la respuesta. La baja tasa de bloqueos refleja que los sistemas más desarrollados privilegian medidas de mitigación por sobre la prohibición. El bloqueo aparece como una herramienta de último recurso, lo que permite gestionar riesgos sin interrumpir innecesariamente la inversión.

La cuarta es la capacidad institucional. La evaluación de riesgos complejos requiere acceso a información especializada y coordinación interinstitucional. La ausencia de estas capacidades no solo reduce la efectividad del mecanismo, sino que aumenta el riesgo de decisiones inconsistentes o discrecionales.

En síntesis, la evidencia sugiere que el *screening* no constituye, en sí mismo, una barrera a la inversión extranjera. Su impacto depende de la calidad de su diseño: un alcance claro, procedimientos predecibles, respuestas proporcionales y capacidades institucionales robustas son condiciones necesarias para que el mecanismo cumpla su objetivo sin generar efectos inhibidores sobre la IED.

Recuadro 4.1 – Los cinco principios de la OECD (2009)

La Recomendación del Consejo de la OECD sobre Directrices para las Políticas de Inversión de Países Receptores en relación con la Seguridad Nacional (OECD/LEGAL/0372, 2009) establece cinco principios para el diseño de mecanismos de *screening*: no discriminación, transparencia y previsibilidad, proporcionalidad regulatoria, rendición de cuentas, y evaluación rigurosa del riesgo basada en las circunstancias específicas de cada país.

Fuente: OECD (2009). *Recommendation of the Council on Guidelines for Recipient Country Investment Policies relating to National Security* (OECD/LEGAL/0372).

5 Marco Institucional de Inversión Extranjera en Chile

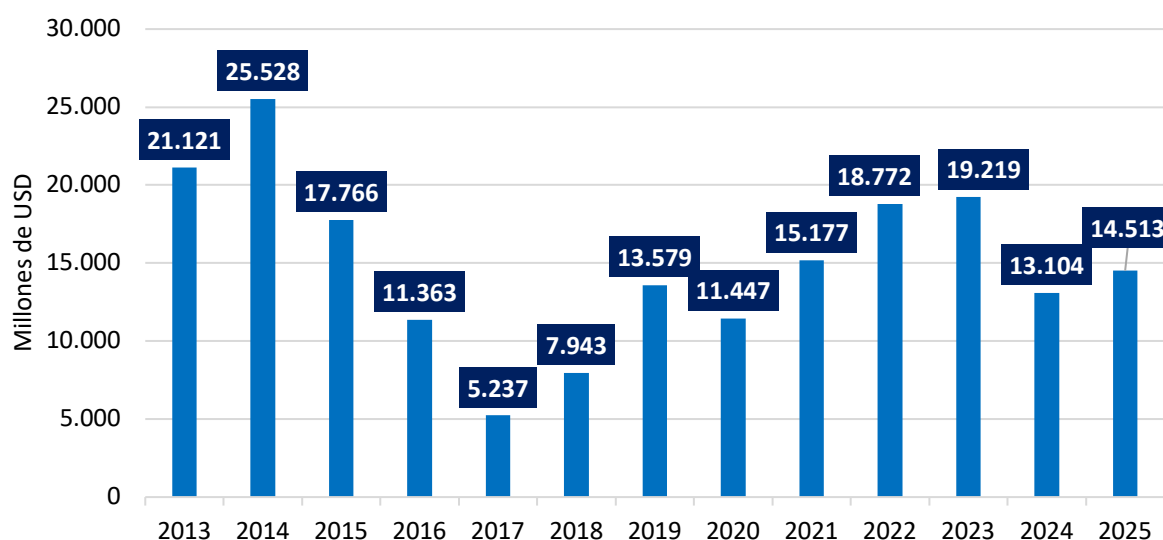
5.1 Política histórica de apertura a la inversión extranjera

Chile ha construido, durante las últimas cinco décadas, una de las economías más abiertas a la inversión extranjera en América Latina, sobre la base de dos principios que han mostrado una notable continuidad: la no discriminación entre inversores nacionales y extranjeros, y la estabilidad y predictibilidad del marco regulatorio. Esta orientación no solo ha estructurado la política económica, sino que ha definido la inserción internacional del país, reflejándose en su ingreso a la OECD el 7 de mayo de 2010 como primer miembro sudamericano, así como en niveles de restrictividad a la IED sistemáticamente inferiores al promedio de dicha organización (OECD, 2025).

Asimismo, la extensa red de acuerdos comerciales y de protección de inversiones suscritos por Chile constituye una manifestación concreta de esta estrategia de apertura, posicionándolo como uno de los países con mayor número de Tratados de Libre Comercio (TLC) vigentes a nivel global.

Este marco institucional ha tenido un correlato directo en el comportamiento de los flujos de inversión extranjera hacia el país, los que han mostrado una dinámica robusta incluso en un contexto internacional menos favorable.

Figura 5.1 – Flujos netos de inversión extranjera directa en Chile (2013–2025, millones de USD)



Nota: Cifras revisadas por el Banco Central de Chile en marzo de 2026.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Chile (2026).

Según cifras revisadas del Banco Central de Chile (2026), el flujo neto de IED alcanzó US\$19.219 millones en 2023 —el nivel más alto desde el ciclo del boom minero de 2013–2014—, seguido de US\$13.104 millones en 2024 y US\$14.513 millones en 2025. En perspectiva, el promedio anual del

último quinquenio asciende a US\$16.157 millones, un 63% superior al registrado en el período 2016–2020, todo ello en un contexto global caracterizado por la contracción de los flujos de inversión extranjera.

Más allá de la evolución de los flujos, una dimensión clave para comprender la inserción de Chile en los mercados internacionales de capital es la composición del stock de inversión extranjera directa por país de origen, que permite identificar patrones más estructurales de vinculación económica.

El dato más reciente disponible por país de origen corresponde a 2024, año en que el stock de IED pasiva alcanzó US\$191.204 millones, reflejando una estructura de inversionistas altamente concentrada en economías avanzadas y socios tradicionales (Banco Central, 2026)².

Figura 5.2 – Principales países de origen del stock de inversión extranjera directa en Chile (2024, millones de USD)



Nota: Estados Unidos incluye inversiones canalizadas a través de Puerto Rico.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Chile (2026).

