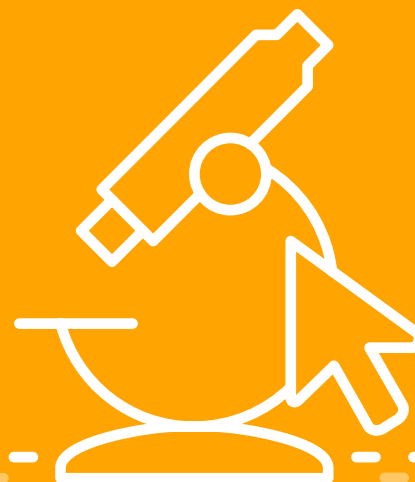
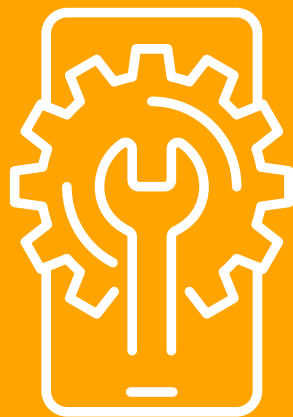


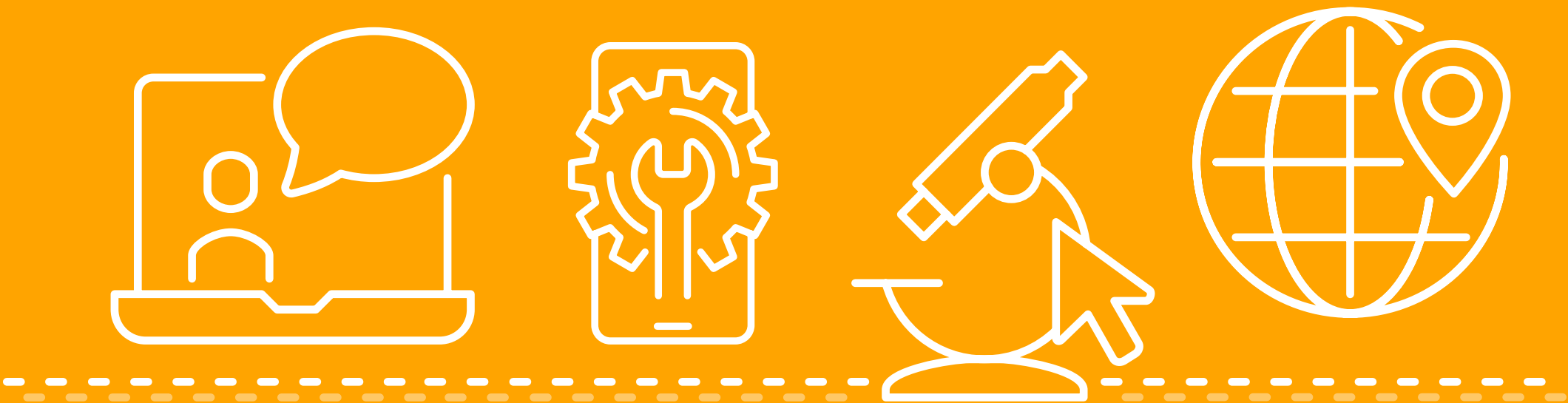
Guía para
EXPORTAR

Servicios

**Paso a
Paso**



ÍNDICE

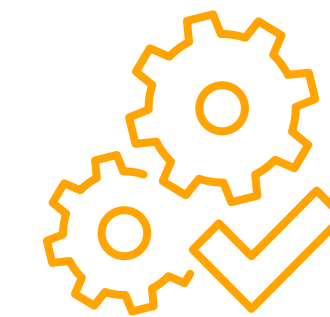


01_	4-10
.....	6
.....	7
.....	7
.....	8
.....	10
02_	11-16
.....	12
.....	13
.....	14
.....	15
03_	17-23
.....	18
.....	20
.....	22
.....	23
04_	24-42
.....	25
.....	28
.....	31
.....	35
.....	36
.....	40
.....	42
05_	43-52
.....	45
.....	51

*Para llegar de forma directa, haz clic sobre la página que quieras abrir.

01_ INTRODUCCIÓN A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

En la actualidad, el sector de servicios es el más dinámico de la economía mundial, representando:



2/3
de la
producción



1/3
del
empleo



cerca del
20%
del comercio
global

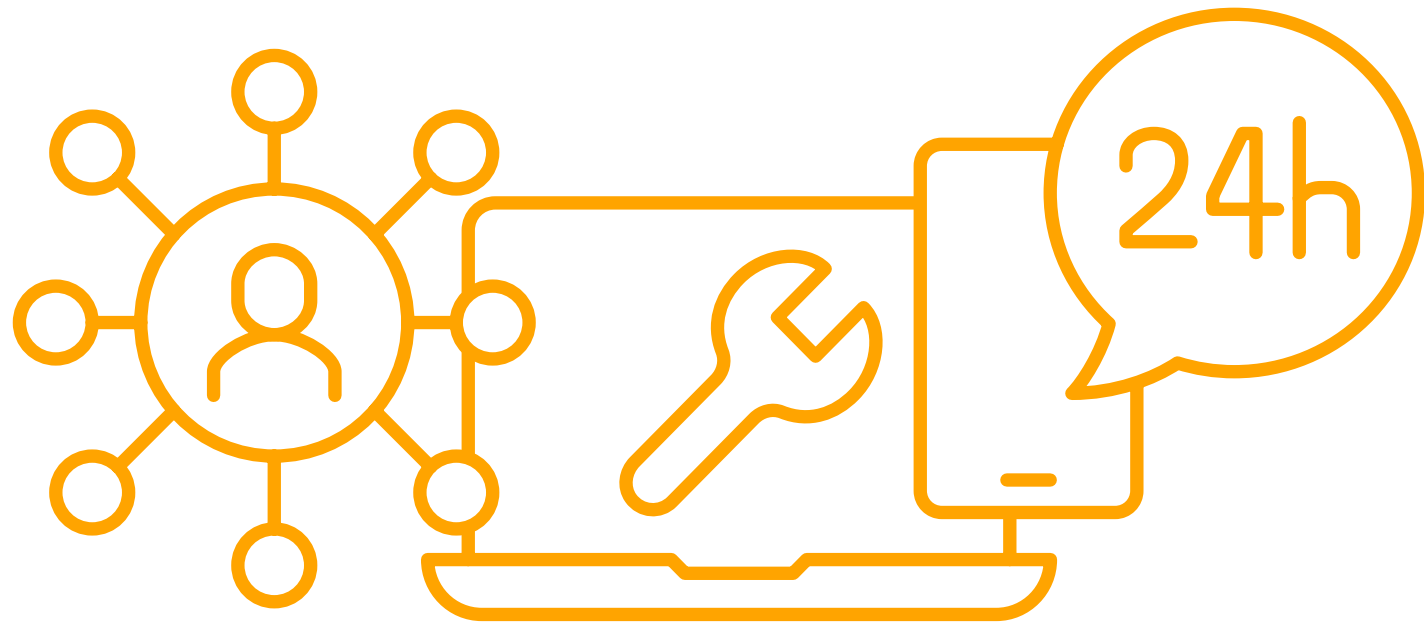
El sector de los servicios se ha convertido en la columna vertebral de la economía mundial. Desde las comunicaciones hasta el transporte, las finanzas, la educación, el turismo y los servicios relacionados con el medio ambiente, sumado a los crecientes avances tecnológicos, que facilitan el suministro transfronterizo de servicios, se han abierto nuevas oportunidades a las economías y los particulares nacionales.

Esto ha impulsado el desarrollo e implementación de políticas comerciales de servicios, y como exportadores y exportadoras, resulta imperativo conocer todos los aspectos que confluyen en la exportación de servicios, como el marco normativo vigente, los acuerdos internacionales, los procedimientos para la exportación, impuestos y beneficios tributarios, entre otros, lo que nos permitirá construir un camino de éxito, de logros profesionales y de crecimiento.

¿QUÉ SON LOS SERVICIOS?

