



MANUAL EXPORTACIÓN DE SERVICIOS Y APROVECHAMIENTO DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Primera Edición
2021



Este Manual fue desarrollado por el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile a solicitud de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales.



UNIVERSIDAD DE CHILE
Instituto de Estudios Internacionales



ÍNDICE

06 PRÓLOGO

08 I. PRESENTACIÓN

10 II. CONTEXTO EXPORTACIONES DE SERVICIOS

1. ¿Qué son los servicios?
2. ¿Cómo se clasifican los servicios?
3. ¿Por qué son relevantes los servicios?
4. Radiografía del comercio internacional de servicios
5. Los servicios en las negociaciones comerciales internacionales
 - 5.1. Modos de suministro
6. Chile y el comercio de servicios

25 III. MARCO GENERAL DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN CHILE

1. Marco normativo y tributario
2. Impuesto al valor agregado – IVA, sobre servicios de exportación
3. Servicios gravados y no gravados
4. Régimen tributario local e internacional aplicable
 - 4.1 IVA a la exportación de servicios en Chile
 - 4.2 Doble tributación

34 IV. ¿QUÉ CONTIENEN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN MATERIA DE SERVICIOS?

1. Contexto
2. Modalidades de negociación
 - 2.1 TLC con lista positiva
 - 2.2 TLC con lista negativa
 - 2.3 Compromisos horizontales
3. Definición ámbito de aplicación
 - 3.1 Alcance y cobertura de las normas
4. Definiciones
5. Normas principales



- 5.1 Trato Nacional (TN)
- 5.2 Trato Nación Más Favorecida (NMF)
- 6. Acceso a mercados
 - 6.1 ¿Qué se entiende por acceso a mercados?
- 7. Presencia Local
- 8. Normas de facilitación comercial
 - 8.1 Transparencia
 - 8.2 Reglamentación Nacional
 - 8.3 Reconocimiento Mutuo
- 9. Medidas disconformes
 - 9.1 Excepciones
- 10. Normas aplicables a sectores específicos
 - 10.1 Servicio de correo privado
 - 10.2 Servicios profesionales
 - 10.3 Telecomunicaciones
 - 10.4 Entrada temporal de personas de negocios
 - 10.5 Servicios financieros
 - 10.6 Comercio electrónico
 - 10.7 Transporte aéreo
- 11. Acuerdos para evitar la doble tributación



55 V. BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

- 1. Matriz de clasificación de servicios de exportación
- 2. ¿Cómo usar la matriz de clasificación de servicios de exportación?
 - 2.1 Cinco pasos

64 EXPERIENCIA CHILENA EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

- 1. Visión del sector
- 2. Percepciones desde el sector

77 ANEXOS

82 GLOSARIO Y SIGLAS

84 REFERENCIAS

PRÓLOGO

Los servicios representan el sector más dinámico de la economía mundial con dos tercios de la producción, un tercio del empleo y cerca del 20 por ciento del comercio global. Desde 1980, el comercio de servicios ha crecido a un mayor ritmo que el comercio de mercancías. Asimismo, en los últimos 20 años, este sector ha sido menos volátil que el comercio de bienes, demostrando su resiliencia ante las perturbaciones macroeconómicas mundiales.

Los servicios representan alrededor del 63% del PIB de Chile, razón por la cual apoyar su internacionalización se vuelve fundamental. Cabe señalar que las MIPYME representan aproximadamente el 63% de las exportadoras de servicios no tradicionales en el país.

La pandemia del COVID-19 ha puesto de manifiesto el rol de este sector en la nueva economía, en un escenario en que muchas industrias han debido transformarse para continuar con sus operaciones. Gracias a nuevas formas de entregar diversos servicios, principalmente por canales digitales, se han logrado adaptar al actual contexto sectores tales como salud, finanzas, retail, logística, educación, entre otros.

En los últimos años, nuevas tecnologías y modelos de negocio han permitido que una creciente cantidad de servicios sean comercializados internacionalmente a través de medios digitales, dando pie a que surja en Chile una base de empresas prestadoras de servicios de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) que apoya el constante proceso de digitalización de nuestra economía. Estas empresas contribuyen tanto a la transformación digital de las exportaciones tradicionales de Chile como a la expansión de la exportación de servicios TIC.





Nuestro país se ha especializado y transformado en un líder mundial en diversos sectores e industrias como la minería, agricultura, silvicultura y acuicultura. Aunque estos sean sectores basados en recursos naturales, existen servicios sofisticados integrados en sus cadenas de valor. Chile se encuentra ahora en una posición de poder diversificar y no solo exportar los bienes de esos sectores, sino también exportar los servicios de innovación relacionados a éstos.

En la actualidad Chile cuenta con 21 capítulos de servicios que se encuentran en diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) con 56 economías y que representan más de 80% del comercio de servicios a nivel mundial.

Es en este contexto, que desde la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI), en conjunto con el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, hemos desarrollado este manual práctico y de fácil uso, que ayudará a los actuales y potenciales exportadoras y exportadores de servicios de Chile a entender y utilizar los beneficios y oportunidades que ofrecen nuestros acuerdos de servicios.

El propósito de este manual es proporcionar una herramienta a un sector que, por su naturaleza, le es más complejo identificar los beneficios de los Tratados de Libre Comercio suscritos por Chile, dado que no existen aranceles o medidas de frontera a las importaciones, como en el caso del comercio de bienes. Los servicios, al ser intangibles, y en ocasiones provistos informalmente, hace que se subutilicen estos acuerdos.

Esperamos que todos aquellos proveedores de servicios que se desempeñan en un ambiente globalizado o que esperan hacerlo en un futuro se apoyen en esta herramienta, para aprovechar al máximo el potencial de nuestra red de Tratados de Libre Comercio.

Rodrigo Yáñez Benítez

Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales

I PRESENTACIÓN

La importancia de los servicios en el sector exportador, en el crecimiento y desarrollo económico ha sido cada vez más significativo y lo será incluso más en la etapa post pandemia de la economía mundial. Según cifras del Banco Mundial, mientras en el año 2000 los servicios representaban un 60% del producto mundial y un 39% del empleo, para el año 2018 alrededor de un 65% del producto mundial era generado por el sector servicios y concentraba sobre el 50% del empleo.

Los servicios se basan en conocimientos avanzados y son actividades que conllevan un considerable aumento del valor agregado de una empresa, persona o producto con el consiguiente beneficio para el país. En los últimos años, el sector de servicios ha sido uno de los más dinámicos de la economía chilena. De hecho, las exportaciones de servicios han crecido a tasas mayores que los bienes y hoy representan entre el 10% y 15% de las exportaciones totales del país.

Existe un gran potencial de crecimiento de las exportaciones de servicios chilenos, especialmente de las PYMES y hacia aquellos mercados con los que se han negociado Tratados de Libre Comercio (TLCs). La digitalización y avances en las tecnologías abren nuevas oportunidades para las empresas chilenas exportadoras de servicios en áreas como servicios profesionales, consultorías, videojuegos, servicios audiovisuales, entre otros. La red comercial desarrollada por Chile es una oportunidad para diversificar y sofisticar la oferta exportable del país, apoyando la innovación y el emprendimiento nacional.

Luego de negociados los TLCs, una etapa crucial es su implementación y aprovechamiento. Para ello, es fundamental que los empresarios y las empresarias se familiaricen con las normas incluidas en estos tratados y conozcan su alcance para aprovechar eficientemente las oportunidades que surgen de esta red comercial.

En este sentido, este Manual tiene por finalidad ser un instrumento práctico y útil que permita a los actuales y potenciales exportadores y exportadoras de servicios de Chile utilizar adecuadamente las disposiciones relacionadas con el comercio de servicios, y expandir sus exportaciones. Este Manual viene a apoyar la exportación de servicios, un sector que, al ser intangible, y en ocasiones provisto en formato digital, sin un tránsito a través de aduanas como en el caso de los bienes, produce una subutilización de los TLCs, lo que se traduce en una pérdida de oportunidades. Por sus características y al no existir aranceles o medidas de frontera a las importaciones, como es el caso del comercio de bienes, para los servicios suele ser más complejo identificar los beneficios de estos acuerdos. Las regulaciones internas que aplican los países a la prestación de diferentes servicios, pueden transformarse en una barrera o restricción para el comercio de servicios, por lo que es importante conocer el alcance de las normas de los TLCs en estas materias.

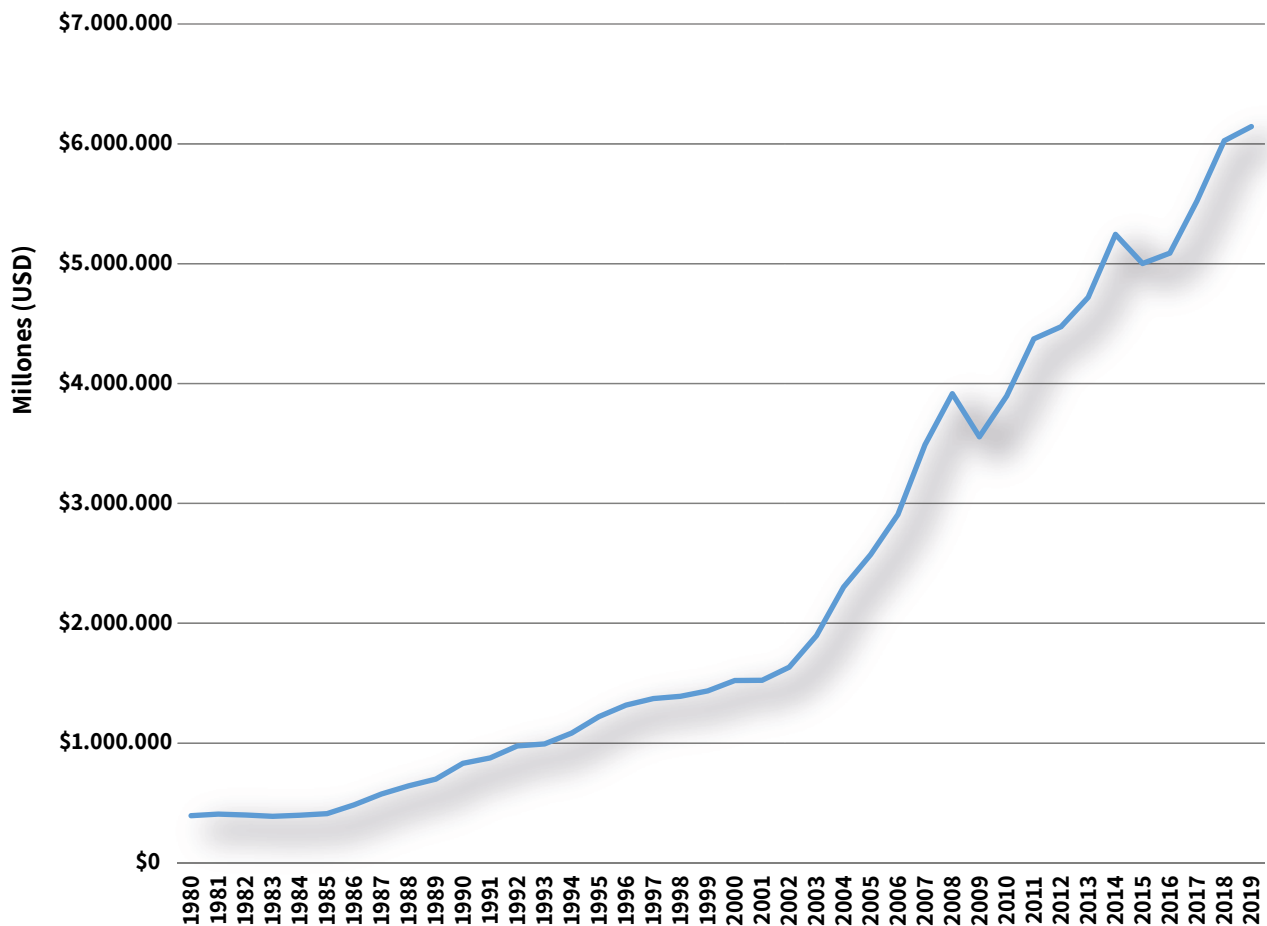
Este Manual se divide en seis secciones. Luego de esta presentación, la segunda sección desarrolla el contexto de la exportación de servicios y su conceptualización; la tercera sección presenta el marco nacional de la exportación de servicios, incluyendo tanto los aspectos impositivos, como los procedimientos aduaneros asociados a su prestación; la cuarta sección explica los contenidos de los TLCs en materia de servicios; la quinta sección introduce una matriz de clasificación, instrumento didáctico que cubre los diferentes tratados que incluyen servicios para que exportadores y exportadoras puedan identificar si su servicio se encuentra cubierto por los compromisos de los acuerdos; y finalmente, la sexta sección presenta la visión del sector.