El desglose por país muestra el predominio de inversionistas provenientes de Canadá, con fuerte presencia en el sector minero, seguido por Estados Unidos, Países Bajos y España. La lista de los principales inversionistas la completan, entre otros, Colombia y Brasil, evidenciando también una

² Considerando el componente asignado por país (US\$191.204 millones) y el no asignado a jurisdicciones específicas (US\$94.586 millones), el stock total de IED pasiva alcanzó US\$285.790 millones en 2024 (Banco Central de Chile, 2026).

participación relevante de capitales regionales. Un elemento llamativo de esta distribución es la ausencia de China entre los principales países de origen del stock, pese a su creciente protagonismo como inversor en sectores estratégicos del país. Esta aparente paradoja se explica, en parte, por la forma en que se canaliza la inversión: una fracción muy significativa del stock no se asigna a una jurisdicción específica de origen, sino que ingresa a través de terceros países o vehículos de inversión intermedios. En 2024, este componente no asignado ascendió a US\$94.586 millones, equivalente a cerca de un tercio del stock total de IED pasiva. En consecuencia, las estadísticas por país de origen tienden a subestimar la exposición efectiva a inversionistas de determinadas procedencias, incluida China, cuyas operaciones más relevantes en Chile, descritas en detalle en el capítulo 6, no siempre se reflejan como tales en la composición del stock por país.

En conjunto, estos antecedentes no solo dan cuenta de la magnitud de los flujos de inversión hacia Chile, sino también de la persistencia de un patrón de inserción internacional basado en la confianza de inversionistas extranjeros en la estabilidad institucional del país. Esta combinación —apertura sostenida, estabilidad regulatoria y diversificación relativa de los orígenes de inversión— constituye el punto de partida para analizar el marco institucional vigente y sus limitaciones, en particular en lo que respecta a la ausencia de mecanismos de revisión estratégica de la inversión extranjera.

5.2 Marco institucional vigente: Ley 20.848 e InvestChile

El marco legal vigente en materia de inversión extranjera está definido por la Ley N° 20.848, publicada el 25 de junio de 2015, que derogó el Decreto Ley N° 600 y puso término a la suscripción de nuevos contratos bajo ese régimen desde el 1 de enero de 2016.

La ley establece un régimen general basado en derechos, no en autorizaciones. En particular, consagra tres garantías fundamentales para el inversionista extranjero: acceso al mercado cambiario formal para liquidar u obtener divisas, derecho a remesar al exterior el capital y utilidades generadas, y no discriminación arbitraria respecto del régimen jurídico aplicable a las inversiones nacionales. La ley define como inversión extranjera directa sujeta a la Ley 20.848 aquella que implica una transferencia de capital desde el exterior de al menos US\$5 millones o la adquisición de al menos el 10% de una empresa chilena, criterios que operan de manera alternativa (Art. 2).

En el plano institucional, la ley creó InvestChile como sucesora legal del Comité de Inversiones Extranjeras (CIE). Se trata de un servicio público descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que se relaciona con el Presidente de la República a través del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. Su mandato es explícitamente proactivo: atraer inversión, generar información, asistir a inversionistas y actuar como punto de coordinación con el aparato público.

InvestChile opera bajo la supervisión de un Comité de ministros para el Fomento y Promoción de la Inversión Extranjera, presidido por el Ministro de Economía e integrado por el Ministro de Hacienda y aquellos ministros que el Presidente determine mediante decreto supremo (Ley 20.848, arts. 12–15). Esta estructura refleja una lógica de coordinación política de alto nivel, aunque orientada exclusivamente a la promoción y facilitación de inversiones.

Este marco institucional no contempla ningún mecanismo de revisión de inversiones por razones de seguridad nacional, orden público o interés estratégico. InvestChile carece de facultades para evaluar, condicionar o bloquear transacciones por razones que vayan más allá del cumplimiento de la normativa general vigente. Ello no constituye una diferencia con el instrumento que lo antecedió: el DL600 tampoco era un mecanismo de revisión estratégica, como se explica en la sección siguiente. La Ley 20.848 define derechos del inversor y fomenta la atracción de capital, pero no otorga herramientas de revisión estratégica al Estado (Ley 20.848; OECD, 2025).

5.3 El DL600 y sus lecciones para el debate actual

El instrumento: qué era y cómo funcionaba

El Decreto Ley N° 600, dictado el 13 de julio de 1974, fue durante más de cuatro décadas el instrumento central de la relación entre el Estado chileno y los inversores extranjeros. Su núcleo consistía en la posibilidad de suscribir un contrato de inversión extranjera con el Estado de Chile, con carácter de contrato-ley, no modificable unilateralmente, mediante el cual se otorgaban derechos y garantías al inversionista a cambio de compromisos de inversión.

Se trataba de un régimen estrictamente voluntario. Los inversionistas que cumplían ciertos requisitos podían solicitar la suscripción de este contrato al Comité de Inversiones Extranjeras (CIE), pero no estaban obligados a hacerlo. De hecho, quienes no se acogían al DL600 podían igualmente internar capitales a través del Capítulo XIV del Compendio de Normas de Cambios Internacionales del Banco Central de Chile, alternativa que con el tiempo se transformó en la vía predominante.

Para aquellos inversionistas que optaban por el DL600, el régimen ofrecía un conjunto de garantías relevantes:

- Acceso al mercado cambiario formal para liquidar divisas y remesar capital y utilidades
- Invariabilidad tributaria —su principal atributo—, que permitía fijar la tasa del impuesto a la renta en un 42% por un período de 10 años, extensible hasta 20 años en el caso de inversiones industriales o extractivas iguales o superiores a US\$50 millones;

- Invariabilidad respecto de otras cargas específicas, como las patentes mineras (DL600, arts. 7–10).

La invariabilidad tributaria operaba como una garantía contractual bilateral: el Estado se comprometía a no modificar unilateralmente el régimen tributario aplicable durante la vigencia del contrato.

El Comité de Inversiones Extranjeras bajo el DL600

El organismo encargado de administrar este régimen era el Comité de Inversiones Extranjeras (CIE), una persona jurídica de derecho público, funcionalmente descentralizada y con patrimonio propio, que se relacionaba con el Presidente de la República a través del Ministerio de Economía (DL600, art. 12).

Su integración estaba definida por ley (DL600, art. 13) e incluía al Ministro de Economía, quien lo presidía; el Ministro de Hacienda; el Ministro de Relaciones Exteriores; y el Presidente del Banco Central de Chile. A ellos se sumaba, cuando correspondía, el ministro sectorial competente según la naturaleza de la inversión.

El CIE cumplía esencialmente funciones de contratación y resguardo de garantías, no de promoción ni de evaluación estratégica. Su rol principal era representar al Estado en la suscripción de los contratos de inversión extranjera bajo el DL600, formalizados mediante escritura pública. En los casos que no requerían acuerdo del pleno del Comité, el Vicepresidente Ejecutivo podía suscribir los contratos, además de emitir los certificados necesarios para acceder al mercado cambiario formal (DL600, arts. 3 y 4).

Es fundamental precisar que el CIE no constituía un mecanismo de *screening*. No tenía facultades para bloquear, condicionar o revisar inversiones por razones de seguridad nacional, competencia o interés estratégico. Su función se limitaba a verificar el cumplimiento de los requisitos para acceder al régimen voluntario de garantías del DL600, sin afectar en modo alguno la posibilidad de invertir por otras vías.