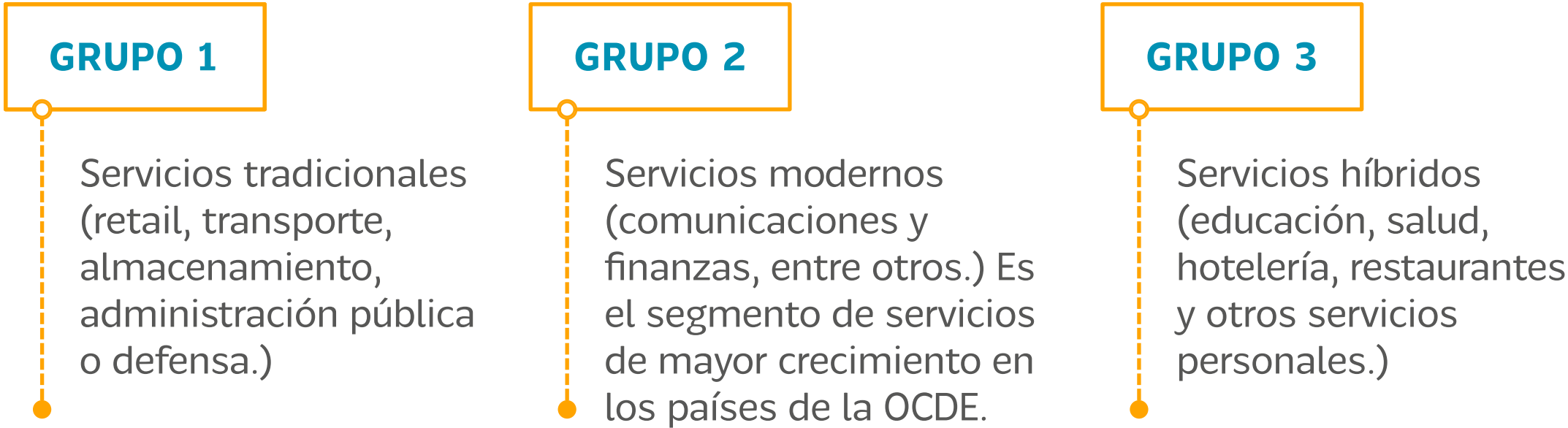
No existe una definición universal sobre servicios, pero se pueden determinar ciertas características comunes que ayudan a definirlos e identificarlos: son intangibles, invisibles, no pueden ser almacenados, multimodales, altamente diferenciados, y requieren que su producción y consumo sean simultáneos. Algunos describen los servicios como un conjunto de actividades que agregan valor a un producto o a una persona.

Esto se puede complementar al distinguir entre servicios que se pueden realizar a distancia, y aquellos que requieren proximidad física entre el proveedor y consumidor. También debemos mencionar aquellos servicios que se encuentran incorporados a un producto o se expresan en un soporte físico, por ejemplo, un documento, un plano de arquitectura, un dibujo técnico, etc.



¿SON TODOS LOS SERVICIOS IGUALES?

No, son diferentes y se pueden distinguir tres grupos:



El comercio de servicios sigue siendo dominado por transporte y turismo, pero cada año crecen más los otros servicios empresariales.



¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR SERVICIOS DESDE CHILE?

Cualquier persona natural, jurídica, extranjeros con residencia en nuestro país, puede ser exportador, sólo debe estar al día en el pago de compromisos tributarios con el Fisco y tener iniciación de actividades como exportador ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).

¿POR QUÉ EXPORTAR SERVICIOS?

Los servicios han sido reconocidos como la espina dorsal de la economía. Toda actividad productiva necesita de servicios para funcionar, por ejemplo, transporte y telecomunicaciones o acceso al sistema financiero. Asimismo, servicios como la educación, salud y servicios básicos contribuyen a mejorar la calidad de vida de las personas. En particular, los servicios están asociados con:

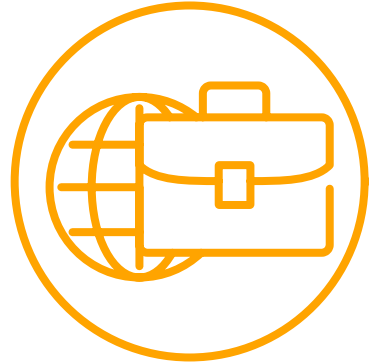
Reducción de la pobreza:

El comercio de servicios contribuye a la reducción de la pobreza a través de la creación de nuevos empleos y el impacto en el incremento de su demanda.



Impacto positivo en el empleo:

A nivel mundial, los servicios comprenden más del 50% del empleo y la mayor parte de los nuevos trabajos están en este sector.



Mejora los salarios:

En los últimos años, el crecimiento de los salarios del sector servicios ha sido superior al manufacturero y agrícola.



Innovación:

Al ser intensivos en el uso de tecnologías e investigación, los servicios contribuyen al proceso de innovación.



Impacto de ciclo económicos:

En el contexto de la actual crisis económica, y las anteriores, el comercio de servicios ha demostrado ser más resiliente con respecto a los bienes.



Atracción de inversiones:

Tanto por su contribución al PIB y al empleo, como por ser insumos para el resto de la economía, los servicios son críticos en la atracción de inversiones.



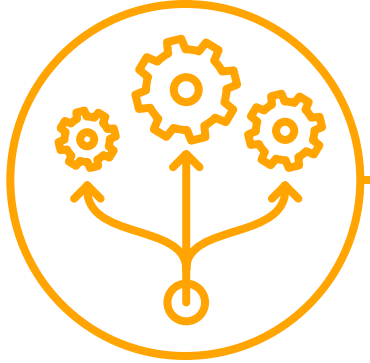
Inserción en cadenas de producción:

Dada la fragmentación de la producción, la provisión externa de servicios, por empresas especializadas, ha aumentado en número y complejidad.



Alternativa de diversificación:

Los servicios se presentan como una alternativa para diversificar las canastas exportadoras en nuevas áreas de alto valor agregado e inserción en cadenas globales de valor.



OTROS ASPECTOS RELEVANTES

¿Son los servicios equiparables a bienes?

Las características de los servicios los hacen diferentes de los bienes, por lo que enfrentan barreras y desafíos propios en su proceso de internacionalización.

La exportación formal de servicios aporta en el desarrollo de parámetros que ayudarán a promover futuras exportaciones, así como en la construcción de estadísticas que permitan conocer su comportamiento.

¿Cómo contribuyo al crecimiento y visibilidad del sector?

¿Qué barreras enfrenta el comercio de servicios?

Las barreras a las que se enfrenta el comercio de servicios están ligadas a regulaciones de los mercados de destino. Estas pueden limitar la participación, como también discriminar en favor de proveedores locales.

A través de los TLCs, los países adquieren compromisos de no discriminación en materia de servicios que entregan previsibilidad a sus exportadores y exportadoras.

¿Cómo puedo obtener reglas claras para exportar servicios?

02_ ANTES DE EXPORTAR SERVICIOS



¿Cómo saber si tu empresa está preparada para exportar servicios?

Paso 1

Haz un **diagnóstico inicial**, respondiendo a las siguientes preguntas:

- ¿La estrategia de tu empresa es clara y bien definida?
- ¿Cuentas con capacidades humanas y de liderazgo, de gestión y tecnológicas suficientes?
- ¿Cuentas con un diseño de modelo de negocios apropiado?
- ¿Tienes la capacidad estructural, humana y tecnológica de adaptarte al cambio?
- ¿Cuentas con los recursos financieros necesarios?

Paso 2

Define cuál es la **oferta exportable** de tu empresa:

- ¿Has determinado cuál es el servicio a exportar?
- Tu servicio ¿cubre una necesidad en el nuevo mercado?
- Tu servicio, ¿es competitivo a nivel internacional?
- En relación a la pregunta anterior , ¿cuál es tu elemento diferenciador?
- ¿Consideras modificar la oferta de acuerdo al mercado?
- ¿Puedes enfrentar la demanda internacional a corto, mediano o largo plazo?
- ¿Puedes cumplir con las normativas de ingreso a los mercados internacionales?
- ¿Conoces el valor comercial de tu servicio?
- ¿Conoces la clasificación del Servicio Nacional de Aduanas de tu servicio?