II CONTEXTO EXPORTACIONES DE SERVICIOS

Para comprender la relevancia del sector servicios, en esta sección se describen sus principales características, formas de clasificación y su incorporación en las negociaciones comerciales internacionales. Según estimaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), mientras el año 2000 un 19% del comercio internacional correspondía a servicios, totalizando USD 1,5 billones, el año 2019, los servicios representaron un 24,5% del comercio, por un valor de USD 6 billones. Su evolución en las últimas tres décadas puede verse en el gráfico 1. Para el caso de Chile, las ventas al exterior de servicios no tradicionales (esto es excluyendo transporte y turismo) han crecido a una tasa promedio anual de 10,5% anual desde el año 2003, desde US\$ 198 millones a US\$ 1.279 millones en el año 2019. Los servicios no tradicionales representan el 45% de la exportación total de servicios en Chile, que se traduce en alrededor de 170 tipos de servicios. Cabe destacar que a pesar de la caída de las exportaciones de servicios el año 2020, las que registraron un valor de US\$ 1.075 millones debido al severo impacto económico causado por la pandemia, destacamos que en los últimos 15 años las empresas que exportaron servicios aumentaron significativamente, llegando a 677 en total.

Gráfico 1. Evolución comercio internacional de servicios. 1980 - 2019 (USD)



Elaborado con datos de OMC (2021)



1. ¿Qué son los servicios?

Lo primero es señalar que **no existe una definición universal sobre servicios**. No se ha logrado un consenso al respecto, por la heterogeneidad y complejidad que representan, pero se pueden determinar ciertas características comunes que aportan en su conceptualización e identificación: son intangibles, invisibles, no almacenables, multimodales (de muchas formas), altamente diferenciados, y requieren la simultaneidad para su producción y consumo.

Algunas fuentes describen los servicios como un conjunto de actividades que agregan valor a un producto o a una persona. En ese contexto, se puede complementar con la distinción entre servicios que requieren proximidad física y los que se pueden realizar a distancia.

Las nuevas tecnologías de información y el crecimiento de la digitalización, han expuesto una mayor necesidad de revisar su conceptualización, poniendo énfasis en factores como la simultaneidad en su producción y consumo.

Los TLCs abordan servicios como transporte, telecomunicaciones, seguros, bancos, servicios profesionales, entretenimiento, etc. En ocasiones, los servicios se encuentran incorporados a un producto o son el resultado de su provisión, lo que se expresa en un soporte físico, por ejemplo, un documento, plano de arquitectura, dibujo técnico, etc.

¿Son todos los servicios iguales?

No, son diferentes y se pueden distinguir tres grupos:

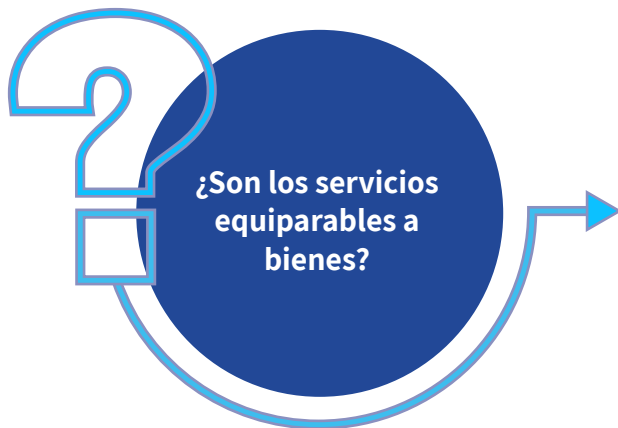
1° Servicios tradicionales como el retail, transporte, almacenamiento, administración pública o defensa.

2° Servicios modernos que abarcan empresas y sectores como el de comunicaciones y finanzas, entre otros. Es reconocido como el segmento de servicios de mayor crecimiento en los países de la OCDE.

3° Servicios híbridos (combinación) como educación, salud, hotelería, restaurantes y otros servicios personales.



Otros aspectos relevantes:



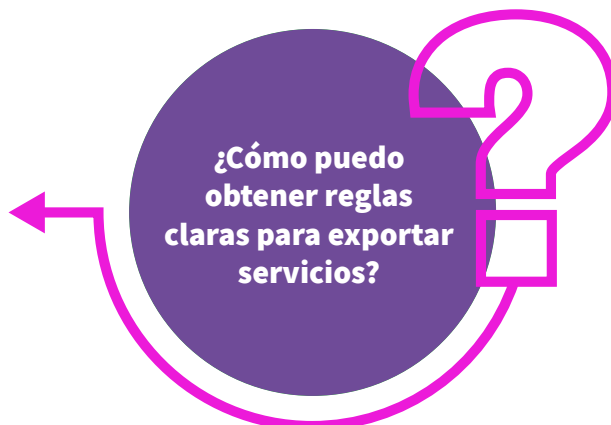
Las características de los servicios los hacen diferentes de los bienes, por lo que enfrentan barreras y desafíos propios en su proceso de internacionalización.

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.



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.





2. ¿Cómo se clasifican los servicios?

La clasificación de los servicios ha sido un tema relevante en la identificación de actividades, formulación de políticas públicas, recopilación de estadísticas, entre otras. En la década de los 70, Naciones Unidas inicia un trabajo para establecer un sistema armonizado de clasificación de las actividades económicas: la Clasificación Central de Productos (Central Product Classification, CPC por sus siglas en inglés)¹.

**Clasificación Central de
Productos o W/120 de la OMC**
12 Categorías de Sectores
166 Subsectores

La CPC entrega un marco para la comparación internacional de estadísticas de bienes, servicios y activos y, una guía para el desarrollo o revisión de esquemas de clasificación de productos ya existentes para garantizar compatibilidad con registros internacionales. La CPC es actualizada periódicamente para responder a los cambios en la producción de bienes y servicios.

La codificación de la CPC sigue un sistema jerárquico, que va desde lo general a lo particular y consiste en cinco categorías: secciones (10), divisiones (71), grupos (329), clases (1.299) y subclases (2.887). Adicionalmente, los países pueden incorporar, a partir del quinto nivel, más detalles en la clasificación.

Por la ausencia de una clasificación uniforme a nivel internacional, en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales se acordó la utilización del documento W120² elaborado por la Secretaría del entonces GATT, hoy OMC, basado en la CPC Provisoria de Naciones Unidas. Este documento clasifica los servicios en 12 sectores y 166 subsectores.



¹ Existen clasificaciones más específicas en diferentes áreas de servicios, pero al ser la CPC una de propósito general, posee menores detalles en dichas categorías.

² Para más información, visite: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/mtn_gns_w_120_s.doc

Ejemplo clasificación de lo general a lo particular.

<i>Sección</i>	Servicios comunitarios, sociales y personales
<i>División</i>	Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos
<i>Grupo</i>	Servicios audiovisuales y relacionados
<i>Clase</i>	Servicios de soporte a la producción audiovisual
<i>Subclase</i>	Operación de escenarios, iluminación y equipos de sonido



3. ¿Por qué son relevantes los servicios?

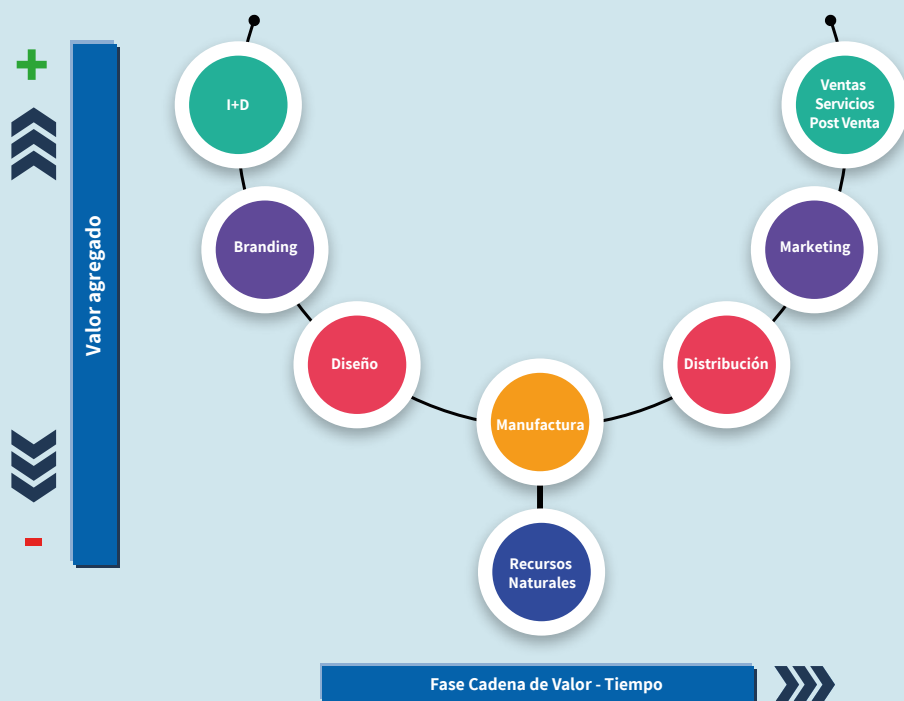
Los servicios han sido reconocidos como la espina dorsal de la economía. Toda actividad productiva necesita de servicios para funcionar, por ejemplo, transporte y telecomunicaciones o acceso al sistema financiero. Asimismo, servicios como la educación, salud y servicios básicos contribuyen a mejorar 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.
- **Mejores 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 ciclos 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 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.

Cadena de valor y Stan Shih

La curva de Stan-Shih grafica el aporte de distintas etapas de producción en el valor de un producto final. Esta muestra que el mayor valor agregado se encuentra en las etapas de investigación y desarrollo, y en venta y post venta; es decir la primera y última etapa del proceso de producción las que corresponden a servicios.

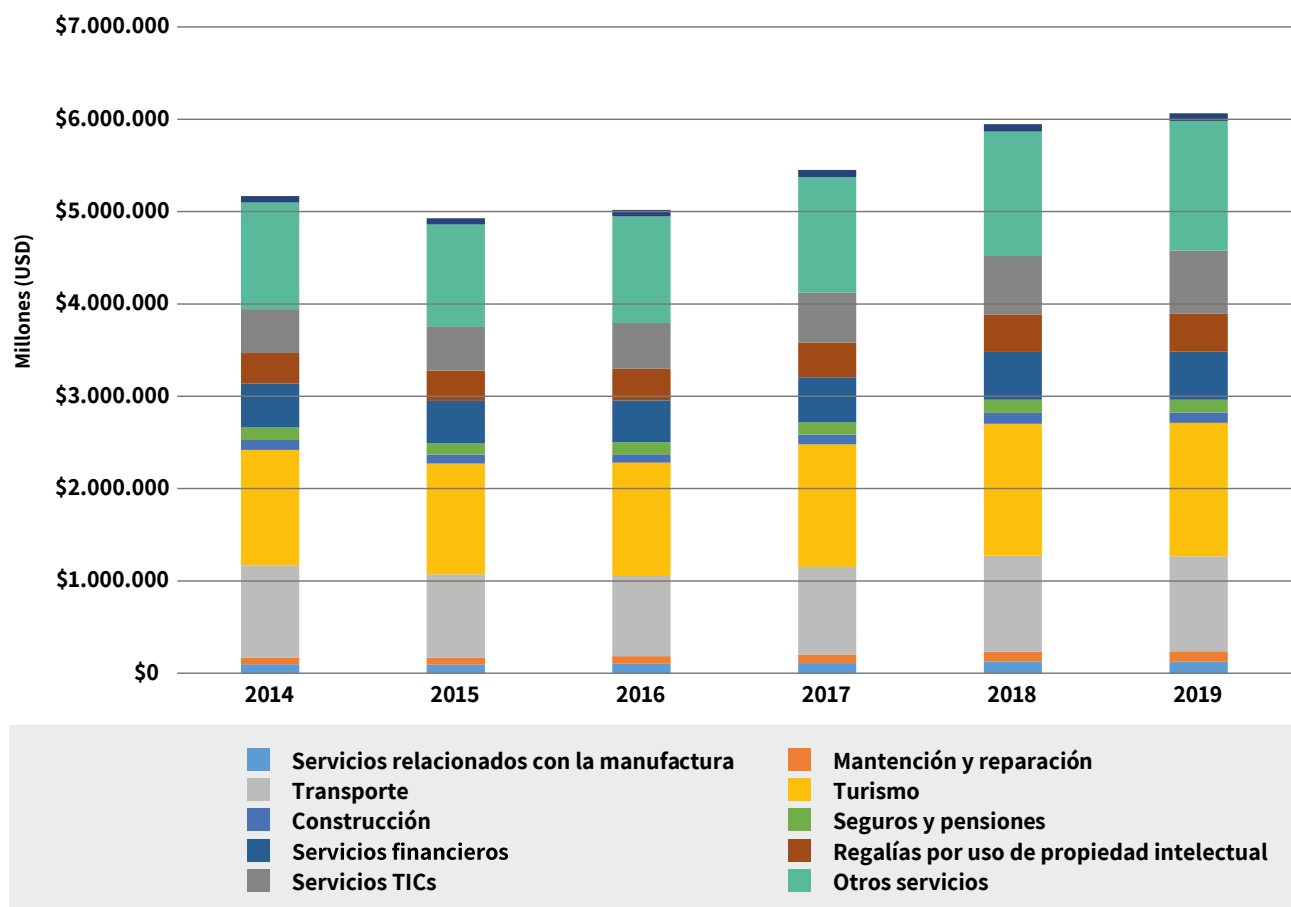




4. Radiografía del comercio internacional de servicios

Para un potencial exportador o exportadora de servicios, es importante dimensionar el comportamiento de los servicios en el comercio internacional. A continuación, a partir de información de la OMC, se presenta una radiografía del comercio internacional de servicios, considerando su evolución general, sectorial, así como principales regiones exportadoras a nivel mundial.