Por qué fue derogado

El DL600 fue derogado a partir del 1 de enero de 2016 mediante el artículo 9° de la Ley N° 20.780 de Reforma Tributaria, publicada el 29 de septiembre de 2014. El Mensaje de la Ley N° 20.848 justificó esta decisión señalando que el estatuto había sido concebido en un contexto histórico distinto, en el que era necesario ofrecer un marco especial de estabilidad para atraer inversión extranjera, condición que hacia 2014 ya no se consideraba necesaria (BCN, 2015).

Durante la discusión legislativa se identificaron, además, cuatro razones complementarias: (i) la pérdida de relevancia del DL600 como instrumento preferido, dado el uso mayoritario del Capítulo XIV; (ii) la consolidación de la estabilidad económica y política del país, que hacía innecesario un régimen excepcional; (iii) la existencia de una extensa red de tratados internacionales que ya proveían protección suficiente a los inversionistas; y (iv) la recomendación de la OECD de transitar hacia un modelo proactivo de promoción de inversiones, en lugar de uno basado en la suscripción de contratos (BCN, 2015; Cámara de Diputados, 2015).

5.4 El primer paso legislativo, en 2026: Boletín N° 18.105-05

Origen y contenido del proyecto de ley

El 3 de marzo de 2026 ingresó al Senado el Boletín N° 18.105-05, correspondiente a un proyecto de ley iniciado en moción por los senadores Manuel José Ossandón, Alejandro Kusanovic, Javier Macaya y Kenneth Pugh. La iniciativa propone modificar la Ley N° 20.848 con el objetivo de incorporar un mecanismo de revisión estratégica aplicable a inversiones extranjeras en sectores sensibles o de relevancia sistémica para el Estado.

El contexto inmediato que dio origen al proyecto fue la controversia en torno a la adjudicación de un contrato para el tendido de un cable submarino de telecomunicaciones a una empresa de origen chino, lo que reactivó el debate público sobre la ausencia de herramientas legales para evaluar inversiones con potencial impacto en la seguridad nacional o la soberanía digital. Con todo, la propuesta no se limita a este caso específico: sus autores han planteado que el mecanismo debe tener un alcance general, aplicable a inversiones extranjeras con independencia del país de origen.

Elementos centrales del proyecto

La fundamentación del proyecto identifica correcta y explícitamente un vacío en el marco vigente. En particular, reconoce que ciertas adquisiciones o participaciones societarias pueden generar efectos que trascienden la lógica estrictamente económica, alcanzando ámbitos como la seguridad nacional, sin que exista actualmente un mecanismo específico para su evaluación. Sobre esa base, la propuesta contempla los siguientes elementos principales:

- La incorporación a la Ley N° 20.848 de un procedimiento excepcional y reglado de revisión estratégica aplicable a inversiones extranjeras en sectores estratégicos, infraestructura crítica o activos cuya afectación pudiera comprometer intereses del Estado.
- El resguardo del debido proceso administrativo del inversionista, junto con la prohibición de discriminación arbitraria entre inversionistas nacionales y extranjeros.

- La facultad de la autoridad competente para imponer medidas necesarias y proporcionales destinadas a mitigar riesgos identificados en la inversión.
- La ausencia de definición respecto de la autoridad encargada de llevar a cabo la revisión, lo que constituye una de las principales limitaciones estructurales del proyecto en su formulación actual.

Limitaciones institucionales y perspectivas

La omisión de la autoridad competente no es un aspecto menor. En el debate parlamentario se ha planteado como alternativa el Consejo Interministerial de Inteligencia —integrado por representantes de los Ministerios del Interior, Relaciones Exteriores, Defensa y Seguridad Pública—; sin embargo, extender sus atribuciones a la revisión vinculante de inversiones privadas implicaría una ampliación significativa de su mandato institucional.

Más aún, la definición de una autoridad con facultades para revisar y eventualmente condicionar inversiones constituye una materia de iniciativa exclusiva del Ejecutivo, lo que limita la capacidad de una moción parlamentaria para completar el diseño institucional del mecanismo. En la práctica, ello implica que cualquier avance sustantivo en esta materia requerirá necesariamente la participación del gobierno.

El Boletín N° 18.105-05 constituye, hasta ahora, la única iniciativa legislativa explícitamente orientada a incorporar un mecanismo de *screening* en el ordenamiento jurídico chileno³. Su relevancia no radica únicamente en su contenido —aún incompleto—, sino en lo que revela en términos institucionales: el reconocimiento de que el marco vigente presenta un vacío en materia de revisión estratégica de la inversión extranjera. En este sentido, el debate ha comenzado a transitar desde el diagnóstico hacia la formulación de propuestas concretas de política pública.

³ A la fecha de este documento, el proyecto se encontraba en proceso de asignación a comisión para el inicio de su tramitación legislativa.

6 Consideraciones para el diseño de un mecanismo de *screening*

6.1 El problema que el mecanismo busca resolver

Como se documentó en el capítulo anterior, Chile carece de un instrumento institucional que permita evaluar si una inversión extranjera en sectores sensibles plantea riesgos para la seguridad nacional, el orden público o la continuidad de servicios esenciales, más allá de los riesgos de competencia que la Fiscalía Nacional Económica (FNE) está mandatada a revisar. Este vacío no es meramente teórico: se ha manifestado en una serie de episodios recientes que ilustran, con creciente claridad, los límites del marco vigente.

Los episodios mencionados en la introducción permiten ilustrar, con mayor detalle, el tipo de operaciones que un mecanismo de screening buscaría evaluar y las consecuencias concretas de su ausencia. Examinarlos con precisión, sus montos, los organismos que intervinieron y sus desenlaces, muestra por qué la institucionalidad vigente resultó insuficiente en cada caso. Un primer caso es la adquisición, en 2018, de una participación del 24% en la Sociedad Química y Minera de Chile (SQM) por parte de Tianqi Lithium Corporation, empresa de origen chino con vinculaciones documentadas con el Estado de ese país. La operación, valorizada en US\$4.066 millones, convirtió a Tianqi en el segundo mayor accionista de una empresa que controla una fracción determinante de las reservas mundiales de litio. La FNE aprobó la operación con condiciones mediante el Acuerdo Extrajudicial N°16/2018, aprobado por el TDLC el 4 de octubre de ese año, tras un análisis centrado exclusivamente en los riesgos de coordinación en el mercado del litio entre Tianqi y SQM. Según indicó la propia Fiscalía, la investigación se limitó a determinar eventuales efectos en la libre competencia (FNE, 2018). Las implicancias estratégicas de la participación de una empresa vinculada al Estado chino en un activo de relevancia geopolítica central no fueron evaluadas en ninguna instancia.