Paso 3

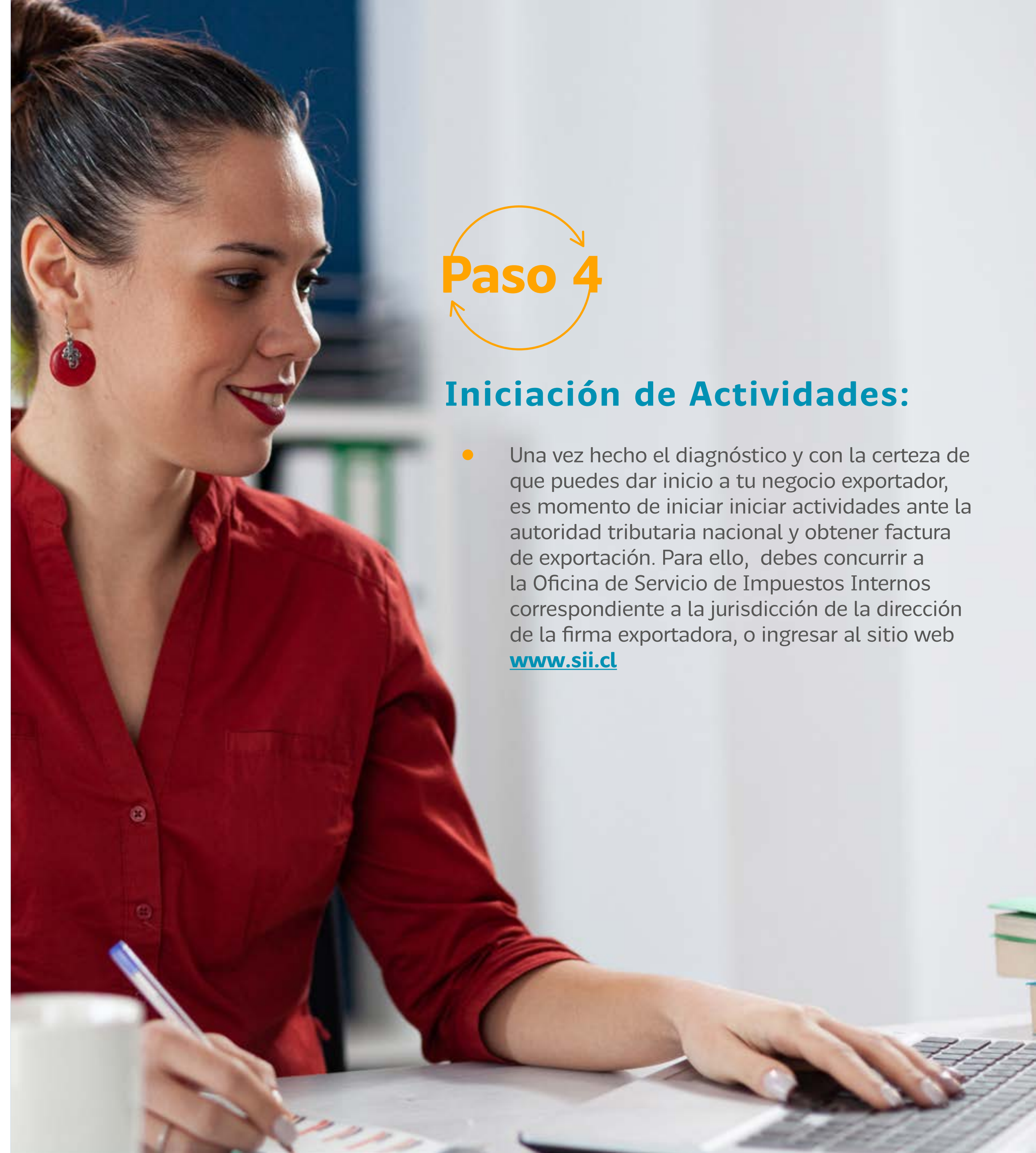
Determina el **mercado objetivo**:

- ¿Cuentas con la información necesaria de tu nuevo mercado?
- ¿Con qué estrategia lo abordarás?
- Analiza e investiga tus oportunidades.
- Define a tus potenciales clientes y los canales comerciales para abordarlos.
- Cuenta con la información adecuada para disminuir los riesgos.
- Toma decisiones basadas en datos confiables.

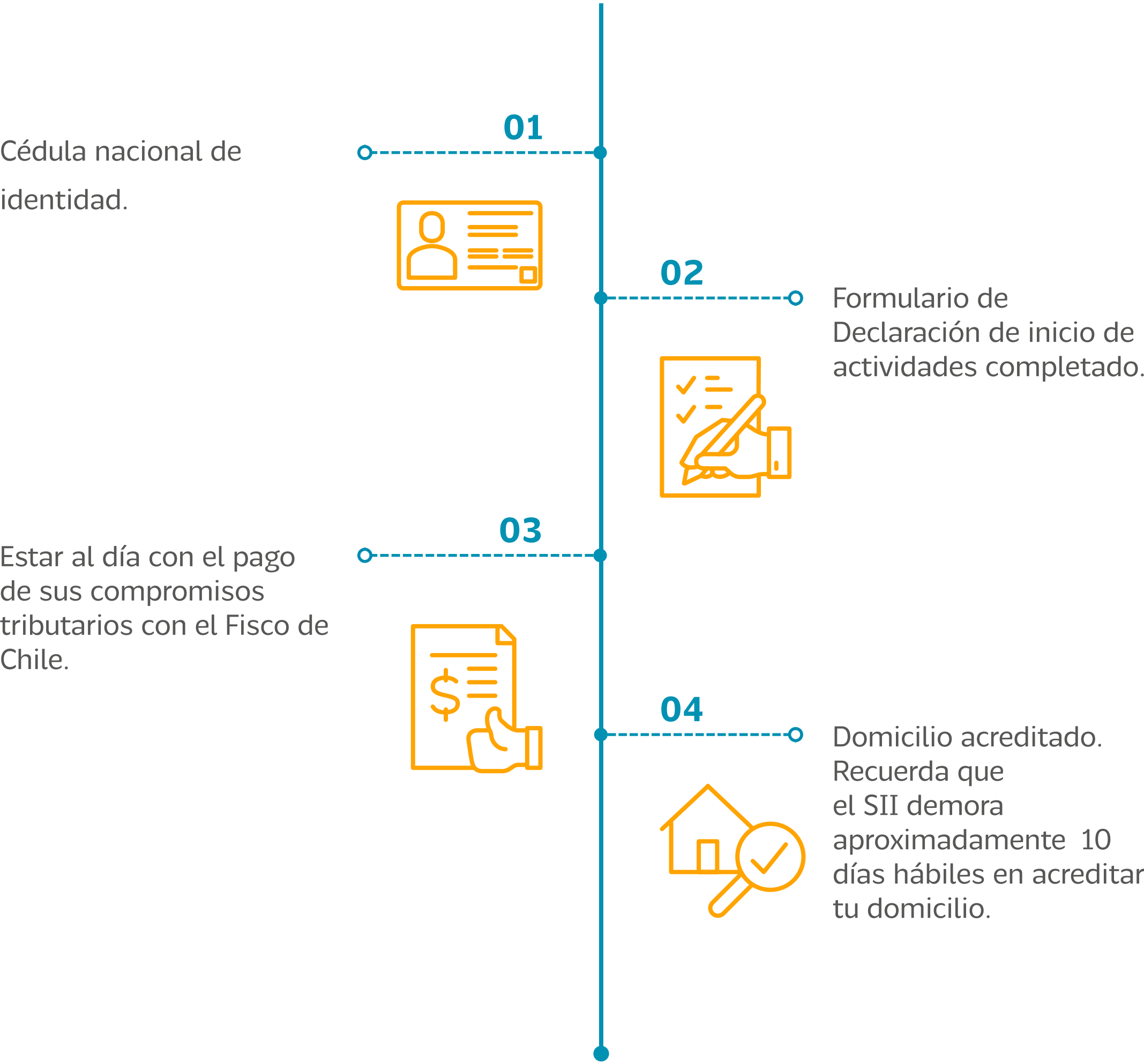
Paso 4

Iniciación de Actividades:

- Una vez hecho el diagnóstico y con la certeza de que puedes dar inicio a tu negocio exportador, es momento de iniciar actividades ante la autoridad tributaria nacional y obtener factura de exportación. Para ello, debes concurrir a la Oficina de Servicio de Impuestos Internos correspondiente a la jurisdicción de la dirección de la firma exportadora, o ingresar al sitio web www.sii.cl



Debes contar con lo siguiente:



03_ PROCESO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

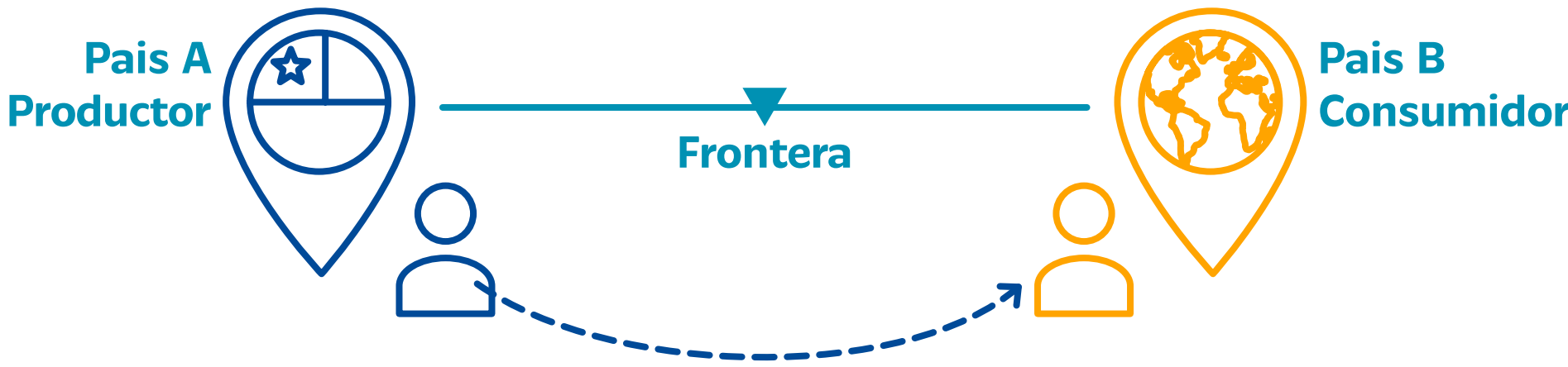


MODELOS DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Una vez realizado el diagnóstico previo, definido cuál será tu servicio a exportar e iniciado actividad como exportador, es momento de establecer el modo en que proveerás tu servicio. Para estos efectos, existe una clasificación establecida en el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS) que obedece a los “modos de suministro” del servicio.