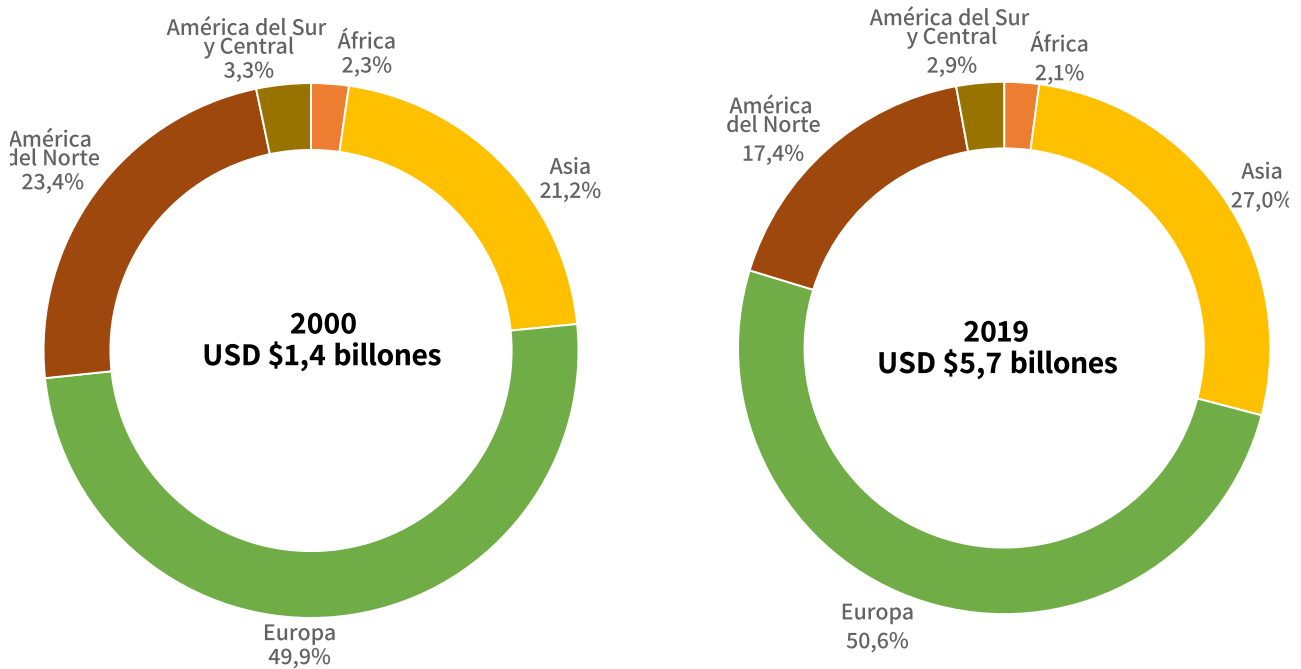
Gráfico 2. Evolución comercio internacional de servicios por sectores. 2014 - 2019



Elaborado con datos de OMC (2021)

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

Gráfico 3. Principales exportadores de servicios



Elaborado con datos de OMC (2021)

A pesar del aumento de Asia, el comercio de servicios sigue altamente concentrado en Europa. La participación de América del Sur es mínima.

Casos de éxito



India es reconocida entre los principales exportadores de tecnologías de la información, así como proveedor de servicios de backoffice. El crecimiento de la exportación de servicios pasó de USD 14,5 miles de millones en 2005 a USD 213,7 miles de millones en 2019. Piña, J. (2006) La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas: Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile, Cepal, 52. World Bank. (2021). World development Indicators.



Después de la crisis asiática, Singapur definió como objetivo ser el principal hub de Asia Pacífico, a través de las iniciativas diseñadas por el comité Singapore's Competitiveness. Hoy es reconocido no solo como un centro logístico, si no también financiero, educacional y de otros servicios de valor agregado para todo el mundo. El crecimiento de la exportación de servicios pasó de USD 45,6 miles de millones en 2005 a USD 204,7 miles de millones en 2019.



5. Los servicios en las negociaciones comerciales internacionales

En el marco del sistema multilateral de comercio, 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.

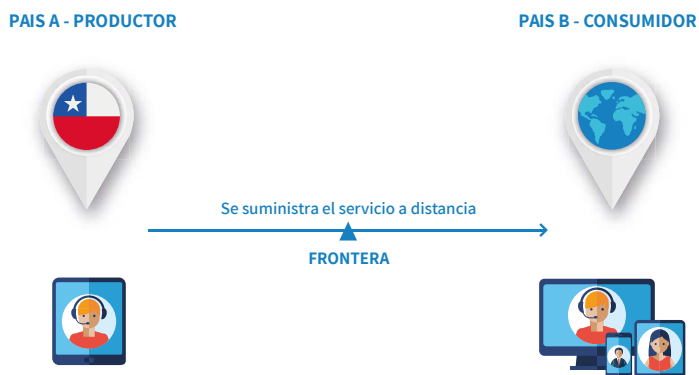
A partir de obligaciones tanto generales, para todos los miembros y servicios, como específicas en acceso a mercados y Trato Nacional, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) permite crear compromisos para todos los sectores de servicios, con excepción de servicios gubernamentales y 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 identifica cuatro modos de suministro de servicios. Estas definiciones serán tema recurrente en el análisis de los beneficios de los Tratados de Libre Comercio.



5.1 Modos de suministro

Modo I.- Suministro transfronterizo

Tanto el productor o productora del servicio como el consumidor o consumidora, permanecen en sus territorios de origen. **Sólo el servicio cruza las fronteras.**



Ej: Un instituto de educación en Chile imparte cursos Online de chino mandarín para estudiantes en Latinoamérica.

En este caso, tanto proveedor (Instituto), como consumidor (estudiantes), permanecen en sus países de origen y sólo se traslada el servicio (clases a través de plataformas online).

Modo II.- Consumo en el extranjero (movimiento del consumidor)

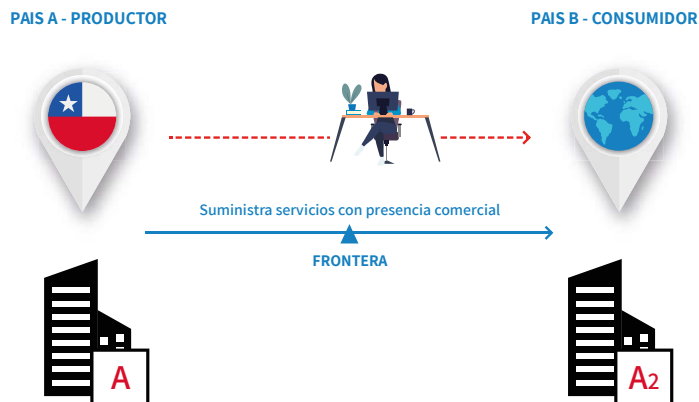
Sólo el consumidor o la consumidora traspasa las fronteras y se traslada físicamente fuera de su territorio de origen para hacer uso del servicio directamente en el país productor.



Ej. Arquitecto mexicano tomará una asesoría sobre materiales de construcción antisísmica en la unidad de capacitación de un gremio en Chile. En este caso, el consumidor (arquitecto), cruza la frontera para consumir el servicio directamente en el gremio.

Modo III.- Presencia comercial en el extranjero

En este caso el **productor o productora del servicio traspasa las fronteras** para entregar el servicio en el país del consumidor, **pero** se establece a través de una empresa (persona jurídica) que puede ser una filial, oficina de representación o sucursal de propiedad extranjera en el país del consumidor.

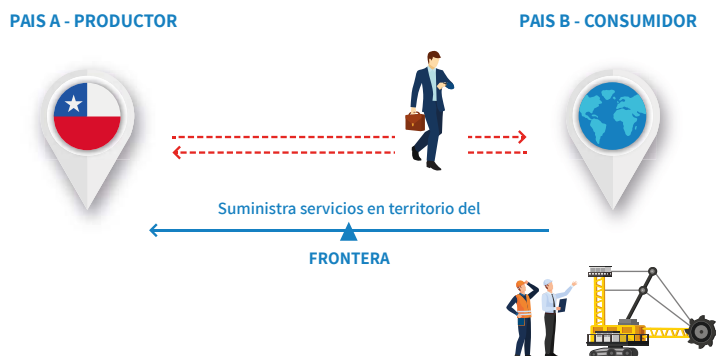


Ej. Banco chileno establece una filial en Hong Kong para asesorar a inversionistas asiáticos en esa ciudad (lugar del consumidor).

Es decir, productor se establece en el lugar del consumidor y consumidora.

Modo IV.- Presencia de personas físicas (movimiento del proveedor)

El proveedor o proveedora de servicios se desplaza (viaja) físicamente al país del cliente, presta el servicio **y regresa a su país**. Esta persona natural puede ser independiente o dependiente de una persona jurídica.



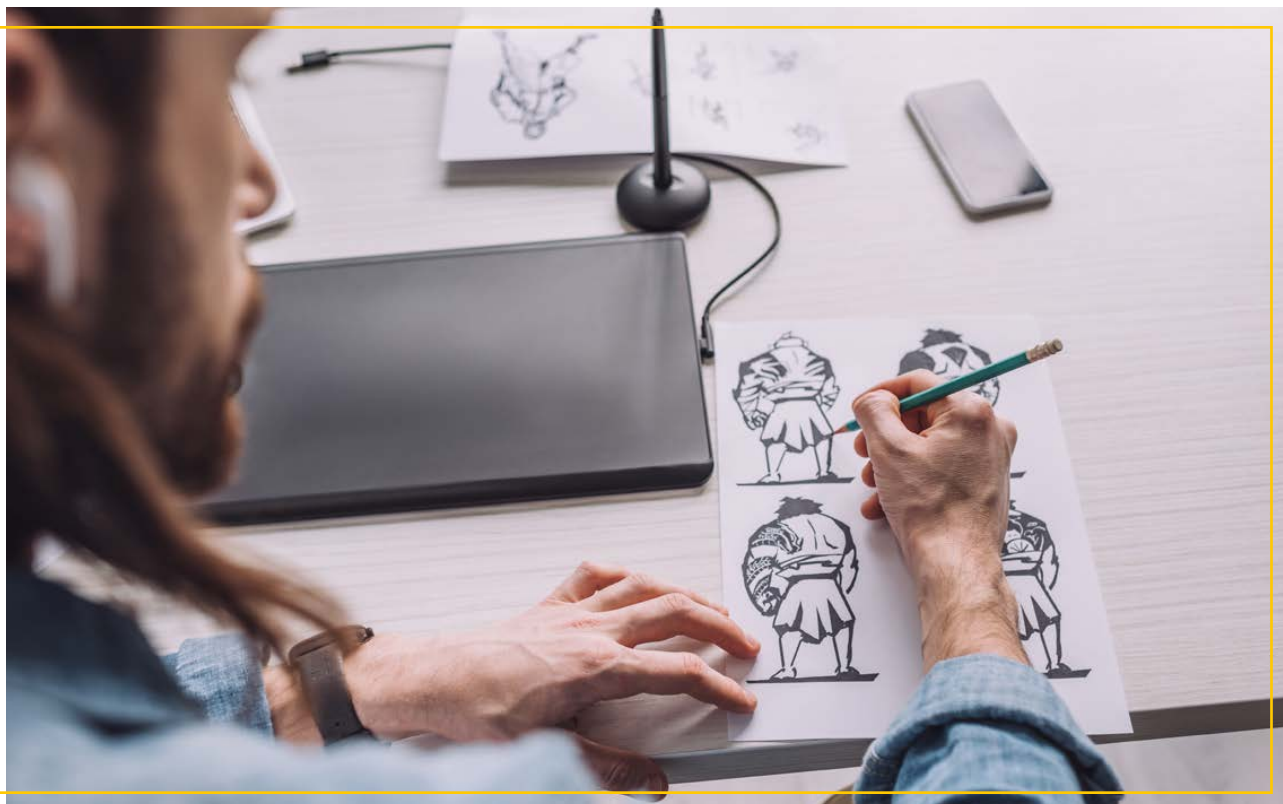
Ej. Técnico (productor) chileno vende una máquina para el procesamiento de minerales en Perú y viaja para realizar capacitación al equipo de profesionales que usará la maquina en ese país (consumidor). Terminado el servicio, el técnico regresa a Chile.

Avances en el sistema multilateral de comercio

Para continuar el proceso de liberalización de los servicios contemplados en el AGCS, éstos fueron incluidos en el mandato de negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo³. Las negociaciones de esta Ronda se han extendido en el tiempo. Por este motivo, un grupo de economías, incluido Chile, comenzó negociaciones para un “Acuerdo sobre el Comercio de Servicios” (TiSA, por sus siglas en inglés), con el objetivo de expandir el comercio de servicios⁴.

Durante la Conferencia Ministerial de la OMC de 2017, realizada en Buenos Aires, Argentina, un grupo de 59 miembros, incluido Chile, declaró su compromiso de avanzar en la negociación sobre Reglamentación Nacional en Servicios. Esta negociación pretende regular que medidas nacionales no se transformen en obstáculos al comercio de servicios.

El primer acuerdo comercial preferencial que incluyó el comercio de servicios fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), el cual, de forma paralela a las negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay, liberalizó el comercio de servicios entre Canadá, Estados Unidos y México. Otra experiencia relevante, es la Unión Europea, la que, en el marco de su proceso de integración y construcción de un mercado común, incorpora los servicios como otra de las actividades económicas que pueden desarrollarse libremente entre los miembros de la Unión. Actualmente, la mayor parte de los TLCs internacionales incluyen disposiciones relativas al comercio de servicios.