Un segundo episodio corresponde a la adquisición de la Compañía General de Electricidad (CGE) por parte de State Grid International Development Limited (SGIDL), filial de State Grid Corporation of China, empresa estatal china y una de las mayores corporaciones del mundo por activos. La operación, valorizada en US\$3.039 millones, fue aprobada sin condiciones por la FNE el 31 de marzo de 2021, tras un análisis enfocado en determinar si la transacción podía reducir sustancialmente la competencia en los mercados eléctricos (FNE, 2021). De este modo, el control de la principal empresa de distribución eléctrica del país pasó a manos de un operador estatal extranjero sin que sus implicancias estratégicas fueran evaluadas. El hecho de que la adquisición se materializara a través de una filial es, además, ilustrativo de un fenómeno más amplio: como se señaló en la sección 5.1, este tipo de estructuras explica en parte que operaciones de origen chino de gran magnitud no se reflejen como tales en las estadísticas de stock de IED por país de origen. Esta operación, además, se inscribía en una tendencia previa: la adquisición de Chilquinta por State

Grid, acordada en 2019 y concretada en 2020, consolidó una presencia significativa en la infraestructura eléctrica nacional antes de la compra de CGE.

Un tercer caso introduce un elemento adicional. Se trata de la licitación del nuevo sistema de identificación, documentos de identidad y viaje del Registro Civil, cuyas bases se abrieron el 30 de junio de 2020 por un período de diez años, con un valor estimado de aproximadamente US\$480 millones. La empresa china Aisino Corporation, controlada por CASIC (China Aerospace Science and Industry Corporation), conglomerado estatal vinculado al sector defensa, presentó la oferta más competitiva y se adjudicó el contrato en octubre de 2021. La operación implicaba transferir a un operador vinculado al aparato estatal chino el control de la infraestructura biométrica que sustenta los documentos de identidad y pasaportes de los ciudadanos chilenos.

La controversia posterior fue de una magnitud inédita en la política de inversión extranjera del país. El encargado de negocios de la embajada de Estados Unidos advirtió públicamente sobre riesgos asociados a la seguridad de los datos personales y al cumplimiento de la Ley de Seguridad Nacional china, señalando eventuales consecuencias para la continuidad de Chile en el programa Visa Waiver (Emol, 2021). La embajada china respondió en términos igualmente públicos, dando lugar a un intercambio diplomático abierto en el que Chile carecía de herramientas institucionales para procesar el conflicto. Finalmente, en noviembre de 2021, el Registro Civil dejó sin efecto la adjudicación invocando inconsistencias en la oferta, y el contrato fue readjudicado a la empresa francesa Idemia. En marzo de 2022, Aisino se retiró del país (La Tercera, 2021; Interferencia, 2022).

Este episodio ilustra con claridad el costo de la ausencia de un mecanismo de *screening*. Si bien el resultado fue consistente con consideraciones estratégicas, el proceso careció de una evaluación técnica institucional. La decisión se adoptó bajo presión diplomática externa y con la amenaza explícita de efectos sobre un acuerdo bilateral relevante. En términos sustantivos, Chile no resolvió el caso mediante un procedimiento soberano y fundado, sino que reaccionó a la presión.

Un cuarto episodio, más reciente, corresponde a la adjudicación de un contrato para el tendido de un cable submarino de telecomunicaciones a un operador con vinculaciones a empresas chinas. La controversia pública que generó actuó como detonante directo del Boletín N° 18.105-05. A diferencia de los casos anteriores, la reacción política fue inmediata. Sin embargo, en ausencia de un procedimiento institucional que permitiera una evaluación técnica y reglada, la respuesta fue necesariamente reactiva y desestructurada, precisamente lo que un mecanismo de *screening* busca evitar.

En todos estos casos se observa un patrón común: el único instrumento disponible respondió a preguntas de competencia, no de seguridad estratégica. Elementos como el control estatal del adquirente, sus vínculos con actores de relevancia geopolítica, o los riesgos de dependencia estructural y acceso a datos sensibles quedaron fuera del análisis por diseño institucional, no por

irrelevancia. Esta situación expone a Chile a un doble riesgo: por una parte, que operaciones con implicancias estratégicas sean evaluadas con herramientas concebidas para otros fines; por otra, que, en ausencia de procedimientos reglados, las decisiones se adopten bajo presión coyuntural y sin sustento técnico.

Los elementos de diseño que permitirían cerrar este vacío, en coherencia con el marco institucional chileno y sus compromisos internacionales, se desarrollan en las secciones siguientes.

6.2 Alcance potencial: sectores y criterios de activación

La delimitación del alcance constituye la decisión de diseño más crítica. El objetivo primordial del mecanismo es proteger los intereses estratégicos del país: un alcance demasiado estrecho deja sin cobertura precisamente los riesgos que justifican su existencia y frustra su propósito. Al mismo tiempo, y como se documentó en el capítulo 2, los mecanismos con fronteras imprecisas generan incertidumbre jurídica y pueden inhibir la IED, incluso si en la práctica pocas transacciones son bloqueadas. El desafío de diseño consiste, por tanto, en asegurar una cobertura suficiente de los riesgos estratégicos minimizando el costo sobre la inversión legítima, y no a la inversa. En el caso chileno, este balance es particularmente relevante: la apertura, previsibilidad y no discriminación han sido pilares de su posicionamiento como destino de inversión, lo que exige un criterio de proporcionalidad estricto, pero subordinado al resguardo efectivo de los intereses que el mecanismo busca proteger.

La estructura económica del país y su inserción internacional permiten acotar razonablemente los sectores de mayor pertinencia. La infraestructura crítica de telecomunicaciones y datos destaca como un caso evidente: el control de redes y sistemas digitales puede tener implicancias estratégicas significativas, especialmente cuando involucra actores vinculados a Estados con los que existen tensiones geopolíticas, como ilustra el caso del cable submarino descrito anteriormente. El sector energético presenta riesgos similares: el control extranjero de infraestructura de generación y distribución puede generar dependencias estructurales difíciles de revertir, como ha evidenciado la experiencia europea tras la invasión rusa de Ucrania. A ello se suman los recursos naturales estratégicos —con el litio como caso paradigmático en el contexto de la transición energética— y la infraestructura de transporte y logística de relevancia nacional. Este conjunto es consistente tanto con la evidencia comparada como con las vulnerabilidades específicas que el marco vigente ha dejado expuestas (OECD, 2025; UNCTAD, 2023).