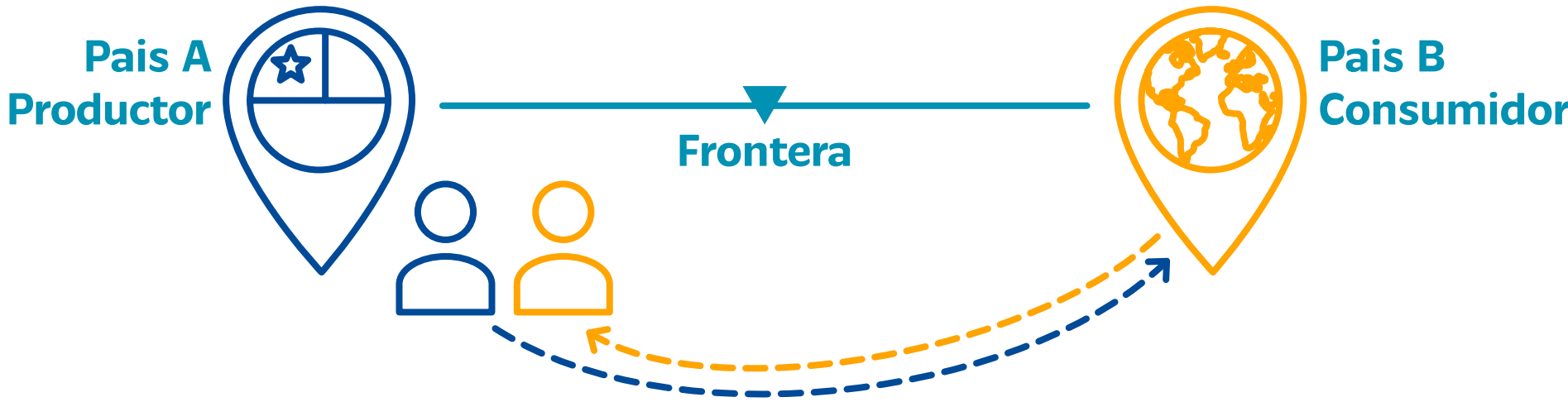
Modo 1. Comercio transfronterizo:

Es el servicio el que cruza la frontera, sin desplazamiento físico ni del proveedor ni del cliente (por ejemplo, se envía el servicio a través de internet).



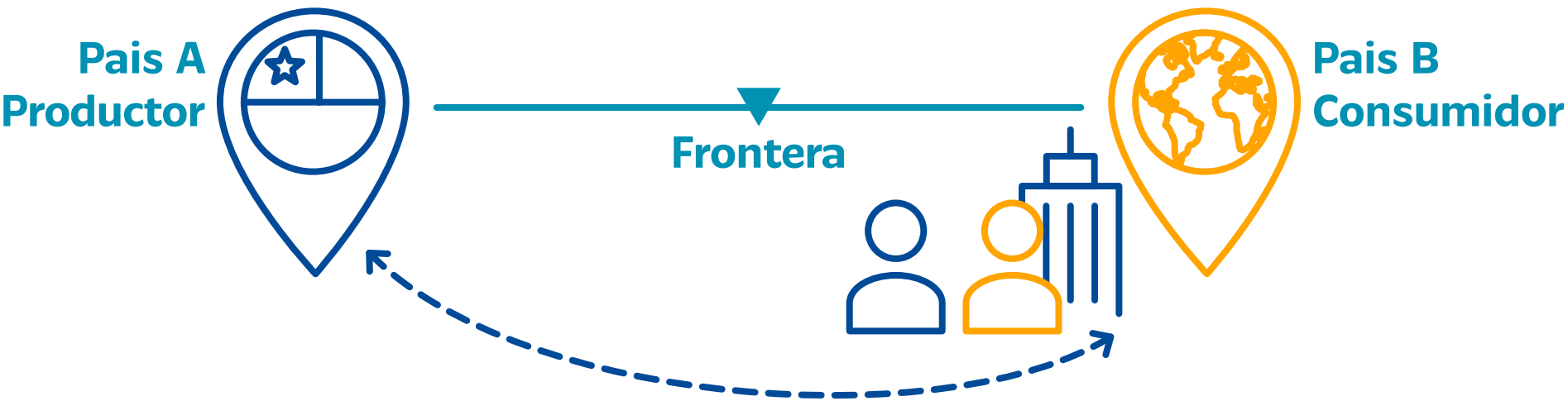
Modo 2. Consumo en el extranjero:

El cliente se desplaza al país del prestador a consumir el servicio (ej.: turismo, educación, salud, otras).



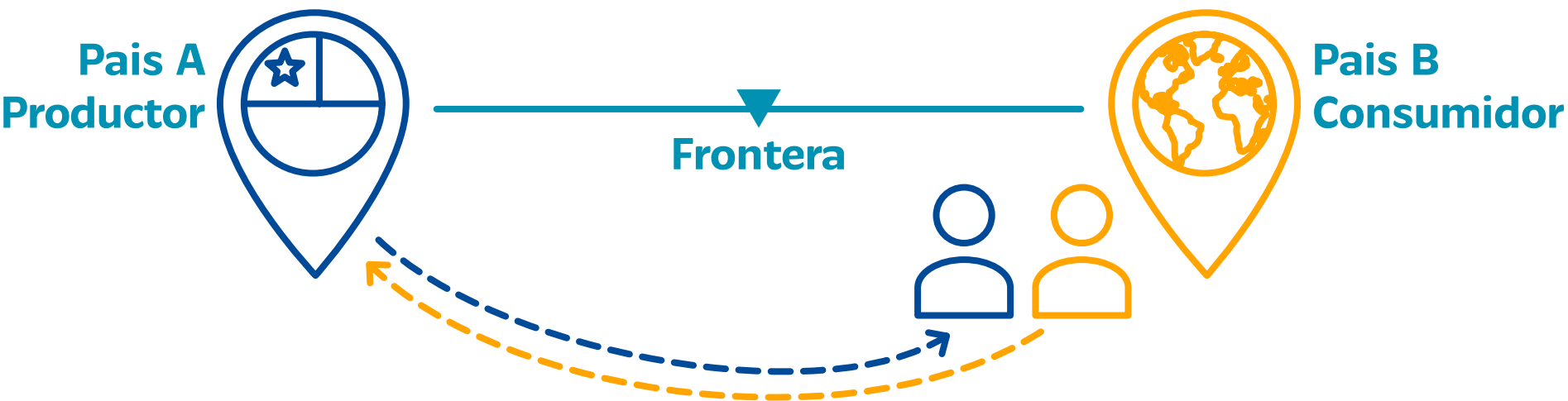
Modo 3. Presencia comercial:

El prestador del servicio establece una presencia comercial en el país del cliente, por ejemplo mediante una agencia o filial. Esta agencia o filial presta el servicio al cliente en su país de residencia (ej.: servicios de construcción).



Modo 4. Movimiento de personas físicas:

El proveedor de servicios se desplaza (viaja) físicamente al país del cliente, presta el servicio y regresa a su país. El proveedor del servicio (persona natural) puede ser independiente o dependiente de una persona jurídica (ej.: puesta en marcha de un proyecto o capacitación a empleados del cliente que administrarán un sistema proporcionado por el proveedor).



CLASIFICACIÓN DE SERVICIOS DE EXPORTACIÓN

¿Conoces la Clasificación de Servicios de Exportación?

Para encontrar el **código nacional** que corresponde al servicio que deseas exportar, este listado es un registro actualizado del Servicio Nacional de Aduanas a partir del cual es posible identificar tipos de servicios, así como el detalle de inclusiones y exclusiones que se consideran para desarrollar los diferentes modelos de negocios en torno a tu exportación.