³ La Ronda de Doha para el Desarrollo, novena ronda de negociaciones comerciales multilaterales, se lanzó en Doha, Qatar, durante la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, en noviembre de 2001.

⁴ Estas negociaciones se encuentran detenidas desde 2016.

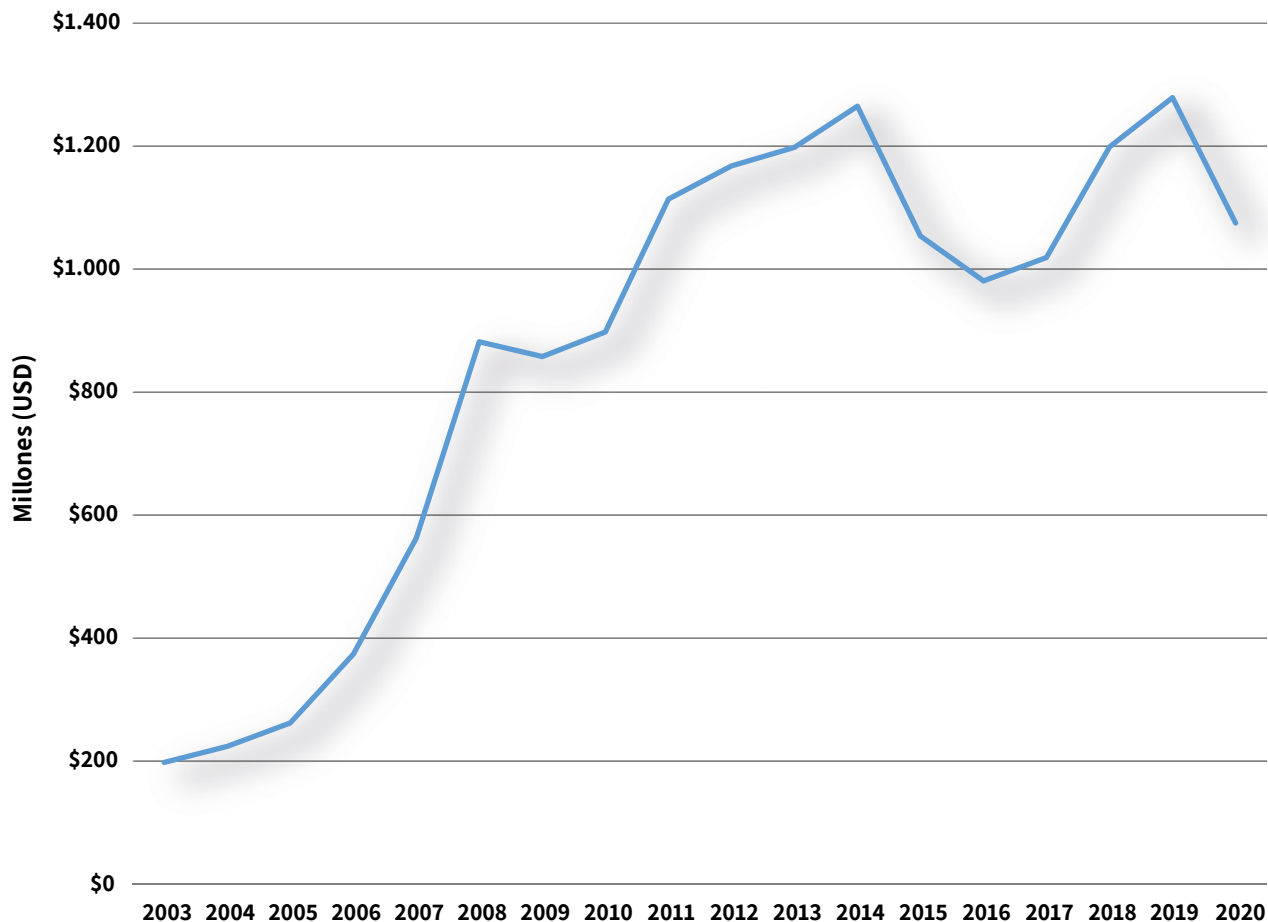


6. Chile y el comercio de servicios

La primera vez que Chile incorporó los servicios en negociaciones comerciales fue en el marco de las negociaciones del AGCS. Como resultado, el país asumió compromisos específicos en cinco de los 12 sectores definidos por el W120: servicios prestados a las empresas, servicios de comunicaciones, servicios financieros, servicios de turismo y servicios relacionados con los viajes, y servicios de transporte. Posteriormente, en 1996, Chile negoció su primer TLC con Canadá, en el cual se incluyó el comercio de servicios. A partir de entonces, los servicios han pasado a ser un elemento fundamental en el mandato de negociación del país. A la fecha, de los 30 acuerdos comerciales vigentes que Chile ha suscrito, 21 contienen capítulos relativos al comercio de servicios (Figura 2).

Según datos del Servicio Nacional de Aduanas, las exportaciones de servicios de Chile se han multiplicado casi seis veces entre 2003 y 2019, llegando a totalizar más de 1.200 millones de dólares, teniendo una caída el 2020 producto de la crisis del COVID-19 (gráfico 4).

Gráfico 4. Evolución exportaciones de servicios de Chile. 2003-2020



Elaboración con datos SNA (2021)

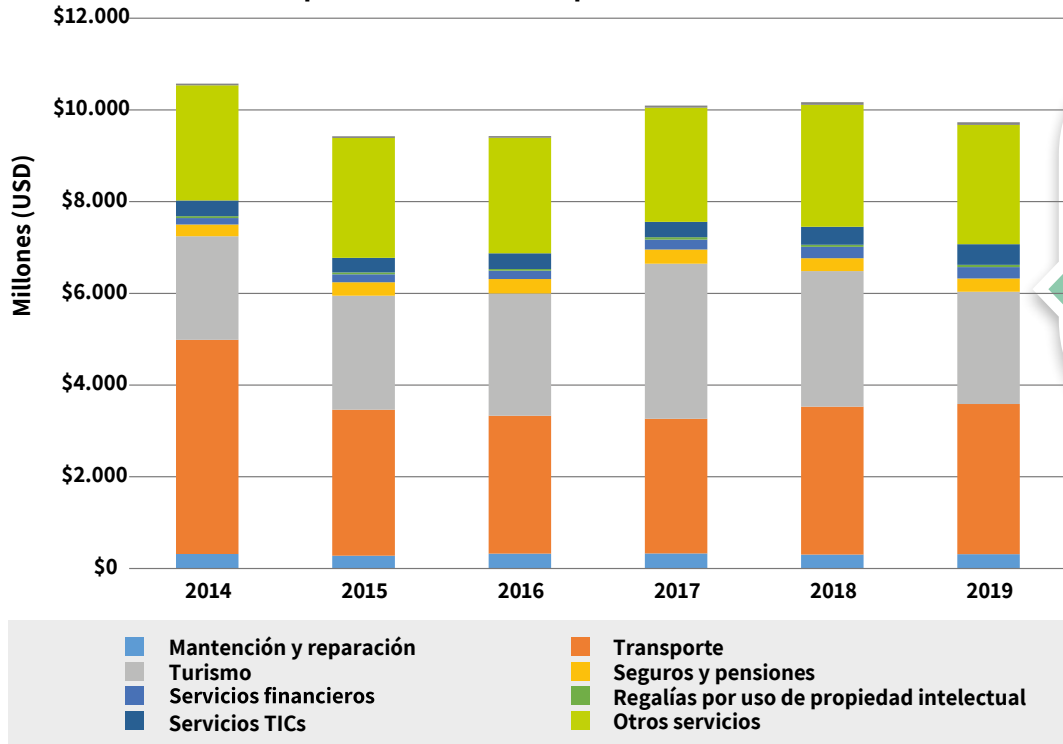
Figura 2. Itinerario de los Tratados de Libre Comercio de Chile



* Acuerdo modernizado que incluye servicios

La firma de TLCs ha permitido al país mejorar las condiciones de cobertura de los distintos tipos de servicios, incorporando disciplinas más ambiciosas. Esto ha implicado profundizar y mejorar las reglas del comercio de servicios mediante ofertas que incluyen más subsectores con compromisos más específicos. Por ejemplo, en materia de Servicios Profesionales, bajo el AGCS, Chile no asumió compromisos de Trato Nacional ni de Acceso a los Mercados para los modos 1 y 2 de suministro. En cambio, en el TLC con Estados Unidos, estos sí fueron incluidos.

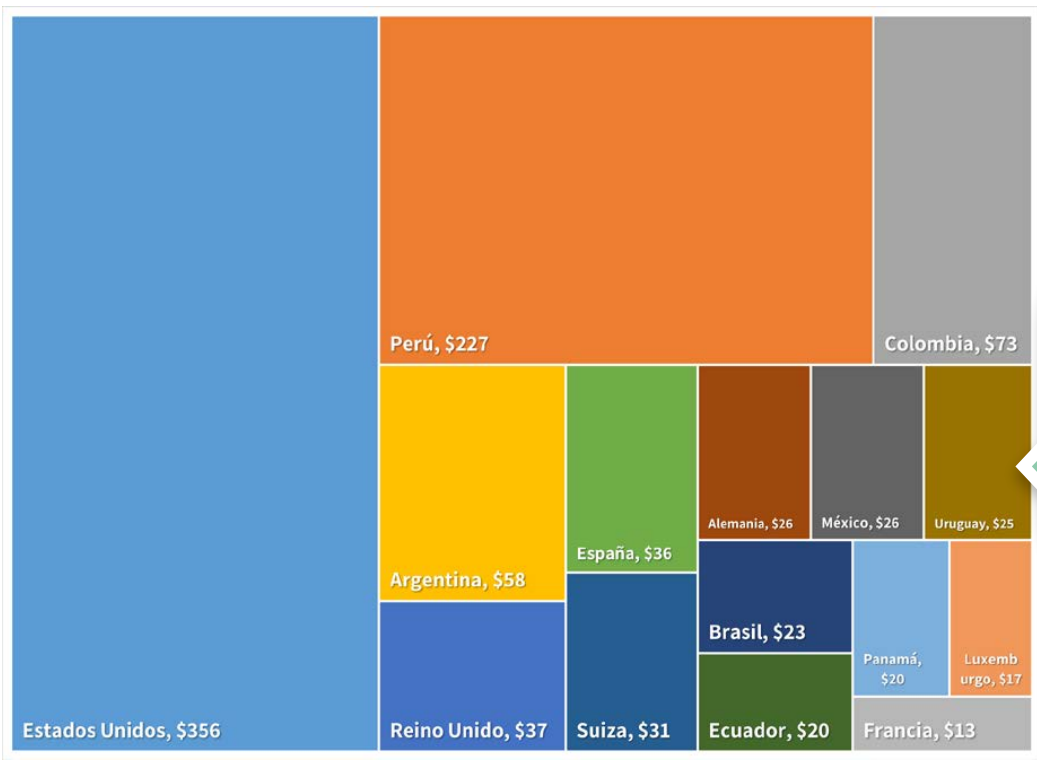
Gráfico 5. Evolución exportaciones de Chile por sector. 2014 - 2019



Las exportaciones de servicios chilenos están dominadas por transporte y turismo

Elaborado con datos de OMC (2021)

Gráfico 6. Principales destinos de las exportaciones de servicios no tradicionales chilenos-2020.
Millones de USD



Respecto de los destinos de las exportaciones chilenas, si bien Estados Unidos es el principal mercado, destaca la participación de diferentes países de la región como Perú, Argentina, Colombia, entre otros.

Elaborado a partir de información del Departamento de Información Comercial y Análisis de Datos, Dirección de Estudios – SUBREI. Con cifras del Servicio Nacional de Aduanas

III

MARCO GENERAL DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN CHILE



1. Marco normativo y tributario

Como se ha mencionado, los orígenes del comercio internacional tienen su base en las transacciones de bienes físicos; cuyo tratamiento es diferente al de los servicios. Este tratamiento en la actualidad, se hace aún más complejo por la heterogeneidad que representan. En términos generales, es difícil consolidar en un solo cuerpo normativo las regulaciones a las exportaciones de servicios, lo que se suma a las responsabilidades del exportador o la exportadora la tarea de acceder a varias fuentes de información para manejar el contexto de beneficios y responsabilidades que conlleva su actividad.

Una de las más recientes modificaciones que entró en vigor y que favorece la exportación de servicios, corresponde a la Ley 21.210 de febrero de 2020. En ella se simplifican algunos procedimientos parte de la exportación de servicios con el fin de fomentar las exportaciones del sector y facilitar sus procesos.

También es importante mantener un registro actualizado de las informaciones e instrumentos que va generando el SII a partir de oficios u otras instancias, que pueden ser revisadas en la página web de la institución. Los efectos de la pandemia, han generado incentivos adicionales en los gobiernos para la reactivación económica, lo que dispone una mayor creación de nuevas políticas, instrumentos y apoyos para las empresas, que es importante conocer.

A continuación, se presenta un panorama general de las principales normas que inciden en la exportación de servicios. Así como, elementos que se deben tener en consideración en su proceso exportador, tanto para la obtención de beneficios tributarios como para el cumplimiento de sus responsabilidades, ambos aspectos, relevantes para el uso de los acuerdos.