En cuanto a los criterios de activación, la evidencia recogida por la OECD (2022) muestra que los mecanismos más efectivos combinan definiciones sectoriales con criterios asociados al control o a la influencia efectiva. Entre estos se incluyen, por ejemplo, el control o la influencia de un Estado extranjero sobre el inversionista, o la adquisición de participaciones significativas en activos críticos. Este criterio no se limita a la propiedad estatal formal: comprende también situaciones en

que un Estado ejerce dirección o influencia determinante por vías indirectas, como el control a través de filiales, el financiamiento estatal significativo o la sujeción del inversionista a obligaciones legales de cooperación con su país de origen. Esta aproximación amplia es la que han adoptado los marcos comparados más recientes, incluido el Reglamento (UE) 2026/1386. En contraste, los diseños que someten a revisión cualquier inversión extranjera tienden a generar costos regulatorios desproporcionados e incompatibles con economías abiertas como la chilena. Por la misma razón, resulta preferible que el mecanismo no incorpore criterios propios de los regímenes de interés nacional —como el desempeño ambiental del inversionista—, que ya son abordados por la institucionalidad sectorial existente y cuya inclusión ampliaría el ámbito de revisión más allá de lo que la protección de la seguridad y el orden público justifica

Este punto se vincula directamente con el debate interno sobre la “permisología”. La Comisión Nacional de Evaluación y Productividad (CNEP) ha identificado 439 procedimientos administrativos que inciden directamente en los proyectos de inversión. A su vez, los Estudios de Impacto Ambiental presentados en 2023 registraron un tiempo promedio de aprobación de 985 días corridos (CLAPES UC, 2024). En este contexto, un mecanismo de *screening* mal calibrado —con criterios vagos, ausencia de plazos vinculantes o umbrales de activación demasiado bajos— podría agravar la incertidumbre regulatoria existente. Los principios de la OECD (2009) son claros al respecto: las restricciones deben limitarse a lo estrictamente necesario para resguardar la seguridad nacional, y los criterios de aplicación deben ser públicos, objetivos y predecibles.

6.3 Diseño institucional

Chile no cuenta actualmente con un organismo con mandato para evaluar riesgos estratégicos o de seguridad nacional en transacciones de inversión. La Fiscalía Nacional Económica (FNE) tiene un mandato circunscrito a la libre competencia, mientras que InvestChile cumple funciones de promoción. El Boletín N° 18.105-05 menciona al Consejo Interministerial de Inteligencia como posible instancia consultiva; sin embargo, dicho organismo —creado por la Ley N° 19.974 para coordinar el sistema de inteligencia del Estado— no dispone de la estructura ni de las capacidades necesarias para revisar transacciones comerciales complejas. Tampoco resulta evidente que deba adquirirlas sin una redefinición sustantiva de su mandato.

Como se expuso en el capítulo 2, la elección institucional puede ordenarse según se opte por una entidad preexistente o por una nueva. La experiencia comparada muestra tres configuraciones predominantes, cuyas implicancias son relevantes para el caso chileno. El modelo ministerial coordinado —que se apoya en entidades existentes— presenta la menor barrera de entrada en términos de implementación, pero es también el más expuesto a interferencias políticas de corto plazo, un riesgo no menor en un contexto donde el debate ha surgido a partir de casos altamente sensibles.

La alternativa de una unidad técnica especializada, adscrita a un ministerio existente —siguiendo el modelo de la Investment Security Unit del Reino Unido—, permite mayor consistencia técnica y acumulación de capacidades. No obstante, su implementación exige una inversión deliberada en inteligencia económica, un ámbito en el que Chile aún presenta brechas relevantes.

Por su parte, el esquema de comité interministerial ofrece la mayor robustez institucional, al integrar de manera sistemática las dimensiones técnicas, económicas y de seguridad. Esta fortaleza, sin embargo, se acompaña de mayores exigencias de coordinación y de un costo institucional más elevado.

Más allá de la opción específica que se adopte, la experiencia comparada es consistente en un punto: la participación de organismos vinculados a la seguridad y la inteligencia constituye un elemento estructural de estos mecanismos. En el caso chileno, su incorporación aparece como difícilmente evitable si se busca dotar al sistema de una capacidad efectiva para evaluar riesgos estratégicos.

6.4 Instrumento legal

La experiencia comparada muestra que los mecanismos de *screening* más robustos se establecen mediante ley formal, con criterios, procedimientos y plazos claramente definidos. Los esquemas basados únicamente en normativa reglamentaria presentan mayor vulnerabilidad frente a eventuales controversias en tribunales internacionales de arbitraje de inversiones, donde la previsibilidad y el fundamento legal del instrumento son determinantes para evaluar el cumplimiento de estándares como el trato justo y equitativo. En esta línea, la OECD (2021) subraya que la certeza jurídica para los inversionistas requiere que los elementos esenciales del mecanismo —criterios de activación, procedimientos y posibles decisiones— estén consagrados en normas con rango legal.

En el caso chileno, una modificación a la Ley N° 20.848, como propone el Boletín N° 18.105-05, aparece como la vía más adecuada. Esta alternativa permite otorgar un fundamento legal claro al mecanismo y, al mismo tiempo, integrarlo al marco vigente de promoción de inversiones. Adicionalmente, contribuye a preservar la coherencia del régimen jurídico de inversión extranjera, evitando la fragmentación normativa que ha afectado a otros ámbitos regulatorios.

6.5 Compatibilidad con los compromisos internacionales de Chile

Chile mantiene una amplia red de acuerdos de libre comercio y tratados de protección de inversiones con sus principales socios, los cuales incorporan cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida que resguardan a los inversionistas extranjeros frente a discriminaciones arbitrarias. No obstante, la mayoría de estos instrumentos contempla también excepciones por

razones de seguridad esencial o seguridad nacional, cuya estructura es, en términos generales, compatible con la adopción de mecanismos de *screening*.

Desde la perspectiva del derecho internacional económico, existe espacio regulatorio para implementar medidas basadas en consideraciones de seguridad nacional. Este espacio está reconocido tanto en los acuerdos de la OMC (en particular, el artículo XXI del GATT y el artículo XIV bis del GATS) como en la mayoría de los tratados bilaterales de inversión y acuerdos comerciales suscritos por Chile. En principio, por tanto, un mecanismo de *screening* adecuadamente diseñado no debería generar responsabilidad internacional para el Estado, esto es, no debería exponerlo a reclamaciones de inversionistas extranjeros ante tribunales arbitrales por incumplimiento de las obligaciones asumidas en dichos tratados.

Sin embargo, esta conclusión admite matices. La UNCTAD (2023) y la OECD (2009) advierten que conceptos como “intereses esenciales de seguridad” siguen siendo objeto de interpretación en el derecho internacional de inversiones. La práctica arbitral no es uniforme: existen posiciones divergentes respecto de si estas cláusulas son autoejecutables o están sujetas a revisión, así como sobre el grado de deferencia que corresponde a las autoridades nacionales en la identificación de riesgos de seguridad. A ello se suma una distinción jurídicamente relevante: el nivel de exposición no es el mismo cuando el mecanismo se limita a no autorizar una inversión nueva que cuando afecta una inversión ya establecida. En el primer caso, se trata del ejercicio ordinario de la potestad del Estado sobre la admisión de inversiones, materia que la mayoría de los tratados no protege como un derecho de entrada; en el segundo, la inversión ya goza de las protecciones sustantivas del tratado, como el trato justo y equitativo o la protección frente a la expropiación indirecta, lo que incrementa significativamente el riesgo de una reclamación. Esta asimetría adquiere particular relevancia para Chile, considerando la amplitud de su red de tratados y la presencia de inversiones provenientes de países con acuerdos vigentes

En consecuencia, la compatibilidad específica de un eventual mecanismo con cada tratado requiere un análisis jurídico detallado, que excede el alcance de este documento, pero constituye un insumo indispensable para un proceso legislativo informado. Con todo, la experiencia comparada ofrece una referencia clara: economías de la OECD han implementado mecanismos de *screening* sin que ello haya derivado en responsabilidad internacional en los casos documentados, precisamente porque sus diseños se ajustan a estándares de previsibilidad, no discriminación y proporcionalidad. Estos mismos criterios debieran orientar el diseño del mecanismo en Chile desde las etapas iniciales del proceso legislativo.