Revisa el listado actualizado en el sitio web del Servicio de Aduana, haciendo clic [aquí](#).

¿Qué pasa si no existe un código del Servicio Nacional de Aduanas para mi servicio?

No hay problema, puedes hacer el trámite para solicitar la inclusión de un nuevo servicio en Aduana de Chile directamente en su web, entregando información específica tanto de la empresa, como de el o los servicios considerados.

Solicita la incorporación de un servicio al listado, haciendo clic [aquí](#).

Al momento de exportar, ¿existen otras clasificaciones internacionales?

¡Así es! La **OMC** creó, en 1994 el instrumento **W120**, una clasificación internacional compuesta de una serie de sectores y subsectores, para así abarcar la mayoría de los servicios exportables. Cada subsector se asocia a un código, para poder identificarlo a la hora de exportar.

Por otro lado, la **Clasificación Central de Productos (CPC)** es un sistema de clasificación desarrollado por **Naciones Unidas**. En la CPC, la clasificación se divide en secciones, divisiones, grupos, clases y subclases.



PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

El siguiente paso en el proceso exportador, una vez que tienes afinada tu oferta, es presentarla a tu potencial comprador.

La presentación debe contener toda la información requerida sobre tu oferta de prestación de servicios. Los datos fundamentales que debe contener una oferta son los siguientes:

- **Descripción detallada del servicio:**

Tipo, variedad, calidad, cantidad, modo de suministro y clasificación del servicio.



- **Precio acordado del servicio.**



- **Plazos de entrega del servicio.**



Dependiendo de la naturaleza del servicio que ofrecerás, la oferta Internacional puede ser emitida por cualquiera de los medios usuales en la práctica comercial.

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTERNACIONAL

Cuando se ha negociado satisfactoriamente para ambas partes las condiciones de la oferta de prestación de servicios, es momento de pasar al CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTERNACIONAL. Este es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas físicas o jurídicas domiciliadas en diferentes países, mediante el cual se crean o transfieren derechos y obligaciones entre sí. Es el documento formal y jurídico que regirá toda la operación comercial además de los aspectos relativos al objeto del contrato, el precio de la prestación del servicio, etc.

Si bien es cierto, no existe obligación de establecer un contrato de prestación de servicios internacional, no es menos cierto que, a falta de esta declaración escrita de derechos, obligaciones y cláusulas, se corre un alto riesgo en caso de incumplimiento por parte del vendedor o el comprador. Se suele creer que las facturas comerciales, proformas u órdenes de compra, podrían reemplazar el rol clave que cumplen los contratos: mostrar un camino a seguir en caso de controversia entre las partes. Sin embargo, los documentos mencionados no indican el curso a seguir en caso de incumplimientos.





04_ ASPECTOS FINANCIEROS, LEGALES Y TRIBUTARIOS

ENVÍO Y RECEPCIÓN DE DINERO

La forma y el medio en que el dinero es enviado y recibido va a variar dependiendo del tipo de servicio, y del acuerdo al que se haya llegado con quien lo consume. Sin embargo, en términos generales, te compartimos información relevante a tener en cuenta para mantener finanzas saludables en tu proceso de exportación de servicios.

Para enviar dinero hacia el extranjero, debes tener en cuenta tres puntos:

A. Justificación del egreso ante impuestos internos:

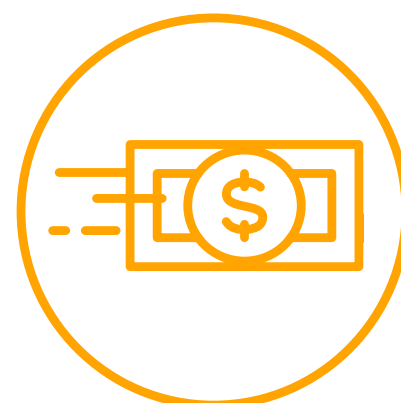
Debes sentarte con la persona que lleva tu contabilidad para revisar que todo esté en orden y dentro del marco legal tanto de tu país como del otro mercado.

B. Por dónde es más conveniente enviar el dinero y el costo de la conversión más transferencia:

La tasa que se le agrega al envío de dinero, en promedio, varía entre un 6% y un 10%, además debes considerar que frente a los cambios de divisas, las empresas de envío de dinero a veces definen tasas más adecuadas para ellas.

C. Comprobante de pago para cuando llegue el dinero:

Cualquier tipo de garantía que respalde la operación, tanto por tu seguridad como por transparencia en el otro mercado.



Y para recibir dinero, pon atención a lo siguiente:

A. Justificación del ingreso antes impuestos internos:

Al igual que con el envío de dinero, esto se debe hacer y hay que tener mucho ojo, porque hay países que controlan al detalle de dónde viene el dinero que ingresa a un país.

B. Incorporación del dinero recibido a la contabilidad local:

Es parecido al punto anterior, hay que transparentar de dónde viene ese dinero y cómo se integra a los balances de tu negocio.

C. Porcentaje dedicado a tu negocio local:

Piensa que no puedes llevarte la totalidad del dinero generado en el nuevo mercado a tu país, así que debes decidir qué porcentaje irá destinado a apoyar tu negocio local.

Ya sea para enviar o recibir dinero, es importante que avises y consultes con tu banco cuáles son los requisitos para estos trámites, y así evitar posibles bloqueos ante tus movimientos bancarios internacionales. Además, es recomendable tener dos o tres opciones de pago, ya sea tu banco o alguna opción virtual de envío de dinero, como PayPal, para prevenir cualquier problema con la transferencia del dinero y tener un respaldo en caso de que algún método falle.



MARCO NORMATIVO Y TRIBUTARIO NACIONAL

Los servicios son heterogéneos, lo que hace complejo consolidar en un solo cuerpo normativo las regulaciones a las exportaciones. Es por esto que se hace necesario acceder a variadas fuentes de información para manejar el contexto de beneficios y responsabilidades que conlleva su actividad.

Revisaremos a continuación, un panorama general de las principales normas que inciden en la exportación de servicios desde Chile.

A. Ley de impulso a la productividad N° 20.956 de 2016.

Esta Ley da paso a la creación del Comité Público Privado de Exportación de Servicios. Además, “asume como tareas el mejoramiento de condiciones para la calidad de vida, acceso a bienes y servicios, profundización del sistema financiero, facilitar transacciones, expandir posibilidades de financiamiento y reducir costos, promoción de exportación de servicios para diversificar la economía hacia nuevos sectores intensivos en capital humano y orientado hacia los mercados externos, entre otros”.



Revisa el texto completo de esta ley y sus modificaciones [AQUÍ](#).

B. Decreto que crea comité público privado de exportación de servicios N° 871 de 2016.

Se enfoca en reconocer la relevancia del sector de servicios y su exportación. Las funciones del Comité son presentar propuestas o sugerencias para la toma de decisiones y el seguimiento de las políticas públicas, planes o medidas asociadas a la exportación de servicios para organismos tanto públicos como privados.

Revisa el texto completo de esta ley y sus modificaciones [AQUÍ](#).



C. Resolución exenta de la dirección general de aduanas N° 2.511 de 2007.

Otorga al Servicio Nacional de Aduanas (SNA) la facultad de calificar los servicios como exportación, para efectos de la exención del Impuesto al Valor Agregado a los ingresos percibidos por dichas prestaciones. En este contexto, el servicio debe ser:

- Realizado en Chile y prestado a personas sin domicilio ni residencia en el país.
- Utilizado exclusivamente en el extranjero, con excepción de los servicios que se presten a mercancías en tránsito por el país.
- Susceptible de verificación en su existencia real y en su valor.

Adicionalmente, los servicios deben estar en el “Listado de Servicios Calificados como Exportación”, que hoy incluye más de 260 servicios gravados y no gravados. Es importante saber que, si no se encuentra el servicio a exportar en ese listado, se debe solicitar su incorporación llenando el formulario “Aduana cero filas” en la página del SNA.



Revisa el listado de Clasificación de Servicios de Exportación [AQUÍ](#).

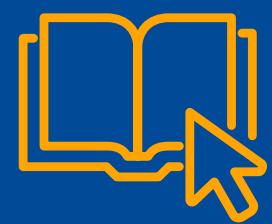
Solicita la incorporación de un servicio al listado [AQUÍ](#).



La última actualización tributaria vino el 2020, con:

D. Ley de modernización de la legislación tributaria N° 21.210.

Como su nombre lo indica, busca generar una modernización en el sistema tributario que genere mejores condiciones para que las empresas desarrollen sus procesos productivos locales y de exportación. En el caso de servicios busca hacer más expeditos los procesos en los procedimientos generales de devolución o recuperación de impuestos, extensión de beneficios tributarios para empresas del sector, entre otros.