Ley de modernización de la legislación tributaria N°21.210 de 2020

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.



Texto completo y modificaciones:

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1142667>



Ley de impulso a la productividad N° 20.956 de 2016

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. Manifiesta expresamente el interés por desarrollar el sector servicios, da paso a instancias como la creación del Comité Público Privado de Exportación de Servicios.



Texto completo y modificaciones:

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1095967>

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

Qué aborda: Crea comité técnico público – privado de exportación de servicios. Reconoce la relevancia del sector servicios y de la exportación de los mismos y la necesidad de mantener una unidad especializada, cuyo objetivo es emitir opiniones, 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.



Texto completo:

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1093400>

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

Confiere 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, para calificar **el servicio debe ser:**

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

- *Listado de Servicios Calificados como Exportación:*
<https://www.aduana.cl/clasificacion-de-servicios-de-exportacion/aduana/2016-08-10/104402.html>
- *Solicitud de Incorporación:*
<https://aduana.cerofilas.gob.cl/>

Deben estar expresamente identificados en el **Listado de Servicios Calificados como Exportación**, que hoy incluye más de 260 servicios gravados y no gravados. Si no se encuentra en este listado, existe la opción de solicitar su incorporación, siempre que tenga los fundamentos para calificar como servicio de exportación y para ello se debe completar el formulario en “Aduana Cero Filas” directamente en la página del SNA. El proceso que sigue se detalla en Anexo 1 (Tramitación en aduana de una resolución para exportar servicios).



Texto completo y modificaciones:

<https://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20070626/pags/20070626121300.html>

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. En lo medular por servicios:

Artículo 5° bis.- 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, por parte del prestador de servicios:

1.- 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.

2.- 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.

Las cantidades en dólares establecidas en este artículo se actualizan anualmente, mediante decreto supremo expedido por el Ministerio de Hacienda, de acuerdo con el Índice Oficial de Precios al por Mayor de los Estados Unidos de América.



Texto completo:

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=30024>



2. Impuesto al valor agregado – IVA, sobre servicios de exportación

Para efectos tributarios, es muy importante definir claramente el tipo de servicio a exportar y verificar su existencia en el listado que define el SNA, con el fin de revisar la correlación entre los códigos arancelarios que utiliza el SNA y la clasificación de actividades económicas que elabora el SII para efectos tributarios.

El SNA, proporciona una base referencial con esta comparativa, que se puede descargar desde su página y que tiene el siguiente formato según servicio clasificado:

Listado de servicios calificados como exportación

SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS (SERVICIOS PROFESIONALES)				
GRUPO	NUEVO CÓDIGO	SERVICIO	INCLUSIONES	EXCLUSIONES
1Aa		SERVICIOS JURÍDICOS		
	00110101	Servicios de asesoría legal en negocios con el sector público	Este servicio incluye: - Servicios de asesoría jurídica, destinados a orientar en la operación con órganos de la administración del Estado. - Servicios de asesoría jurídica destinados a orientar en el funcionamiento legal. - Servicios de estructura y redacción de documentación relacionada con procedimientos legales, incluso la representación de un cliente ante autoridades del Estado (administrativo o judicial). - Representación de los intereses de un cliente ante órganos autorizados distintos de los tribunales de justicia. - Investigaciones de documentación jurídica. - Trabajos de preparación de un caso no judicial, por ejemplo, consulta de documentación jurídica, entrevistas con testigos, análisis de informes.	Este servicio excluye: - Servicios de asesoría legal en materia de protección de la propiedad intelectual.

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile

Ahora bien, como hemos mencionado anteriormente, el trabajo local e internacional con los servicios de exportación no ha sido una tarea fácil, razón por la cual aún existen, por ejemplo, diferencias entre los registros del SNA versus los registros de la OMC. Para ello la Matriz de Clasificación de Servicios de Exportación, que será revisada en la sección V, realiza la homologación entre la nomenclatura SNA, CPC y W120 OMC.



3. Servicios gravados y no gravados

La legislación chilena para efectos de la **tributación de servicios** (no así de bienes), hace la diferencia entre hechos 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.

En cuanto a los servicios digitales, es importante indicar que se está regulando su forma de tributar por parte de las autoridades tributarias, ya se aplican algunos impuestos indirectos como es el caso de Francia con su Tasa GAFTA o también conocida como la Tasa Google o las recientes definiciones tributarias de Australia en torno al uso por parte de las plataformas internacionales de contenidos locales.

Recordemos que 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. Esto está contenido en la Ley de IVA: artículo 12, letra E, N°16 del DL825, de 1974.



4. Régimen tributario local e internacional aplicable

4.1 IVA a la exportación de servicios en Chile

Como ya hemos mencionado, en Chile hay servicios afectos y no afectos, en este contexto nos encontramos con dos tipos de exportación de servicios:

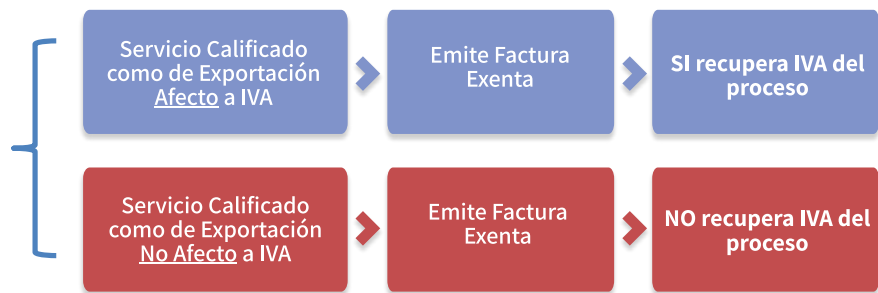
a) Servicios calificados como exportación por el SNA y que se encuentran exentos del pago de IVA

Si la exportación de servicios se realiza desde Chile (Modo 1), la empresa podrá acceder a los beneficios tributarios que esta condición le otorga bajo el régimen de la Ley de Fomento a las Exportaciones. En este contexto, el exportador o la exportadora podrá emitir factura exenta de IVA para su cliente extranjero, con el consecuente derecho a recuperar el IVA que fue soportado en el proceso.

Por otra parte, si el servicio es calificado como de exportación, pero es un hecho que no paga impuestos en Chile (no gravado con IVA), sus facturas emitidas serán exentas por lo tanto, no habrá recuperación de IVA exportador.



Verificar en SNA que sea un servicio Calificado como de Exportación



La complejidad del proceso comienza cuando la exportación de servicios no es parte del listado de servicios calificados como de exportación, he ahí la importancia de identificar los modos de suministro de servicios a exportar. Cada modo permite visualizar de mejor forma el factor exportación, por ejemplo, en el Modo 1 (transfronterizo) y Modo 2 (consumo en el extranjero) es mucho más claro ver el régimen que los afectará, versus los otros modos.

En este escenario el exportador o la exportadora de servicios deberá considerar en registros contables el IVA del proceso ya que no podrá recuperarlo. Además, dependiendo del modo de exportación de servicio y de la reglamentación tributaria del país destino, deberá sumar otros factores que aumentarán los costos del proceso exportador.

Siempre existirá la opción de optar a una calificación, cuando el servicio no se encuentre en el listado del SNA y cumpla con todo lo definido por ley.

4.2 Doble tributación

A diferencia de los bienes de exportación, que se encuentran afectos por aranceles en los países de destino, generalmente los servicios se gravan con impuestos a la renta. Sea cual sea el origen de los ingresos, deberá pagar los impuestos correspondientes a su renta. Si los ingresos provienen de fuente extranjera, éstos ya vendrán gravados por el país de emisión y serán nuevamente gravados en Chile, su lugar de residencia, es decir habrá una **doble tributación internacional**.

En el caso de los exportadores y exportadoras de servicios, es importante clasificar los servicios prestados clara y detalladamente; ya que en una misma factura pueden ir varios servicios o una combinación de modos como parte de una misma prestación. En este contexto, se han identificado dos instancias que vienen a dar alivio a los exportadores/as de servicios:







a) Los tratados para evitar la doble tributación

Los Tratados para Evitar la Doble Tributación (TDT) son convenios a partir de los cuales, se determinan en ciertos casos qué país tiene la potestad para gravar con impuestos una determinada situación, y en otras, cuando ambos tengan el derecho a gravar, limitar con tasas máximas el cobro de dichos impuestos.

En la actualidad, Chile mantiene 33 Tratados de Doble Tributación. En la tabla 1 se puede acceder a cada uno de ellos, según informaciones actualizadas en el Servicio de Impuestos Internos.



Tabla 1. Países con TDTs con Chile

	AUSTRALIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_15_23_JUL_2013_Convenio_Chile_Australia_Doble_imposicion.pdf
	CHINA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/protocolo_modificadorio_china.pdf
	IRLANDA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_214_28_OCT_2008_Convenio_Chile_Irlanda_Doble_imposicion.pdf
	PARAGUAY	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/DTO_207_02_OCT_2008_Convenio_Chile_Paraguay_Doble_imposicion.pdf
	SUDÁFRICA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_133_27_DIC_2016_Convenio_Chile_Sudafrica_Doble_Imposicion.pdf
	ARGENTINA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/chile_argentina.pdf
	COREA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_188_20_OCT_2003_Convenio_Chile_Corea_Doble_imposicion.pdf
	ITALIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/doble_tributacion_italia_espanol.pdf
	PERÚ	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_297_05_ENE_2004_Convenio_Chile_Peru_Doble_imposicion.pdf
	SUECIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_618_ABR_2006_Convenio_Chile_Suecia_doble_imposicion.pdf
	AUSTRIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_129_09_DIC_2015_Convenio_Chile_Austria_Doble_imposicion.pdf
	CROACIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_356_16_FEB_2005_Convenio_Chile_Croacia_Doble_imposicion.pdf
	JAPÓN	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/chile_japon.pdf
	POLONIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_388_27_MAR_2004_Convenio_Chile_Polonia_Doble_imposicion.pdf
	SUIZA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_151_06_AGO_2010_Convenio_Chile_Suiza_Doble_Imposicion.pdf
	BÉLGICA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_150_17_JUL_2010_Convenio_Chile_Belgica_Doble_Imposicion.pdf
	DINAMARCA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_350_10_FEB_2005_Convenio_Chile_Dinamarca_Doble_imposicion.pdf
	MALASIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_210_02_OCT_2008_Convenio_Chile_Malasia_Doble_imposicion.pdf
	PORTUGAL	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_213_28_OCT_2008_Convenio_Chile_Portugal_Doble_imposicion.pdf
	TAILANDIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_149_09_AGO_2010_Convenio_Chile_Tailandia_Doble_imposicion.pdf
	BRASIL	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_224_24_OCT_2003_Convenio_Chile_Brasil_Doble_imposicion.pdf
	ECUADOR	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_310_05_ENE_2004_Convenio_Chile_Ecuador_Doble_imposicion.pdf
	MÉXICO	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_1943_08_FEB_2000_Convenio_Chile_Mexico_Doble_imposicion.pdf
	REINO UNIDO	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_348_16_FEB_2005_Convenio_Chile_Reino_Unido_Doble_imposicion.pdf
	URUGUAY	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/conveniochile_uruguay.pdf
	CANADÁ	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO-2188_08_FEB_2000_Convenio_Chile_Canada_Doble_imposicion.pdf
	ESPAÑA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_382_24_ENE_2004_Convenio_Chile_Espana_Doble_imposicion.pdf
	NORUEGA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_199_20_OCT_2003_Convenio_Chile_Noruega_Doble_imposicion.pdf
	REPÚBLICA CHECA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_206_29_ABR_2017_Convenio_Chile_Republica_Checa_Doble_imposicion.pdf
	COLOMBIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_232_11_FEB_2010_Chile_Colombia_Doble_imposicion.pdf
	FRANCIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_279_14_SEP_2006_Convenio_Chile_Francia_Doble_imposicion.pdf
	NUEVA ZELANDA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_267_04_SEP_2006_Convenio_Chile_Nueva_Zelandia_Doble_imposicion.pdf
	RUSIA	https://www.sii.cl/pagina/jurisprudencia/convenios/DTO_56_02_AGO_2012_Convenio_Chile_Rusia_Doble_imposicion.pdf

En muchos casos el no uso de los beneficios, pasa única y exclusivamente por el desconocimiento que existe de los tratados.

Información actualizada marzo 2021, sitio oficial del Servicio de Impuestos Internos de Chile. www.sii.cl

Es relevante que los exportadores de servicios conozcan los tratados que mantiene Chile con sus mercados destino y que, por sobre todo, conozcan los TDT y los capítulos específicos en los cuales se detalla el proceder para que sus rentas no se vean afectadas por dobles tributos.

A continuación, se presenta un esquema de la forma en la cual se deben abordar los TDT según el modo de prestación del servicio, basado en el Manual del Exportador de Servicios, CCS – DIRECON de 2017. Se omite el suministro en Modo 2, porque no hace diferencias con un servicio prestado localmente.



Modo 1. Suministro transfronterizo

Pasos

1. Definir si la exportación de servicio generará rentas consideradas regalías o es otro tipo de servicios (o renta).
2. Si es regalía, la carga fiscal es compartida. 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.
3. Si no es regalía, la renta podría ser considerada como un beneficio o renta empresarial. Con ello el país importador solo puede gravar la renta si la empresa configura algún tipo de establecimiento permanente, de lo contrario la renta empresarial solo tributa en el país exportador.