6.6 Aplicación prospectiva e inversiones ya establecidas

Una definición clave en el diseño del mecanismo es si su aplicación se limitará a transacciones futuras o si incluirá la revisión de inversiones ya establecidas. La decisión tiene implicancias

jurídicas y reputacionales significativas, especialmente para un país cuyo posicionamiento internacional se sustenta en la estabilidad y previsibilidad de su marco regulatorio.

La experiencia comparada muestra que algunos países han incorporado facultades de revisión retroactiva. Entre ellos se cuentan el mecanismo de *call-in* australiano introducido en 2021, la facultad del CFIUS de examinar operaciones no notificadas desde 2018 y la posibilidad, bajo el NSI Act del Reino Unido, de revisar transacciones anteriores a su entrada en vigor. Sin embargo, estas herramientas han tenido resultados mixtos en términos de confianza inversora (OECD, 2025; UNCTAD, 2023) y han sido objeto de críticas precisamente por introducir incertidumbre sobre inversiones realizadas bajo marcos regulatorios que no contemplaban este tipo de evaluación.

En el caso chileno, el argumento a favor de una aplicación exclusivamente prospectiva es particularmente fuerte. El país cuenta con inversiones ya establecidas en sectores sensibles — como energía, telecomunicaciones y minería— cuya revisión retroactiva no solo generaría incertidumbre jurídica, sino que también podría afectar de manera desproporcionada la reputación de Chile como destino de inversión.

Ello no impide, sin embargo, considerar mecanismos de monitoreo sobre inversiones existentes en sectores críticos. La distinción entre monitoreo informativo y revisión con efectos jurídicos permite mantener una capacidad de análisis sobre el stock de inversión sin comprometer la seguridad jurídica de los inversionistas. Este enfoque preserva el equilibrio entre la necesidad de gestionar riesgos estratégicos y la consistencia del marco regulatorio.

7 Chile ante la decisión: síntesis y agenda de política

Los casos analizados en este documento tienen algo en común. En 2018, cuando Tianqi Lithium adquirió una participación significativa en SQM, el único instrumento disponible examinó riesgos de competencia en el mercado del litio. Las implicancias estratégicas de que una empresa vinculada al Estado chino accediera a una fracción determinante de las reservas mundiales de ese mineral no fueron objeto de evaluación en ninguna instancia. Tres años después, cuando el Registro Civil adjudicó su sistema biométrico a Aisino Corporation —empresa controlada por un conglomerado estatal chino vinculado al sector defensa—, la solución no provino de un procedimiento institucional: fue el resultado de presión diplomática externa. Chile no resolvió ese caso; reaccionó a él.

Este patrón es la razón de fondo que justifica la introducción de un mecanismo de *screening*. No se trata de revertir la apertura a la inversión extranjera ni de introducir una lógica proteccionista que contradiga décadas de política económica consistente. Se trata de reconocer que el marco vigente fue diseñado para otro propósito y que, frente a determinadas transacciones, deja al Estado sin herramientas para adoptar decisiones soberanas, fundadas y predecibles.

Uno de los argumentos más frecuentes contra la adopción de mecanismos de *screening* es que introducen una señal negativa para los inversionistas. La evidencia revisada en este informe no respalda esa lectura. Bencivelli et al. (2023) concluye que no existe una correlación sistemática entre mayor restrictividad y menor atractivo para la inversión, mientras el instrumento no introduzca mayor incertidumbre regulatoria. Los países con mecanismos más desarrollados —Estados Unidos, el Reino Unido, Australia, Alemania— siguen siendo receptores relevantes de IED. La proporción de transacciones bloqueadas formalmente es inferior al 1% en la Unión Europea y en la mayoría de las jurisdicciones con datos disponibles. El riesgo económico no radica en el instrumento, sino en su diseño: criterios vagos o excesivamente amplios generan incertidumbre que puede inhibir la inversión incluso antes de su aplicación formal. Esta distinción es fundamental para el debate chileno, donde con frecuencia se opone *screening* a apertura, cuando la oposición relevante es entre un buen diseño y uno deficiente.

De la evidencia comparada y del análisis del contexto institucional chileno se desprenden tres condiciones que cualquier mecanismo de *screening* deseable debe satisfacer. La primera es la precisión en el alcance. Un mecanismo eficaz define con claridad qué transacciones están sujetas a revisión. En el caso chileno, la estructura económica del país y su inserción internacional permiten acotar razonablemente los sectores de mayor pertinencia: telecomunicaciones e infraestructura de datos, energía, recursos naturales estratégicos —con el litio como caso paradigmático— y logística de relevancia nacional. Dentro de estos sectores, los criterios de activación deben combinar la naturaleza del activo con características del adquirente —en

particular, el control estatal o la vinculación con actores gubernamentales extranjeros— y umbrales de participación significativa. Este diseño permite gestionar los riesgos que justifican el mecanismo sin extender innecesariamente la carga regulatoria, en un contexto donde ésta ya constituye una preocupación estructural.

La segunda condición es la capacidad institucional. Chile no cuenta actualmente con un organismo con mandato para evaluar riesgos estratégicos en transacciones de inversión. La Fiscalía Nacional Económica cumple funciones de libre competencia; InvestChile, de promoción. El Boletín N° 18.105-05 ha identificado correctamente este vacío, pero no puede resolverlo mediante una moción parlamentaria: la definición de una autoridad con facultades para revisar y eventualmente condicionar inversiones privadas es materia de iniciativa exclusiva del Ejecutivo. Esto implica que cualquier avance sustantivo en esta dirección requiere participación del gobierno. Un modelo plausible, considerando las capacidades existentes, es una unidad especializada adscrita a un ministerio, con un mecanismo formal de coordinación interinstitucional que integre seguridad, inteligencia económica y política exterior.

La tercera condición es la aplicación prospectiva. Chile debe optar deliberadamente por un mecanismo aplicable a transacciones futuras, sin efecto retroactivo sobre inversiones ya establecidas. Esta no es una concesión, sino una condición de coherencia: revisar con efectos jurídicos inversiones realizadas bajo un marco que no contemplaba este tipo de evaluación erosionaría precisamente el principal activo del país en materia de inversión —su estabilidad regulatoria. Esto no impide establecer mecanismos de monitoreo informativo sobre el stock de inversión en sectores críticos, manteniendo una capacidad de análisis sin comprometer la certeza jurídica.