Revisa el texto completo de esta ley y sus modificaciones [AQUÍ](#).

IVA EN LOS SERVICIOS: HECHOS GRAVADOS Y NO GRAVADOS

La legislación chilena para efectos de la tributación de servicios hace la diferencia entre servicios gravados y no gravados. Su finalidad es definir en qué casos y en cuáles no, es aplicable el Impuesto al Valor Agregado – IVA.

En el contexto internacional, hay países que aplican IVA local a la importación de servicios, y otros que no, por ello la relevancia de tener claros los modos de suministro, clasificaciones y existencia de tratados.

Cabe destacar que en el caso de exportación de servicios gravados lo que se grava no es el servicio en específico sino la Renta del Contribuyente.

Revisemos a continuación más información al respecto.



Ley beneficios tributarios N° 18.634 de julio 1987.

Establece el Sistema de Pago Diferido de derechos de aduana, crédito fiscal y otros beneficios de carácter tributario. De acuerdo a esto, serán consideradas como exportación las prestaciones de servicios efectuadas en el extranjero con bienes de capital, acogidos a la ley N° 18.634, que hubiesen salido del país amparados por un título de salida temporal, siempre que el correspondiente contrato se encontrare registrado en el Servicio Nacional de Aduanas y sólo respecto de los retornos efectuados.

Asimismo, serán considerados exportación:

- Los servicios prestados directamente al extranjero, respecto del soporte y del aporte intelectual incorporado, siempre que se dé cumplimiento a las exigencias y formalidades establecidas para las exportaciones, según calificación del Servicio Nacional de Aduanas.
- Los servicios prestados a turistas extranjeros por las empresas hoteleras, respecto de la compra de monedas extranjeras que efectúen a dichos turistas, debidamente acreditados, para el pago de los servicios efectivamente prestados por el hotel.



Revisa el texto completo de esta ley y sus modificaciones [AQUÍ](#).

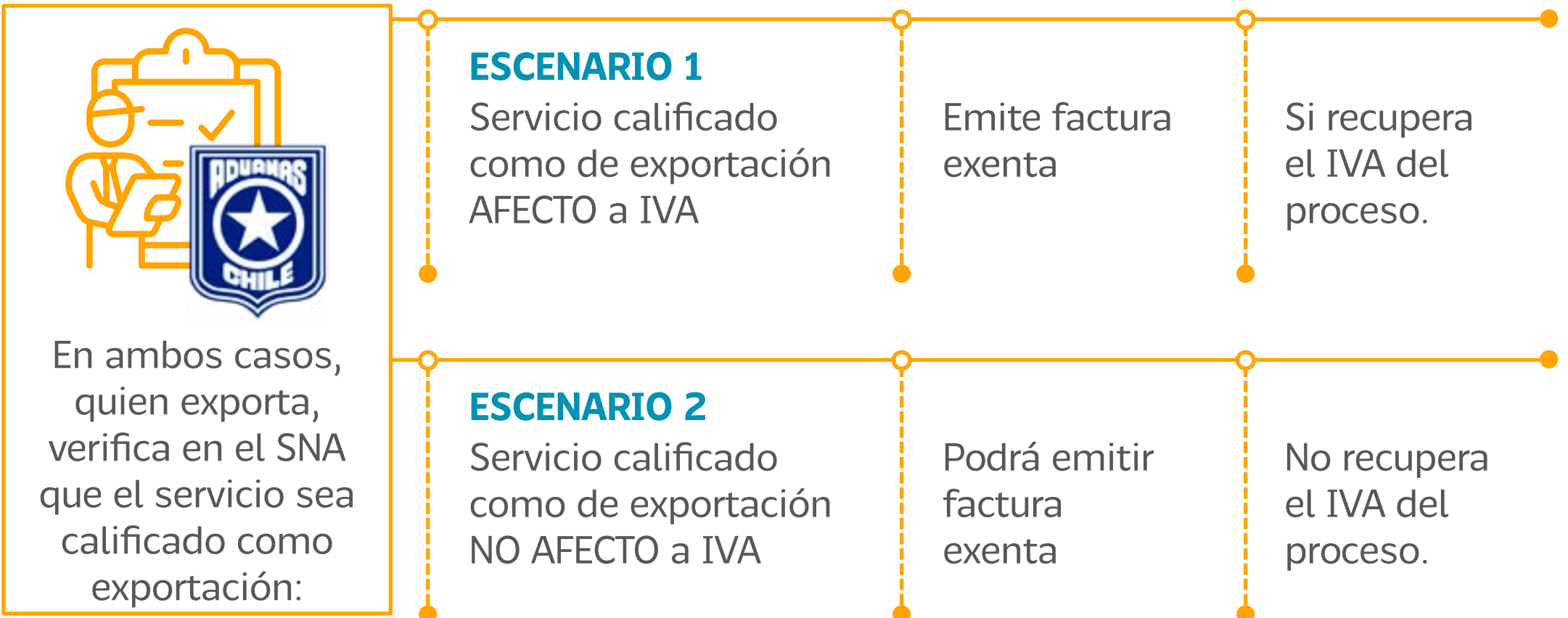
Entonces, ¿Cuáles son los servicios gravados y no gravados?

Para conocer esto es importante definir el tipo de servicio a exportar, revisar si su clasificación existe en el listado del SNA, y así verificar la correlación entre los códigos que utiliza el SNA y la clasificación de actividades económicas que elabora el SII para efectos tributarios.

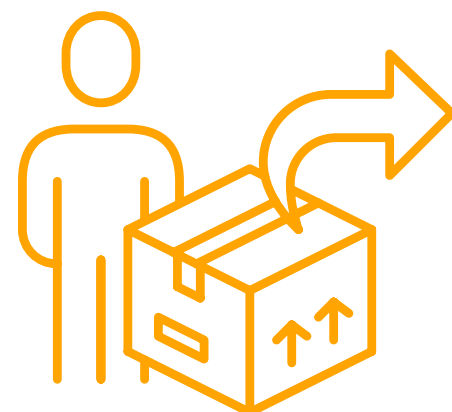
Para esto, el SNA tiene las atribuciones por Ley para calificar una exportación de servicios como tal y con ello optar a la exención del impuesto al Valor Agregado, lo que está contenido en la Ley del IVA: artículo 12, letra E, No 16 del DL 825, de 1974.

Imaginemos que estamos en el contexto de una exportación transfronteriza desde Chile (modo 1). Veamos a continuación distintos escenarios y las posibilidades que tienen exportadores y exportadoras en cada uno de ellos.

ESCENARIO 1 Y 2



ESCENARIO 3



El exportador/a verificó y la exportación de servicios a realizar no se encuentra clasificada en el listado de servicios del SNA, por lo tanto, es importante identificar y verificar los modos de suministro para visualizar la exportación.

Por ejemplo, el modo 2 (consumo en el extranjero), depende de la reglamentación tributaria del país de destino. Es decir, el exportador/a debe considerar el IVA en sus procesos contables ya que no podrá recuperarlo.

Cuál es la situación de los servicios prestados y consumidos totalmente en el exterior (modo 4)?

Hasta el año 2021, algunos servicios prestados desde el extranjero en favor de contribuyentes domiciliados o residentes en Chile, se encontraban exentos tanto del Impuesto Adicional (IA) de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR), como del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Ahora, con el fin de aumentar la recaudación fiscal, en abril de 2021, el Servicio de Impuestos Internos (SII) publicó los Oficios N° 979 y 982 de 2021, los que en conformidad con la Ley que Moderniza la Legislación Tributaria (Ley N° 21.210), instruyeron que estos servicios deberán necesariamente pagar uno de estos impuestos, por el hecho de ser “utilizados en Chile”.

Y, ¿por qué se considera que los servicios son “utilizados” en Chile? Esto es porque la norma se refiere a los contribuyentes domiciliados o residentes en Chile, por lo tanto, son consumidos en el país, lo que significa que algunos servicios prestados en el extranjero (y utilizados en Chile), deben pagar el impuesto correspondiente, en este caso, el IVA.



DOBLE TRIBUTACIÓN

Los servicios generalmente se gravan con impuestos a la renta, ya que no están afectos a aranceles, como es el caso de los bienes. Independiente del origen de los ingresos, se debe pagar impuestos a la renta. En el caso que los ingresos provengan del extranjero, estos ya se encuentran gravados en el país de origen, pero al momento de ser recibidos en Chile, puede existir una doble tributación.

TRATADOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN

En este contexto, los Tratados para Evitar la Doble Tributación (TDT) son útiles, ya que a través de ellos, los países se comprometen en promover la colaboración entre las autoridades tributarias para definir las fórmulas más eficientes entre los firmantes, para evitar este doble pago, lo que a su vez se transforma en un importante instrumento de competitividad y de atracción de inversiones. Estos tratados ayudan a determinar qué país tiene la potestad tributaria, y en caso ambos países tengan el derecho de cobrar impuestos, limitar dichos cobros según tasas máximas.

En la actualidad, Chile mantiene 29 Tratados de Doble Tributación. Puedes revisar el listado actualizado de tratados vigentes en la página web del Servicio de Impuestos Internos (SII) [aquí](#).



¿Quieres conocer cómo se deben abordar los TDT según el modo de prestación del servicio para que tus rentas no se vean afectadas por dobles tributos?

Revisemos a continuación la información basada en el Manual del Exportador de Servicios, CCS (DIRECON de 2017).

Modo 1: Suministro transfronterizo

Paso 1	Paso 2	Paso 3
Definir si la exportación de servicio generará rentas consideradas regalías (cualquier tipo de pago por el uso, o el derecho al uso, de derechos sobre bienes inmateriales susceptibles de apreciación económica) o es otro tipo de servicios, o renta.	Si es regalía y la carga fiscal son compartidas, por un lado se eliminará reduciendo la tasa mediante el límite máximo del impuesto que aplicará el país importador y por el otro, se otorga un crédito contra los impuestos nacionales que otorgará Chile por el impuesto pagado en el país importador.	Si es regalía y la carga fiscal son compartidas, por un lado se eliminará reduciendo la tasa mediante el límite máximo del impuesto que aplicará el país importador y por el otro, se otorga un crédito contra los impuestos nacionales que otorgará Chile por el impuesto pagado en el país importador.



Modo 3: Presencia comercial en el extranjero

Paso 1	Paso 2	Paso 3
Definir si la presencia comercial configura o no un Establecimiento Permanente (EP) en el país importador. Por EP se entiende “un lugar que sea utilizado para la realización permanente o habitual de todo o parte del negocio, giro o actividad de una persona o entidad sin domicilio ni residencia en Chile”.	Si el nivel de actividad constituye un EP, el país importador aplicará impuestos de acuerdo a su legislación local. La doble tributación se eliminará aplicando crédito contra los impuestos nacionales que otorga Chile por el impuesto pagado en el país importador.	Si el nivel de actividad no constituye Establecimiento Permanente, la empresa sólo tributará en Chile.



Modo 4: Presencia de personas físicas

Paso 1	Paso 2	Paso 3
Definir si el movimiento del prestador de servicios corresponde a una persona independiente o dependiente de una persona jurídica del país exportador (Chile).	Si la renta proviene de servicios personales independientes, se pagará impuesto en el país de destino si existe una base fija de negocios. Cuando dicha persona permanezca sin base fija, por una temporalidad específica, Chile otorgará un crédito contra los impuestos pagados en el extranjero. En caso contrario solo se tributa en Chile.	Si la renta proviene de servicios personales dependientes se verán afectados a tributación si existe EP en el país destino, la cual se eliminará con un crédito en Chile contra impuestos pagados en el extranjero. Si la empresa no tiene EP sólo pagará impuestos en el país exportador.



¿Te fijaste que no incluimos el Modo 2?

Esto es porque no hace diferencias con un servicio prestado localmente.

OTROS ACUERDOS COMERCIALES

A. Acuerdos de Alcance Parcial:

Es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio de listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.



B. Acuerdos de Complementación Económica (ACE):

Es la denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, los que se inscriben en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los acuerdos de alcance parcial. También es el nombre que reciben los acuerdos comerciales suscritos entre un país y un bloque económico como es el caso del ACE Nro.35 Chile/Mercosur.



C. Acuerdos de Asociación Estratégica:

Es un acuerdo bilateral de alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que además de abrir arancelariamente mercados puede abordar temáticas no necesariamente comerciales, tales como cooperación en materias científicas, tecnológicas, sociales y educacionales.



D. Acuerdos o Tratados de Libre Comercio:

Es un acuerdo bilateral cuyo propósito es crear una zona de libre comercio que garantice la libre circulación de bienes, servicios y capitales, mediante una armonización de políticas y normas jurídicas pertinentes. Éstas deben asegurar bases competitivas homologables o comunes en ámbitos no directamente comerciales, pero que pueden tener una alta incidencia competitiva (medio ambiente, sanidad y fitosanidad, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, solución de controversias, seguridad jurídica, etc.).



Puedes revisar todos los acuerdos comerciales vigentes suscritos por Chile en la Subsecretaría de Relaciones Internacionales haciendo clic [aquí](#).



Si quieres indagar más sobre temáticas tributarias, legales, Tratados de Doble Tributación y cómo aprovechar de mejor manera los Tratados de Libre Comercio para la exportación de servicios, revisa el manual elaborado por Prochile, haciendo clic [aquí](#).

CRÉDITOS POR IMPUESTOS PAGADOS EN EL EXTERIOR

También existe la opción de los créditos por impuestos pagados en el exterior. Esto se refiere a la posibilidad de rebajar en Chile los impuestos que pueden ser pagados en otro país, tomando en consideración que Chile es el país que otorga este crédito.

Este es un método de alivio que puede ser encontrado en la Ley de Impuesto a la Renta – LIR.

Ahora, para que las rentas de fuente extranjera tributen en Chile, es necesario que el contribuyente esté domiciliado o resida en el país, además de otros criterios inherentes al tipo de contribuyente y servicio específico exportado, condicionado a categorías y límites para definir montos. En el caso de impuestos pagados que sean inferiores al límite máximo permitido, se otorgará como crédito el monto efectivamente pagado fuera de Chile.

El sistema de créditos es ampliado cuando es aplicable un convenio tributario ya que, en caso de que exista doble tributación (el país fuente grave la renta), Chile otorga un crédito que se aplica a toda renta gravada en el exterior y además los límites permitidos se incrementan a 35%.



05_ ECOSISTEMA DE LAS EXPORTACIONES NACIONALES



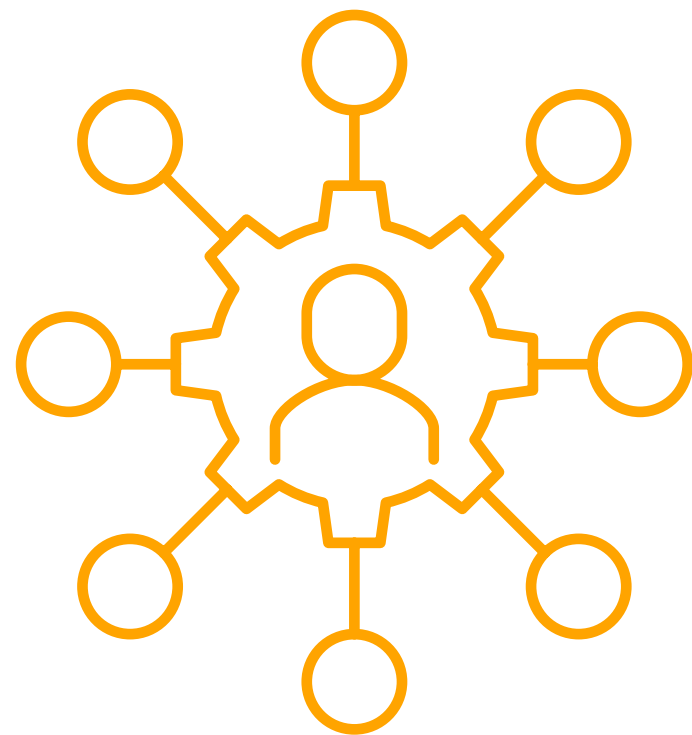
Los servicios, como todos los elementos que forman parte del comercio internacional, interactúan con diferentes actores. En muchos casos, la propia exportación del servicio se da de forma conjunta y/o complementaria con un bien.

Esta visión de los servicios en un contexto de interacción, es lo que se conoce como el Ecosistema de la Exportación de Servicios, donde confluyen variados factores y variables.

Enumerar cada uno de los factores que interactúan en este ecosistema sería complejo, principalmente por la cantidad y diferenciación de los servicios que Chile exporta, desde desarrollo de software, aplicaciones TICs, hasta educación e industrias creativas, entre otros.

Cada uno de los servicios que Chile exporta posee múltiples especificidades sectoriales, de mercado y de suministro. Sin embargo, existen ciertos factores transversales que es factible identificar en el análisis general.

Revisemos a continuación, una breve radiografía de los factores presentes en el ecosistema de exportación de servicios para el sector público y el sector privado.