Modo 3. Presencia comercial en el extranjero

Pasos

1. Definir si la presencia comercial configura o no un Establecimiento Permanente (EP) en el país importador
2. 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.
3. Si el nivel de actividad no constituye Establecimiento Permanente, la empresa sólo tributará en Chile.



Modo 4. Presencia de personas físicas

Pasos

1. Definir si el movimiento del prestador/a de servicios corresponde a una persona independiente o dependiente de una persona jurídica del país exportador - Chile.
2. 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.
3. 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.

b) Créditos por impuestos pagados en el exterior

Esta opción se refiere a la posibilidad de rebajar en Chile, país de residencia que otorgará el crédito, los impuestos que fuesen pagados en otro país. Esto puede ser definido unilateralmente o por convenio. En el caso de Chile se encuentran contenidos como métodos de alivio en la Ley de Impuesto a la Renta – LIR.

- **Ley de Impuesto a la Renta:**
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=6368>

Cabe destacar que 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 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%.

Por último, es importante mencionar la institucionalidad vinculada a la exportación de servicios. El trabajo institucional, da origen a muchas de las políticas públicas e instrumentos que dan soporte al proceso exportador, que es importante monitorear y estar atento a su evolución. Listado institucional en Anexo 2.

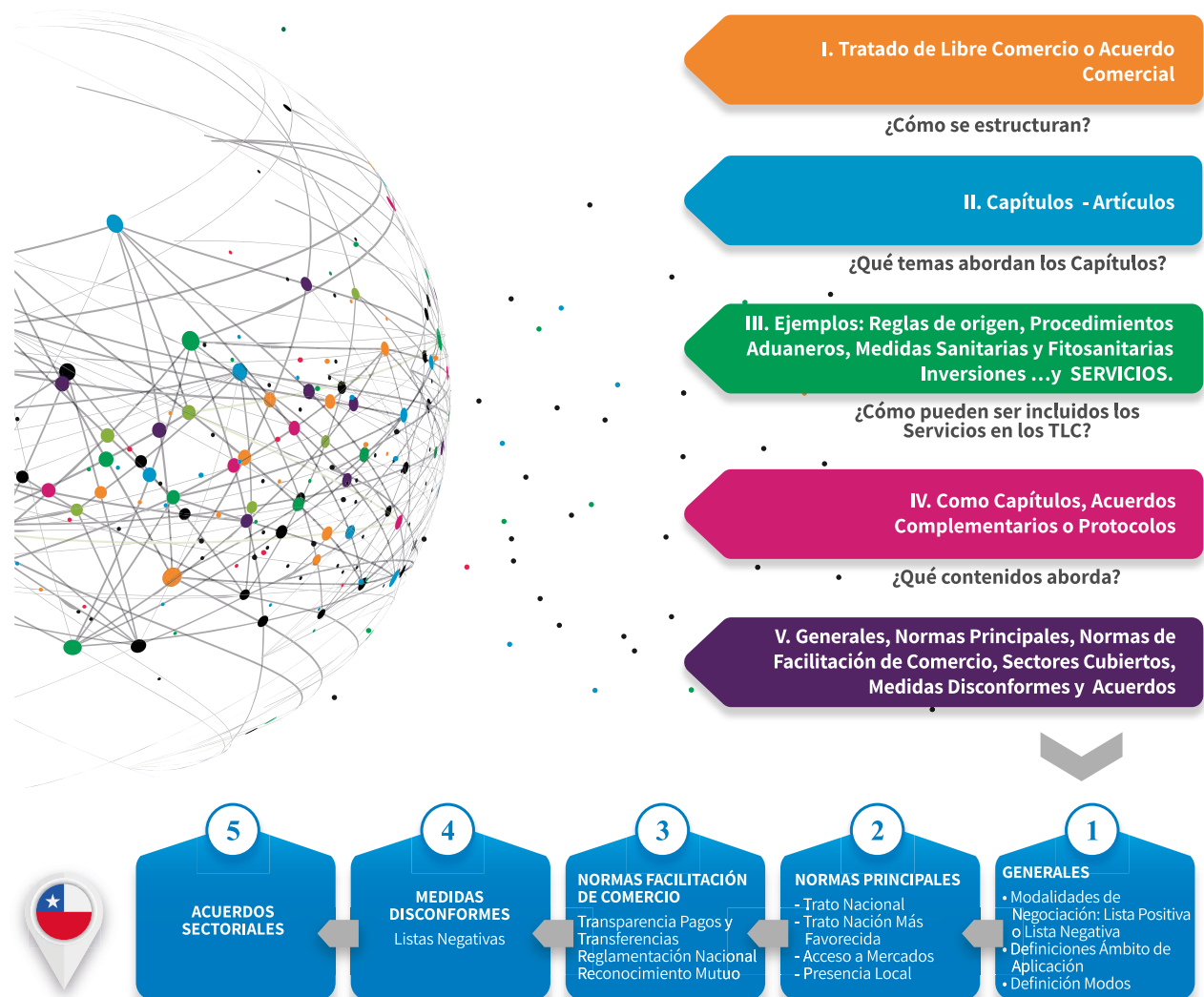
IV ¿QUÉ CONTIENEN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN MATERIA DE SERVICIOS?



1. Contexto

Tomando en consideración los contenidos expuestos previamente en el presente manual, nos permite en esta sección referirnos con mayor familiaridad a ciertos conceptos que permiten interrelacionar y dar sentido a definiciones que son parte esencial de los TLCs que Chile ha suscrito.

En complementariedad a ello, se incluyen nuevas definiciones, aclaraciones y ejemplos de conceptos técnicos que usualmente son parte de los Tratados de Libre Comercio en materia de servicios. Los capítulos de servicios negociados por Chile en sus TLCs son bastante similares entre sí, respecto al tipo de normas incluidas, su contenido y alcance. Por ello, se explicarán las disposiciones contenidas en un capítulo estándar basado en los que Chile ha negociado los últimos años y se sumarán algunas definiciones tendientes a clarificar conceptos que generalmente se plantean en un lenguaje bastante técnico. La estructura temática que sigue un Tratado la podemos apreciar en el siguiente esquema general.



En los capítulos sobre comercio de servicios de los TLCs se negocian y definen condiciones que regirán sobre las medidas que adopte o mantenga un país, que afecten al comercio transfronterizo y a un proveedor o proveedora de servicios extranjero. El objetivo principal de estos Capítulos es otorgar a los exportadores y las exportadoras nacionales de servicios un marco de certeza jurídica y predictibilidad de las reglas respecto al tratamiento que se les dará en el país de destino, lo cual constituye una importante herramienta para el desarrollo de los planes de negocios de la persona que exporta.

En consecuencia, los TLCs otorgan a los exportadores y las exportadoras de servicios chilenos garantías **para no ser discriminados y que accedan a los mercados externos en igualdad de condiciones que los proveedores locales**. Así como, la aplicación transparente, objetiva y razonable de las regulaciones del sector. De esta manera, estos buscan "consolidar" las condiciones a las que se enfrentan los servicios. Es decir tomar una fotografía de las condiciones al momento que se firma el acuerdo. De esta forma, dichas condiciones permanecerán en el futuro y no se generarán modificaciones unilaterales y de forma arbitraria que puedan discriminar a las personas que buscan exportar a ese mercado destino.

El Capítulo sobre comercio internacional de servicios debe examinarse en conjunto con otros Capítulos independientes, pero relacionado con la provisión de servicios. Por lo cual se incluye en este Manual las normas esenciales de otros capítulos que cubren sectores y servicios específicos, tales como: entrada temporal de personas de negocios, telecomunicaciones, inversiones y servicios financieros.

Cabe destacar, que los capítulos que se refieren al comercio internacional de servicios abarcan muchos sectores en los que Chile exporta o tiene potencial de hacerlo, tales como: desarrollo de software, aplicaciones TICs, procesamiento de información, servicios de ingeniería aplicada a la minería, exploración y explotación de yacimientos mineros, diseño de instalaciones mineras, entre otros.

Si bien los acuerdos, intentan cubrir la mayor cantidad de temas que puedan afectar a los exportadores y exportadoras, hay algunos que quedan exceptuados. En el caso de los capítulos de servicios se suelen excluir algunos servicios prestados por el Estado. La razón de esta exclusión radica en que los servicios prestados en el ejercicio de las facultades de los gobiernos deben ser regulados por el orden jurídico nacional y no pueden admitir la intervención directa de otros Estados a través de TLCs, algunos ejemplos de estas exclusiones son:



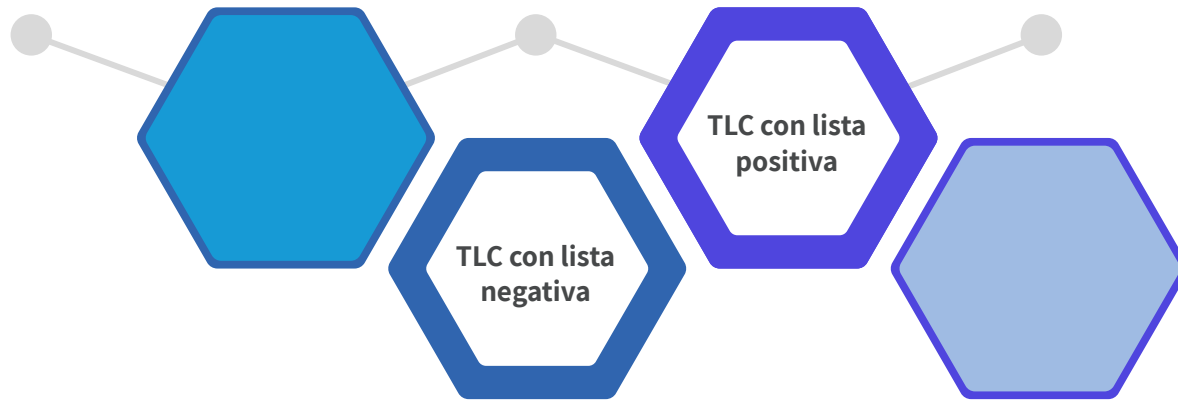
Además, en la mayoría de los Acuerdos, se incluyen excepciones generales, tales como:





2. Modalidades de negociación

Las modalidades de negociación se refieren a la forma en la cual se negocian los compromisos relacionados con el comercio de servicios, lo que se traduce en dos tipos de tratados:



¿Qué se entiende por listas en términos de los tratados?

Las listas son una enumeración que consagra de forma detallada los bienes y/o servicios sobre los cuales se aplicarán las rebajas arancelarias negociadas para la importación de bienes o se establecen los compromisos específicos o reservas en el caso de servicios.

2.1 TLC con lista positiva

En los TLCs que utilizan este enfoque, las partes enumeran explícitamente aquellos sectores y subsectores en los que asumen compromisos de Acceso al Mercado y Trato Nacional (estos términos serán explicados más adelante). Solamente se asumen compromisos y se liberalizan los sectores que se incluyen expresamente en el anexo al capítulo de servicios.

El socio comercial enumera también todas las excepciones o condiciones a estos compromisos, indicando las limitaciones de Acceso al Mercado o de Trato Nacional que desea aplicar. Es decir, si el servicio que va a exportar una determinada empresa se encuentra expresamente identificado en esta Lista Positiva, el proveedor o la proveedora tendrá la certeza jurídica de que el país al que exporte sus servicios deberá respetar las obligaciones contenidas en el acuerdo. Por otra parte, se identifican, tanto los modos de prestación en los que se permite proveer estos servicios, como las limitaciones que aplican para ciertos compromisos específicos.

Si el servicio a exportar **no se encuentra en estas listas**, no quiere decir que el mercado esté cerrado para ese servicio, solamente indica que no se aplican las regulaciones contempladas en el Tratado, pero es posible exportar sujetos a las regulaciones generales existentes para el sector en el país destino de las exportaciones.

Ejemplo de lista positiva de Argentina

Sector o subsector ¹	Limitaciones al acceso a los mercados	Limitaciones al trato nacional	Compromisos adicionales
II. COMPROMISOS ESPECÍFICOS SECTORIALES			
1. SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	(1), (3), (4) Para la prestación de servicios profesionales se requiere reconocimiento de título profesional, matriculación en el colegio respectivo y fijar domicilio legal en la Argentina. Domicilio legal: no implica requisito de residencia.		
A. <u>Servicios profesionales</u>	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar excepto para lo indicado en los compromisos horizontales.	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar excepto para lo indicado en los compromisos horizontales.	
a) Servicios jurídicos (CCP 86 1)	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar excepto para lo indicado en los compromisos horizontales.	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar excepto para lo indicado en los compromisos horizontales.	
b) Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros (CCP 86 2)	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar, excepto para lo indicado en los compromisos horizontales	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar, excepto para lo indicado en los compromisos horizontales	
c) Servicios de asesoramiento tributario (CCP 86 3)	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar excepto para lo indicado en los compromisos horizontales.	(1), (2), (3) Ninguna (4) Sin consolidar excepto para lo indicado en los compromisos horizontales.	

Argentina define en el Tratado con Chile, expresa y detalladamente en Lista Positiva, que para los modos 1 (Suministro transfronterizo), 3 (Presencia comercial) y 4 (Presencia de personas físicas) existen ciertas condiciones que las empresas chilenas deben cumplir para proveer servicios a las empresas argentinas: se exige el reconocimiento de título profesional, el registro en el colegio que los agrupa (abogados, ingenieros, médicos, etc) y fijar un domicilio legal en Argentina que puede ser una casilla e incluso virtual pero de origen argentino para ubicar o hacer llegar comunicaciones al proveedor (no se requiere residencia permanente).