Si Chile avanza en la dirección descrita en este trabajo, sería el primer país de la región en establecer un régimen explícito y reglado de revisión estratégica de inversiones. Ningún país latinoamericano cuenta actualmente con un mecanismo comparable. Esta posición abre simultáneamente una oportunidad y un riesgo. La oportunidad es de liderazgo normativo: un mecanismo bien diseñado sería coherente con la membresía de Chile en la OECD y con los estándares de las economías con las que compite por inversión. En un contexto de creciente coordinación internacional en materia de seguridad económica, los países con capacidades propias para evaluar riesgos estratégicos amplían su espacio de decisión. El riesgo, en cambio, es de arbitraje regulatorio. Este riesgo existe, pero es acotado: afecta principalmente a sectores donde la localización es flexible, que son precisamente aquellos que un mecanismo bien calibrado debería someter a menor escrutinio.

La ausencia de un mecanismo de *screening* no constituye una posición neutral. No preserva la apertura; más bien, la deja expuesta a ser gestionada por otros actores, en condiciones menos

favorables para el interés nacional. La experiencia reciente lo muestra con claridad: cuando Chile no ha tenido herramientas para decidir, otros han decidido por él, o las decisiones se han adoptado bajo presión y sin claro sustento técnico. Adoptar un mecanismo bien diseñado —con alcance acotado, autoridad técnica, procedimientos predecibles y aplicación prospectiva— no es una señal de desconfianza hacia la inversión extranjera. Es una señal de madurez institucional: la capacidad de gestionar riesgos estratégicos de manera autónoma, fundada y predecible. La evidencia comparada sugiere que los países que han dado este paso no han sacrificado su atractivo como destinos de inversión. Han fortalecido, en cambio, su capacidad de integrarse en condiciones de mayor paridad en la economía internacional. Chile cuenta hoy con el diagnóstico. Lo que falta no es evidencia, sino decisión.

Referencias

- Banco Central de Chile (2026). Estadísticas de inversión extranjera directa. Santiago: Banco Central de Chile.
- Bencivelli, L., Faubert, V., Le Gallo, F., y Négrin, P. (2023). *Who's afraid of foreign investment screening?* (Working Paper No. 927). Banque de France. https://www.banque-france.fr/system/files/2023-11/DT927_0.pdf
- Biblioteca del Congreso Nacional. (2015). Historia de la Ley N° 20.848. <https://www.bcn.cl/historiadelaley/historia-de-la-ley/vista-expandida/4027/>
- Biblioteca del Congreso Nacional. (2015). Ley N° 20.848: Establece marco para la inversión extranjera directa en Chile y crea la institucionalidad respectiva. <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1078789>
- Cámara de Diputados de Chile. (2015). El fin del DL 600. https://www.camara.cl/prensa/sala_de_prensa_detalle.aspx?prmId=125175
- Chatham House. (2022). How countries can regulate investment screening. <https://www.chathamhouse.org/2022/04/how-countries-can-regulate-investment-screening>
- CLAPES UC. (2023). Seminario "Una permisología que favorezca el crecimiento". Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales, Pontificia Universidad Católica de Chile. Noviembre de 2023.
- CLAPES UC. (2024). Seminario "Una permisología que favorezca el crecimiento: ¿Cuánto hemos avanzado?". Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales, Pontificia Universidad Católica de Chile. Abril de 2024. Disponible en: <https://clapesuc.cl/en-los-medios/que-es-la-permisologia-y-cual-es-su-impacto-en-la-inversion-y-la-economia>
- Comisión Europea. (2008). *A common European approach to sovereign wealth funds* (COM(2008) 115 final). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:mi0003>
- Comisión Europea. (2020). *Guidance to the Member States concerning foreign direct investment and free movement of capital from third countries, and the protection of Europe's strategic assets* (C(2020) 1981 final / 2020/C 99 I/01). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=oj:JOC_2020_099_I_0001
- Comisión Europea. (2024). Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on the screening of foreign investments in the Union and repealing Regulation (EU) 2019/452 (COM/2024/23 final). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52024PC0023>

- Comisión Europea. (2024). *Revision of the EU foreign direct investment screening regulation* (Briefing PE 762.844). [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/762844/EPRS_BRI\(2024\)762844_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/762844/EPRS_BRI(2024)762844_EN.pdf)
- Comisión Europea. (2025). *Fifth annual report on the screening of foreign direct investments into the Union*. https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/investment-screening_en
- Comisión Nacional de Evaluación y Productividad. (2023). “Permisología” asociada a los proyectos de inversión. Santiago, noviembre de 2023. Disponible en (síntesis BCN): https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/35549/1/Informe_BCN_aspectos_regulatorios_para_la_inversio__n_FINAL.pdf
- Congreso Nacional de Chile. (2026). Boletín N° 18.105-05: Proyecto de ley que modifica la Ley N° 20.848, en materia de apreciación estratégica de las inversiones extranjeras. Moción de los Senadores Ossandón, Kusanovic, Macaya y Pugh. Senado de la República de Chile.
- Congressional Research Service. (2024). *Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS)* (IF10177). <https://www.congress.gov/crs-product/IF10177>
- Consejo de la Unión Europea y Parlamento Europeo. (2025). Provisional text of the agreement on the regulation on the screening of foreign investments in the Union (ST-6254-2026-INIT). <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6254-2026-INIT/en/pdf>
- Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio de Australia — DFAT. (2024). *Australia's foreign investment policy*. <https://www.dfat.gov.au/trade/investment/australias-foreign-investment-policy>
- Departamento del Tesoro de Estados Unidos. (2024). *CFIUS laws and guidance*. <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius/cfius-laws-and-guidance>
- Dirección General del Tesoro de Francia — DGT. (2024). *Contrôle des Investissements Étrangers en France: Rapport annuel 2024*. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/c7ec36f3-6df0-4cf8-82aa-9c772917afeb/files/249123ae-5a3b-45dd-8f6f-5f84b2fc0c0a>
- Dirección General del Tesoro de Francia — DGT. (2024). *Foreign investment screening in France*. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/5ed9606f-f37e-4517-ae5d-445dab7ecad0/files/e2fba637-c230-4a90-ac53-09479a90125b>
- Emol. (2021). "Licitación de cédulas de identidad y pasaportes chilenos deriva en choque diplomático entre China y EE.UU." 19 de agosto de 2021. Disponible en: <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2021/08/19/1030107/choque-eeuu-china-cedulas-chilenas.html>