SECTOR PÚBLICO

Organización Mundial de Comercio (OMC)



Organización Mundial de Comercio (OMC) No es un organismo que se vincule directamente con los exportadores nacionales. Es un estamento intergubernamental de derecho público con sede en Ginebra, Suiza, responsable de diversos acuerdos y protocolos internacionales en materia de comercio exterior, los que se han implementado en el país con carácter de leyes y reglamentos, teniendo efecto, entre otros organismos, en la Aduana de Chile.

En el marco del sistema multilateral de comercio que lidera la OMC, en la Ronda Uruguay iniciada en 1984, se incorpora por primera vez a los servicios dentro del mandato de negociación. El objetivo era crear un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales que garantice el trato justo y equitativo mediante principios de no discriminación. Asimismo, a través de la consolidación y la liberalización progresiva, impulsar la actividad económica, el comercio y el desarrollo. A partir de obligaciones tanto generales, para todos los miembros y servicios, como específicas en acceso a mercados y Trato Nacional, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) permite crear compromisos para todos los sectores de servicios, con excepción de servicios gubernamentales y de tráfico aéreo. El 1 de enero de 1995, junto con el establecimiento de la OMC, entra en vigor el AGCS, para 76 Miembros.

En la actualidad, la OMC cuenta con 164 Miembros, para los cuales aplican todos los acuerdos de la OMC, entre ellos el AGCS. El AGCS definió además los cuatro modos de suministro de servicios y que hoy son relevantes en la calificación de los servicios exportables.

Servicio Nacional de Aduanas



Organismo público del Estado de Chile que ocupa un papel importantísimo en materia de comercio exterior, sobre todo en lo que dice relación con la facilitación y agilización de las distintas destinaciones aduaneras, simplificando trámites y procesos aduaneros. Es reconocido como la primera autoridad en el proceso de comercio exterior chileno, cuyo enlace directo con el Poder Ejecutivo es a través del Ministerio de Hacienda. Sus principales funciones son la fiscalización, recaudación y la generación de estadísticas.

Cabe recordar que la exportación de servicios no está sujeta a aranceles, lo que no significa que no tenga responsabilidades en el contexto aduanero para su registro en la balanza nacional de exportaciones e importaciones y que deben registrarse a través de un Documento Único de Salida o DUS o su versión simplificada DUS.

En el caso específico de la exportación de servicios, el SNA es quien tiene la potestad para calificar Servicios de Exportación, los que se manejan y codifican en un listado público de actualización permanente.

Servicio de Impuestos Internos



Servicio público dependiente del Ministerio de Hacienda cuyo objetivo es la aplicación y fiscalización de todos los impuestos internos de Chile fiscales u otros de carácter en que tenga interés el Fisco y cuya fiscalización no esté especialmente solicitado a un organismo distinto.

Su rol es relevante ya que acompañará al exportador/a desde los inicios de su proceso de internacionalización en instancias en temas normativos – tributarios como: inicio de actividades o ampliación de giro como empresa exportadora, emisión facturas de exportación, declaración de impuestos como exportador y administración de convenios de doble tributación internacional (por país con acuerdo) y emisión de certificados de residencia y situación tributaria para hacer uso de beneficios.

ProChile



Oficina pública dependiente del Ministerio de Relaciones Internacionales, que funciona como agencia de promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales en el mundo. Su amplia cobertura internacional le permite apoyar a los actuales y potenciales exportadores.

Dentro de sus principales lineamientos, destaca la promoción de una oferta exportable que ubique a nuestro país como socio estratégico confiable para la comunidad internacional en el logro de un desarrollo sostenible. Cuenta con programas de financiamiento sectorial para la internacionalización, así como una completa oferta de materiales de apoyo a través de su Centro Digital del Conocimiento, capacitación y mentoría a proyectos de innovación de emprendedores, pequeños y medianos empresarios que han optado por la internacionalización de sus servicios, además de organizar ruedas de negocios junto con ofrecer campañas de marketing para potenciar la imagen de Chile en el exterior, a través del apoyo de agencias establecidas en mercados estratégicos para los exportadores.

Ministerio de Hacienda



Su principal tarea es manejar eficientemente los recursos públicos mediante un Estado moderno de cara a los ciudadanos, procurando un ambiente estable, transparente y competitivo, integrado por otros países que promuevan un crecimiento sustentable y no discriminatorio.

A partir de su gestión se definen políticas, normas y leyes que incidirán y buscarán potenciar entre otros la exportación de servicios, como lo han sido la Ley de Impulso a la Productividad N°20.956, el Decreto N°871 que crea el Comité Público Privado de Exportación de Servicios, entre otros. Este último ha impulsado una agenda de trabajo público-privado para apoyar y promover el desarrollo de este sector.

Se trabajó con el BID, para desarrollar un programa que contribuya a potenciar el sector de servicios globales de exportación en Chile. Dando vida así al actual Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios. Este programa contempla el trabajo conjunto con ChileServicios, Corfo, Sence, ProChile, Investchile, el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio y el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Instituto Nacional de Propiedad Pública



Organismo público dependiente del Ministerio de Economía encargado de administrar los servicios de la propiedad industrial en Chile. Promociona la protección otorgada por la propiedad industrial y propaga el aparataje tecnológico y la información de que dispone.

Colabora en la estrategia de innovación llevada a cabo por los gobiernos de Chile desde enero de 2009, desarrollando sistemas eficientes de gestión para la utilización y protección de los derechos de propiedad, favoreciendo la innovación, el emprendimiento junto al intercambio de conocimiento con la comunidad. En lo que respecta al proceso de exportación, señalar la reciente alianza tripartita (23 de junio de 2022) entre la Cámara de Comercio de Santiago y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual OMPI e INAPI, cuyo fin es ayudar a la resolución de conflictos entre exportadores e importadores.

SECTOR PRIVADO



Exportador de servicios:

Es la persona jurídica (empresa) que actúa como vendedor de servicios nacionales o nacionalizados. Un alcance no menor refiere en consignar que por lo general exportador y vendedor son la misma persona que envía servicios a un comprador (expedición directa), no obstante, no siempre es así.

En algunas ocasiones (triangulación) el vendedor actúa como intermediario y envía la factura comercial a su cliente no necesariamente siendo el dueño de los servicios, situación que se da en menor escala en el sector servicios versus lo que se da con bienes.

Banco Comercial:

Entidades o instituciones que participan activamente en las operaciones de comercio exterior. Hoy existen instrumentos financieros específicos que vinculan a las empresas exportadoras con la banca privada, con garantías del sector público como lo son por ejemplo las Garantías CORFO de Comercio Exterior (COBEX).

Su participación en la materialización de las formas de pago que se pacten entre exportador e importador es relevante y en ello, la gestión de sus mesas de comercio exterior.

Así, por ejemplo, Banco Estado o cualquier otra entidad privada, puede participar en una operación de transferencia (contado), cobranza extranjera y carta de crédito (conforme a lo indicado por las publicaciones 522 y 600 de la Cámara de Comercio Internacional.



Agente de Aduanas:

Son los profesionales auxiliares de la gestión pública aduanera. Constituye una figura especial, toda vez que su rol se sitúa entre los intereses del sector público y privado. En concreto, son responsables de la correcta clasificación y valoración de las mercancías en aduana, de cara a la determinación de la carga tributaria que se debe enterar en arcas fiscales. Por otro lado, son contratados por empresas privadas y por tanto están expuestos a las leyes del mercado (tarifas competitivas), por consiguiente, deben cautelar los intereses de sus clientes. En el caso de la exportación de servicios su rol es bastante más limitado que en la exportación de bienes, siendo su gestión el completar y presentar el Documento Único de Salida o DUS. Cabe destacar que muchos de los servicios que se exportan lo hacen de forma complementaria a la exportación de un bien, por cuanto su asesoría y acompañamiento en procesos de estas características es relevante.

Esta contratación por Ley sólo será requerida si la exportación es por un monto superior o igual a 2.000. USD. Si el monto es inferior, la empresa debe presentar un Documento Único de Salida Simplificado o DUSSI, el cual es gestionado por un funcionario del Servicio Nacional de Aduanas.

Por su parte, el Servicio Nacional de Aduanas, mantiene un registro actualizado de la nómina de Agentes que se puede descargar desde su portal institucional.

Este manual ha sido elaborado para ser una guía simple y comprensible del proceso de exportación de bienes, y esperamos que te dé un entendimiento general del proceso, para que lleves con éxito tus productos a mercados internacionales.

Si necesitas profundizar sobre áreas específicas del proceso de exportación de Bienes, revisa el [Centro Digital de Conocimiento](#) o acércate a [nuestras oficinas](#).

Guía para
EXPORTAR

Servicios

**Paso a
Paso**