En cuanto a los servicios profesionales que se indican en el cuadro, Argentina no aplica ninguna restricción al compromiso de aplicar Trato Nacional a los profesionales chilenos que provean sus servicios en los modos que se indican. Es decir, se obliga a otorgarles a los profesionales chilenos, el mismo trato que a los profesionales de su país.

2.2 TLC con lista negativa

A diferencia de los TLCs con listas positivas, en los tratados que utilizan el enfoque de listas negativas los países enumeran las reservas al acuerdo, listando los sectores o subsectores que limitan o excluyen de los compromisos del acuerdo. Esto quiere decir que el país de destino del servicio asume los compromisos contenidos en el capítulo de servicios para todos los sectores comprendidos en el ámbito de aplicación del capítulo. Todos los sectores o subsectores que no figuran en la lista se consideran liberalizados. Se tratará a los proveedores y las proveedoras de servicios extranjeros en las mismas condiciones que los proveedores y las proveedoras de servicios nacionales y sujeto a las obligaciones de Trato Nacional, Nación Más Favorecida, acceso a mercados y Presencia Local.

Para realizar estas exclusiones, los tratados con listas negativas contienen dos anexos al capítulo de comercio de servicios, en las cuales se listan las excepciones a los compromisos de Trato Nacional, Nación Más Favorecida, acceso a mercado, y Presencia Local en los sectores/subsectores negociados. En estos anexos se incluyen las medidas disconformes, las que se explican más adelante.

Ejemplo de lista negativa Alianza del Pacífico - Colombia

5. Sector: Servicios Prestados a las Empresas

Subsector: Servicios de investigación y desarrollo

Obligaciones Afectadas: Trato Nacional (Artículo 9.3)

Nivel de Gobierno: Central

Medidas: Decreto 309 de 2000, artículo 7

Descripción: Comercio Transfronterizo de Servicios

Cualquier persona natural o jurídica extranjera que planea adelantar investigación científica en diversidad biológica en el territorio de Colombia debe involucrar al menos un investigador colombiano en la investigación o en el análisis de sus resultados.

Para mayor certeza, esta medida no exige ni prohíbe que personas extranjeras e investigadores colombianos lleguen a un acuerdo con respecto a los derechos respecto de la investigación o el análisis científicos.

Como se puede ver en el ejemplo, en el caso de las listas negativas, los países deben listar el sector (servicios prestados a las empresas) y subsector (servicios de investigación y desarrollo) que se verá afectado, así como el tipo de obligación sobre la cuál recae la medida (TN) y el nivel de gobierno que la impone (central). Asimismo, se deberá explicitar cuál es la medida que sostiene esta reserva (Decreto 309 de 2000) y su descripción.

Por lo tanto, un exportador o una exportadora de servicios hacia los países con los cuales Chile tiene TLCs con enfoque de lista negativa, tiene la certeza jurídica de que el país receptor de sus servicios, deberá respetar las obligaciones contenidas en el capítulo, salvo que lo haya incluido en el listado de restricciones anexo al capítulo.

Es importante reiterar que el hecho que el **servicio de exportación se encuentre** en algunos de estos dos Anexos, no quiere decir que el mercado de exportación se debe considerar cerrado. En este caso, no se aplican las regulaciones contempladas en el Acuerdo, pero es posible exportar sujetos a las regulaciones existente para el sector.

Definición modalidades de suministro

Estas definiciones se han explicado en el inicio de este Manual en el ámbito de los tratados, es relevante la definición que el/la exportador/a haga del Modo en el cual se proporcionará el servicio, de esta forma los países parte del tratado reconocen claramente los beneficios, responsabilidades y compromisos que les competen en el proceso exportador; tanto en su territorio como en el país de destino del servicio.

Ver páginas 19 y 20.

2.3 Compromisos horizontales

A fin de incorporar reglamentaciones generales que serán aplicables a todos los sectores, los países estipulan compromisos horizontales. De esta forma, dichas reglamentaciones se aplicarán de manera transversal. Siguiendo con los ejemplos anteriores, en el caso de un acuerdo negociado con lista negativa, como es el caso de la Alianza del Pacífico, específicamente la lista de Colombia, se señala en el sector, que la reserva es aplicada a todos los sectores para la presencia local. En este caso, solo las personas naturales o jurídicas con sede principal de sus empresas en el Puerto Libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina pueden prestar servicios en esa región del país. Esta restricción aplicará para todos los sectores y subsectores, independiente si están incluidos en las reservas listadas en el acuerdo.

Ejemplo compromiso horizontal lista negativa Alianza del Pacífico - Colombia

3. Sector: Todos los Sectores

Subsector:

Obligaciones Afectadas: Presencia Local (Artículo 9.5)

Nivel de Gobierno: Central

Medidas: Ley 915 de 2004, artículo 5

Descripción: Comercio Transfronterizo de Servicios

Solamente personas naturales o jurídicas con sede principal de sus empresas en el Puerto Libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina pueden prestar servicios en esta región.

Para mayor certeza, esta medida no afecta el suministro transfronterizo de servicios como está definido en los subpárrafos (a) y (b) de la definición de comercio transfronterizo de servicios o suministro transfronterizo de servicios del Artículo 9.1 (Definiciones).

En el caso de los tratados negociados bajo la modalidad de listas positivas, al comenzar las listas se estipulan los compromisos horizontales, identificando estos respecto de los diferentes modos de prestación. Por ejemplo, el acuerdo con Tailandia podemos ver que existe una limitación al acceso a los mercados en los modos 3 y 4 relativa a la adquisición y uso de tierra, donde los extranjeros o empresas nacionales que se consideren extranjeras no pueden adquirir tierras solo pueden arrendarlas o ser propietarios de los edificios. Respecto de las limitaciones al Trato Nacional, también para los modos 3 y 4 se establece que la persona que represente a una persona jurídica debe ser de nacionalidad tailandesa. Estas restricciones se aplican a todos los compromisos adquiridos en el resto de la lista.

Ejemplo compromiso horizontal lista positiva Tailandia

Modos de suministro: (1) Suministro Transfronterizo (2) Consumo en el extranjero (3) Presencia Comercial (4) Presencia de persona natural			
Sector o Subsector ¹³	Limitaciones al Acceso a los Mercados	Limitaciones al Trato Nacional	Compromisos Adicionales
	un (1) año inmediatamente anterior a la fecha de su solicitud de admisión que haya cumplido con los criterios para la gestión de administración ¹⁴ estipulado por el Departamento de Empleo. La estancia temporal se limita a un período de un (1) año y podrá ser prorrogado por otros tres términos de no más de un (1) año cada uno		
	(3), (4) Adquisición y uso de la tierra: de acuerdo con el Código de la Tierra de Tailandia, los extranjeros o empresas nacionales que se consideren extranjeras no pueden adquirir ni poseer tierras en Tailandia. Sin embargo, pueden arrendar tierras y ser propietarios de edificios. Una persona natural o persona jurídica de otro miembro que adquiera o gane la propiedad de la tierra, se considerará inelegible para ejercer los derechos y privilegios en virtud de este acuerdo	(3), (4) El Directorio, incluyendo la posiciones administrativa y ejecutiva o similares en la entidad legal deben ser de nacionalidad Tailandesa y tener domicilio permanente en Tailandia. La persona o el representante de la persona jurídica que solicita una licencia debe ser de nacionalidad tailandesa. Una persona natural o una persona jurídica que recibe otros privilegios especiales o incentivos de las autoridades tailandesas que no sean los previstos en este acuerdo no puede reclamar beneficios bajo este acuerdo.	



3. Definición ámbito de aplicación

3.1 Alcance y cobertura de las normas

Este artículo se incluye en todos los capítulos de servicios suscritos por Chile y tiene como objetivo precisar cuáles son las medidas adoptadas o mantenidas por los países que quedan cubiertas por el capítulo y, por ende, sujetas al cumplimiento de las disposiciones del mismo. El ámbito de aplicación de los TLCs en materia de servicios usualmente se refiere a la definición de dos aspectos:

Determinación de cuáles son los servicios que se incluyen en el acuerdo

Establecimiento del tipo de medidas que pueden ser tomadas y qué autoridades pueden definir las

También se incluye la reglamentación relativa a la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de servicios. Normalmente definen lo que significa una medida a la que se aplican las obligaciones del Acuerdo. Generalmente dentro de este concepto se incluyen aquellas tomadas por los gobiernos y autoridades centrales, regionales y locales.

Los TLCs cubren la mayoría de los servicios, aunque hay sectores que por su naturaleza o sensibilidad normalmente no están cubiertos por estos acuerdos o son tratados de manera independiente en capítulos, anexos, o protocolos diferentes, tales como: servicios financieros y telecomunicaciones.

En este artículo, también suele incorporarse cuáles son las actividades, sectores y servicios que no están cubiertos por el acuerdo, por lo que no se les aplican las normas del mismo. Por último, también se incluyen disposiciones que buscan aclarar qué norma prevalece en caso que exista alguna inconsistencia entre algo de lo establecido en el TLC o un acuerdo sectorial (se usa habitualmente para el caso del transporte aéreo).

Por ejemplo, si EE.UU., Perú o cualquier socio con los que Chile tiene TLC aplica una medida en su país que afecta el acceso a sus servicios de distribución, o respecto a la presencia de un proveedor o una proveedora de servicios chilenos en ese país, o sobre el pago del servicio en su mercado, todas ellas son medidas que quedan sujetas a las normas negociadas en los TLCs.



4. Definiciones

Al igual que muchos de los capítulos de los TLCs, se incluye un artículo inicial que tiene como objetivo introducir las materias tratadas y establecer de forma precisa la definición de los principales conceptos que se incluyen en el texto con el objeto de facilitar la interpretación de las normas y evitar confusiones a los usuarios del Acuerdo.

Tradicionalmente, en los acuerdos de comercio de servicios no se incluye una definición de lo que es un servicio, pero sí lo que se entiende por **comercio de servicios**. Es decir, las formas o modalidades que existen para proveer servicios de acuerdo con la interacción física entre quien provee y quien consume el servicio.



5. Normas principales

5.1 Trato Nacional (TN)

Este es uno de los principios fundamentales negociados en los capítulos de servicios, de ahí la relevancia de conocer explícitamente qué se entiende por Trato Nacional:

“Principio de no discriminación en materia comercial en virtud de la cual los bienes importados desde otro país miembro de la OMC deben recibir igual trato que los bienes similares o directamente competidores nacionales... Asimismo, el artículo XVII del AGCS y el artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC (Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual) también se consagra el principio de Trato Nacional en materia de servicios y de protección de la propiedad intelectual, respectivamente...”

Glosario de términos de los acuerdos SUBREI.

Es el compromiso que asumen los países, a partir del cual deben otorgar a los servicios y proveedores y proveedoras de servicios del país socio, un trato no menos favorable que el que darían, en circunstancias similares, a sus propios servicios y proveedores/as de servicios. Es decir, una persona que exporte servicios desde Chile no puede ser discriminada por las medidas adoptadas en el país de destino respecto a un competidor local en ese país. Las partes de los acuerdos no pueden adoptar medidas discriminatorias que beneficien únicamente a sus servicios o proveedores y proveedoras nacionales de servicios y no beneficien a los servicios a los proveedores y las proveedoras de Chile. Por ejemplo, si se consideran los servicios de arquitectura, un país no puede entregar una condición diferente a arquitectos y arquitectas chilenos y chilenas que las que otorga a sus nacionales.

Esta disposición establece entonces que un país no puede adoptar medidas que modifiquen, de hecho⁵ o de derecho, las condiciones de competencia a favor de su propio sector de servicios, por ejemplo, estableciendo un requisito más oneroso para el proveedor o la proveedora de Chile versus el nacional o incluso cobrando un impuesto más bajo a la provisión del servicio local versus el chileno.

Esta norma contiene en ciertos tratados un elemento adicional muy relevante que aplica para los países federales que tienen importantes grados de autonomía en sus Estados descentralizados, pues también obliga a los gobiernos regionales a respetar el Trato Nacional en sus medidas respecto a la competencia extranjera.

Una excepción a esta medida ocurre cuando, por ejemplo, algunos países no permiten que ciertos servicios profesionales sean provistos por extranjeros o extranjeras en el caso del transporte marítimo, muchas veces sólo se permite que las naves sean de empresas nacionales.

⁵ Nótese que ser discriminado de hecho suele ser la causa de los conflictos comerciales y la utilización del mecanismo de solución de controversia de los TLCs

5.2 Trato de Nación Más Favorecida (NMF)

Esta norma está incluida en todos los TLCs de Chile basados en lista negativas y tiene por objeto asegurar que los países a los cuales Chile exporte se comprometen a otorgar a los servicios y proveedores y proveedoras de Chile un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los servicios y proveedores y proveedoras de servicios de cualquier otro país que no sea parte del Acuerdo⁶. Al ser esta norma la base de la no discriminación entre países, es importante clarificar su definición:

“Cláusula en los tratados internacionales que garantiza que el mejor trato a un país Miembro será extendido a todos los demás países miembros, de manera automática e irrevocable...Un arancel de NMF quiere decir aquel arancel cobrado a todos los Miembros de la OMC. En el caso del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS), esta disciplina es de aplicación general, es decir, debe otorgarse un trato no menos favorable a los servicios y prestadores de servicios de cualquier Estado Miembro o incluso el mejor trato que se le diera a los servicios o prestadores de servicios de un país no parte de OMC...”