- FNE – Fiscalía Nacional Económica. (2018). Comunicado: FNE y Tianqi someten a aprobación del TDLC Acuerdo Extrajudicial sobre compra del 24% de la propiedad de SQM. Santiago, agosto de 2018. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/fne-y-tianqi-someten-a-aprobacion-del-tdlc-acuerdo-extrajudicial-sobre-compra-del-24-de-la-propiedad-de-sqm/>
- FNE – Fiscalía Nacional Económica. (2021). Resolución de aprobación sin condiciones de la adquisición de CGE por State Grid International Development Limited. Santiago, 31 de marzo de 2021. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/fne-aprueba-sin-condiciones-la-compra-de-cge-por-parte-de-state-grid/>
- HM Government. (2021a). *National Security and Investment Act 2021*, c. 25. <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2021/25/contents>
- HM Government. (2021b). *The National Security and Investment Act 2021 (Notifiable Acquisition) (Specification of Qualifying Entities) Regulations 2021*, SI 2021/1264. <https://www.legislation.gov.uk/ukdsi/2021/9780348226935>
- HM Government. (2026a). *National Security and Investment Act (Notifiable Acquisition) (Specification of Qualifying Entities) Regulations 2021 — Consultation Response*. <https://www.gov.uk/government/consultations/consultation-on-the-nsi-act-notifiable-acquisition-regulations/outcome/national-security-and-investment-act-notifiable-acquisition-specification-of-qualifying-entities-regulations-2021-consultation-response>
- HM Government. (2026b). *Written Ministerial Statement HLWS1399: NSI Act — Notifiable Acquisition Regulations Consultation Response*. <https://questions-statements.parliament.uk/written-statements/detail/2026-03-12/hlws1399>
- Innovation, Science and Economic Development Canada — ISED. (2024). *Investment Canada Act: Modernization*. <https://ised-isde.canada.ca/site/investment-canada-act/en/investment-canada-act/modernization>
- Interferencia. (2022). "Aisino se retira de Chile a cuatro meses de perder licitación impugnada por sus competidores." Abril de 2022. Disponible en: <https://interferencia.cl/articulos/aisino-se-retira-de-chile-cuatro-meses-de-perder-licitacion-impugnada-por-sus-competidores>
- Jarret, C., Jude, C., y Chinn, M. D. (2023). Foreign direct investment under uncertainty: Evidence from a large panel of countries. *Review of International Economics*, 31(3), 854–885. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/roie.12646>
- La Tercera. (2021). "Gobierno anula licitación de pasaportes a empresa china Aisino tras advertencia de Cancillería y EE.UU." 15 de noviembre de 2021. Disponible en: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/pasaportes-el-registro-civil-deja-sin-efecto-la-adjudicacion-de-aisino/OZQEJBQUZ5CHVHNAMSJWLXSK5Q/>
- Ley N° 19.974. (2004). Sobre el Sistema de Inteligencia del Estado y crea la Agencia Nacional de Inteligencia. Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=230999>

- Ley N° 20.848. (2015). Establece marco para la inversión extranjera directa en Chile y crea la institucionalidad respectiva. Disponible en: <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1078789>
- México. Ley de Inversión Extranjera. (1993). Artículo 30. Diario Oficial de la Federación, 27 de diciembre de 1993. Disponible en: https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4817271&fecha=27/12/1993
- Ministerio Federal de Economía y Acción Climática de Alemania — BMWK. (2025). *Investment screening*. <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/EN/Artikel/Foreign-Trade/investment-screening.html>
- Ministerio Federal de Economía y Acción Climática de Alemania — BMWK. (2025). *Investment screening*. <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/EN/Artikel/Foreign-Trade/investment-screening.html>
- Mistura, F. y Roulet, C. (2019). The determinants of foreign direct investment: Do statutory restrictions matter? (OECD Working Papers on International Investment No. 2019/01). OECD. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/03/the-determinants-of-foreign-direct-investment_c371303e/641507ce-en.pdf
- OECD. (2009). *Recommendation of the Council on guidelines for recipient country investment policies relating to national security* (OECD/LEGAL/0372). <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0372>
- OECD. (2020). *Investment screening in times of COVID-19 and beyond*, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/07/investment-screening-in-times-of-covid-19-and-beyond_c3324953/aa60af47-en.pdf
- OECD. (2021). Transparency, predictability and accountability for investment screening mechanisms. <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/investment-and-national-security.html>
- OECD. (2022). The relationship between FDI screening and merger control reviews. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/11/the-relationship-between-fdi-screening-and-merger-control-reviews_4dd7aed6/8bcc96f0-en.pdf
- OECD. (2022b). *Framework for screening foreign direct investment into the EU: Assessing effectiveness and efficiency*. <https://doi.org/10.1787/f75ec890-en>
- OECD. (2024). *OECD FDI regulatory restrictiveness index: Key findings and trends*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/12/oecd-fdi-regulatory-restrictiveness-index_3b446fc8/c56f8a14-en.pdf

- OECD. (2025). *Economic security in a changing world: Managing security implications of international investment*. https://www.oecd.org/en/publications/2025/09/economic-security-in-a-changing-world_78f3b129/full-report/managing-security-implications-of-international-investment_65a8b23f.html
- OECD. (2025). OECD FDI regulatory restrictiveness index 2024: Key findings and trends. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/10/oecd-fdi-regulatory-restrictiveness-index-2024_30ebf52f/88e61362-en.pdf
- Reglamento (UE) 2019/452 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de marzo de 2019, por el que se establece un marco para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/452/oj/eng>
- Reglamento (UE) 2026/1386 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2026, sobre el control de las inversiones extranjeras en la Unión y por el que se deroga el Reglamento (UE) 2019/452. <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2026/1386/oj/eng>
- TDLC – Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (2018). Acuerdo Extrajudicial N°16/2018 entre FNE y Tianqi Lithium Corporation. Santiago, 4 de octubre de 2018. Disponible en: <https://www.tdlc.cl/tdlc-acuerdos/acuerdo-extrajudicial-n16-2018-acuerdo-extrajudicial-entre-fne-y-tianqi-lithium-corporation/>
- Tribunal de Cuentas Europeo. (2023). *El control de las inversiones extranjeras directas en la UE* (Informe Especial 27/2023). <https://www.eca.europa.eu/es/publications?ref=SR-2023-27>
- UNCTAD. (2019). *National security-related screening mechanisms for foreign investment* (Investment Policy Monitor, Special Issue). https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2019d7_en.pdf
- UNCTAD. (2023). The evolution of FDI screening mechanisms: Key trends and features (Investment Policy Monitor No. 25). https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcbinf2023d2_en.pdf
- UNCTAD. (2024). World Investment Report 2024. <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>
- United States Studies Centre. (2025). *Foreign direct investment screening in Australia, the United States, the United Kingdom, Japan and the European Union: Recent reforms*. <https://www.ussc.edu.au/foreign-direct-investment-screening-in-australia-the-united-states-the-united-kingdom-japan-and-the-european-union-recent-reforms>



clapesuc



@clapesuc



@clapes_uc



Clapes UC



ClapesUC



www.clapesuc.cl