Glosario términos de los acuerdos SUBREI.

Es decir, el exportador o la exportadora de servicios chilenos no debe ser discriminado en los mercados de exportación en relación al tratamiento que se le otorgue a algún competidor en el mismo mercado de exportación. Por ejemplo, si se consideran los servicios de asesorías de ingeniería en minas, un país con el cual Chile tenga un acuerdo debe otorgar igualdad de condiciones a las empresas chilenas proveedoras de estos servicios, por lo que, si otorga un trato más favorable a las empresas de un tercer país, éste también debe ser otorgado a las empresas chilenas. Tanto para el Trato Nacional como para la Nación Más Favorecida, se debe tener presente lo siguiente:

Tipo de acuerdo	Lo que debes revisar	Ejemplo
Acuerdos en base a Listas Negativas	Se deben revisar y conocer las “medidas disconformes”, que generalmente se incluyen en los Anexos, y en los cuales se identifican los sectores o medidas que los países excluyen de la aplicación de estos principios.	En el TLC Chile – Canadá, Canadá realizó reservas en torno al TN y Presencia Local, al indicar que para representar a personas en la presentación y el seguimiento a solicitudes de marcas o de otros asuntos ante la Oficina de Marcas Registradas, el agente de marcas deberá ser residente en Canadá y contar con un registro expedido por la Oficina de Marcas Registradas.
Acuerdos en base a Listas Positivas	Se deben revisar los Anexos de los capítulos que incluyen e identifican aquellos sectores que están sujetos al cumplimiento al principio de Trato Nacional.	En el TLC Chile – EFTA, Suiza incluyó los servicios de enseñanza superior prestados bajo modos 1, 2 y 3 para los que no establece limitaciones de acceso a mercados y TN.

⁶ Los países pueden hacer una excepción al principio de la NMF tal como lo establece el AGCS que permite que los países miembros de la OMC suscriban TLCs que liberalicen el comercio de servicios entre sus miembros de una manera más profunda sin tener que extender esos beneficios a otros países.



6. Acceso a mercados

6.1 ¿Qué se entiende por acceso a mercados?

Esta norma garantiza los exportadores y las exportadoras de Chile la no aplicación de alguna restricción cuantitativa que establezca un límite máximo para la prestación de sus servicios, impidiendo la expansión del negocio de exportación. El objetivo, es evitar que el país donde se localiza quien consume el servicio chileno exportado aplique estas medidas restrictivas. La SUBREI define el acceso a mercado como:

“Capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. El grado de acceso al mercado externo depende de la presencia y magnitud de las barreras comerciales”

Glosario términos de los acuerdos SUBREI.

Por ejemplo, respecto del número de proveedores, en algunos países se establece que sólo se pueden abrir un número determinado de hoteles o restaurantes, o el caso de restricciones de acceso a su mercado interno en servicios de agencias de viaje (servicios turísticos). Algunas restricciones que se negocian son:

- Número de proveedores de servicios
- Cuantía o valor total de los activos o transacciones de servicios
- Número total de operaciones de servicios
- Número total de personas físicas que puedan emplearse en un sector o que un proveedor de servicios pueda emplear
- Tipos específicos de personas jurídicas o de empresas por medio de los cuales un proveedor de servicios puede suministrar un servicio
- Otros



7. Presencia Local

Es una disposición que se incluye en los Tratados suscritos por Chile basados en listas negativas. Como fue mencionado, la exportación y el comercio de servicios es diferente a la de bienes, dadas sus características de prestación o suministro. Esta norma dispone que no es posible exigir a una persona que provee el servicios chileno, como condición para el suministro transfronterizo de su servicio, que se establezca o mantenga una oficina de representación u otra forma de empresa, o la categoría de residente en el país que se desea exportar.





8. Normas de facilitación comercial

8.1 Transparencia

Los tratados contienen obligaciones sobre transparencia para garantizar condiciones de igualdad entre quienes prestan los servicios sean nacionales y extranjeros. El objetivo es que los proveedores y proveedoras de Chile dispongan de la información relevante que les permita estar en igualdad de condiciones con respecto a los proveedores y proveedoras de servicios nacionales del mercado donde exporta el servicio. Con ello se garantiza que las personas chilenas que proveen servicios conozcan en sus mercados de exportación todas las leyes, reglamentos o directrices que afecten significativamente al comercio de servicios. Los países deben publicar o informar por cualquier medio de comunicación en un período determinado, todas las medidas que afecten el comercio de servicios. Sin embargo, existen excepciones para esta norma en el caso de información confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o contraria al interés público.

8.2 Reglamentación Nacional

Los países procurarán garantizar que las medidas que mantengan en relación con los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de permisos, autorizaciones y licencias a las personas o empresas nacionales de otro país, no constituyan barreras innecesarias al comercio. Esta disposición evita barreras de acceso al mercado, exigiendo que estas medidas se basen en criterios objetivos y transparentes. Por regla general, las medidas que mantenga o adopte el país de destino del servicio y que afecten el comercio de servicios deben cumplir con estándares razonables, objetivos e imparciales, de tal manera de que no constituyan obstáculos encubiertos o innecesarios al comercio de servicios. Asimismo, las solicitudes de autorización que hagan los prestadores y prestadoras de servicios chilenos, deberán resolverse en plazos prudenciales y debe otorgárseles información respecto de su estado.

8.3 Reconocimiento Mutuo

El reconocimiento mutuo, se incluye en algunos TLCs y es una disposición que busca reducir los espacios para discriminar o generar restricciones encubiertas que busquen quitar competencia y crear obstáculos técnicos al comercio. Esto se logra mediante el reconocimiento mutuo de determinados procedimientos, normas, validaciones y/o autorizaciones que operen de manera equivalente entre ambas partes del acuerdo.

En algunos TLCs, se crea la figura de Grupo de Trabajo de Servicios Profesionales que tiene por finalidad facilitar el comercio de servicios profesionales. Los países, se comprometen a armonizar las medidas de reconocimiento de títulos y el suministro de servicios profesionales entre éstos, mediante: a) el mutuo reconocimiento de títulos para el ejercicio profesional y grados académicos con los correspondientes certificados; o b) mediante el otorgamiento de la autorización para el ejercicio profesional. Chile mantiene 9 convenios de Reconocimiento Mutuo, lo que se traduce en convenios con 14 Estados: Uruguay (1916), Colombia, (1922) Brasil (1979), Perú (1978), Argentina (2012), Ecuador (2015), España (2017) y Reino Unido, (2016) adicionalmente existe el Convenio de México (1902), acuerdo plurilateral que mantiene compromisos con Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú.

Los acuerdos con Brasil, Colombia, Perú y Uruguay son administrados por el Ministerio de Relaciones Exteriores, mientras los acuerdos con Argentina, Ecuador, España y Reino Unido por el Ministerio de Educación. En el caso de títulos profesionales obtenidos en otros países, las personas interesadas deben consultar en la Oficina de Títulos y Grados de la Prorectoría de la Universidad de Chile.



9. Medidas disconformes

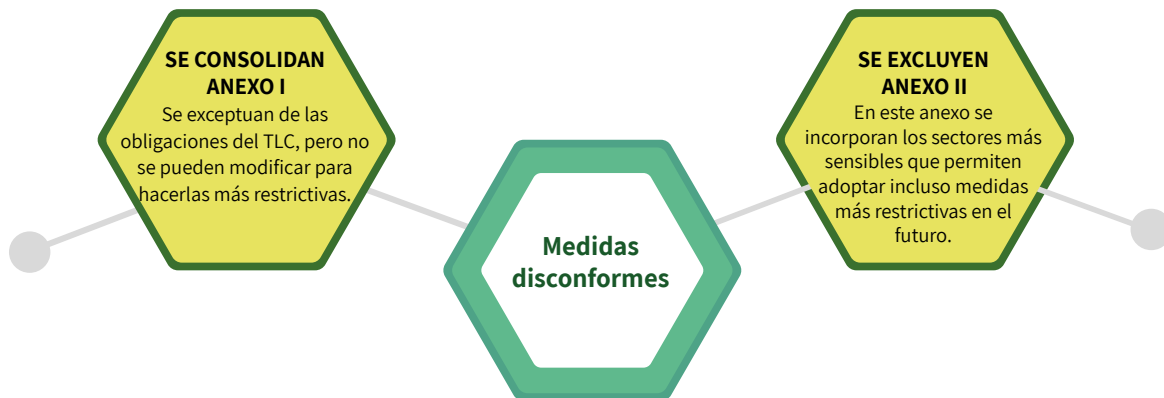
9.1 Excepciones

Esta sección es fundamental para entender el alcance de los capítulos de servicios negociados mediante listas negativas, pues se refiere a las medidas que constituyen las excepciones sobre las cuales los países que son parte del acuerdo excluyen ciertos sectores de las obligaciones y normas principales descritas en este Manual. Las medidas disconformes se incluyen en dos anexos en los cuales se identifican las medidas

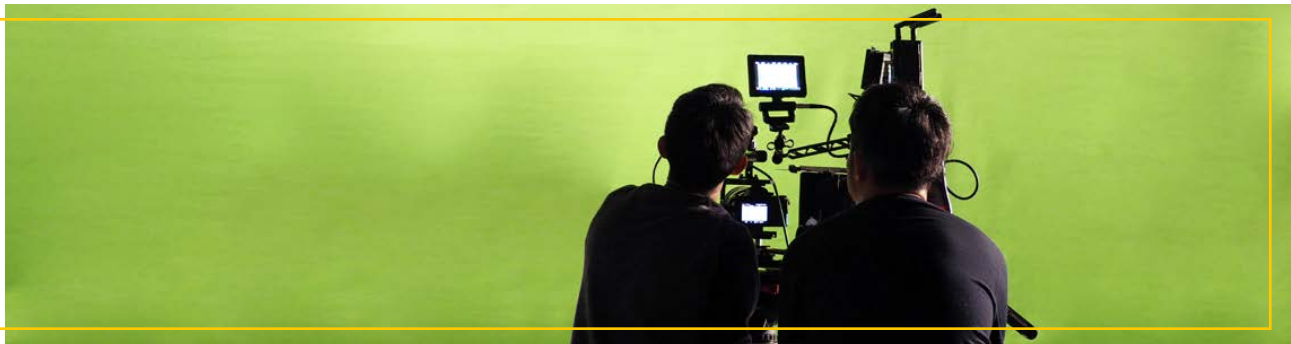
En algunos TLCs de Chile se contemplan medidas que los gobiernos regionales y municipios pueden mantener, aunque contravenga ciertas normas del TLC. En este caso, al menos se “pueden solicitar consultas en relación a estas medida con el objetivo de intercambiar información y considerar si son necesarias y apropiadas”

relativas a servicios en su territorio, en los cuales los países miembros del acuerdo se reservan el derecho de no aplicar determinadas obligaciones consagradas en el mismo.

En un acuerdo con lista negativa, el Anexo I incluye las medidas del gobierno central que quedan exceptuadas de las obligaciones mencionadas porque están en disconformidad con las obligaciones del Capítulo. Estas medidas se podrán continuar aplicando, pero no se podrán modificar, si con esa modificación se aumenta el grado de disconformidad de la medida con el respectivo TLC. Es decir, estas medidas constituyen excepciones, pero al momento de regir el Acuerdo se consolidan y no pueden hacerse más restrictivas en el futuro.



En el siguiente ejemplo, se pueden ver las reservas de Australia en servicios profesionales y de salud, donde se indica que solo los ciudadanos y ciudadanas de Australia pueden ejercer como médicos o médicas, o personal de la salud.



Ejemplo: Reserva de Australia en servicios profesionales y servicios de salud (Anexo I)

<i>Sector:</i>	<i>Servicios Profesionales y Servicios de Salud</i>
<i>Obligaciones Afectadas:</i>	<i>Trato Nacional (Artículo 9.3) Presencia Local (Artículo 9.6)</i>
<i>Nivel de Gobierno:</i>	<i>Regional</i>
<i>Fuente de la Medida:</i>	<i>Medical Practitioners Registration Act 1996 (Tas) Psychologists Registration Act 2000 (Tas) Physiotherapists Registration Act 1999 (Tas) Medical Radiation Science Professionals Registration Act 1997(Tas) Optometrists Registration Act 1994 (Tas) Dental Practitioners Registration Act 2001 (Tas) Dental Prosthetists Registration Act 1996 (Tas) Chiropractors and Osteopaths Registration Act 2000 (Tas) Podiatrists Registration Act 1995 (Tas) Pharmacists Registration Act 2001 (Tas) Occupational Therapists Registration Act 1980 (WA) Podiatrists Registration Act 1984 (WA) Psychologists Registration Act 1986 (WA)</i>

Descripción: *Comercio Transfronterizo de Servicios*

Tasmania

Solo los ciudadanos australianos o las personas que tienen derecho residencia (permanente o temporaria) pueden ejercer como médicos, fisioterapeutas, psicólogos, radioterapeutas, radiógrafos de diagnóstico, técnicos en medicina nuclear, quiroprácticos, osteópatas, optometristas, practicantes odontológicos, ortopedista dental y podiatras en Tasmania.

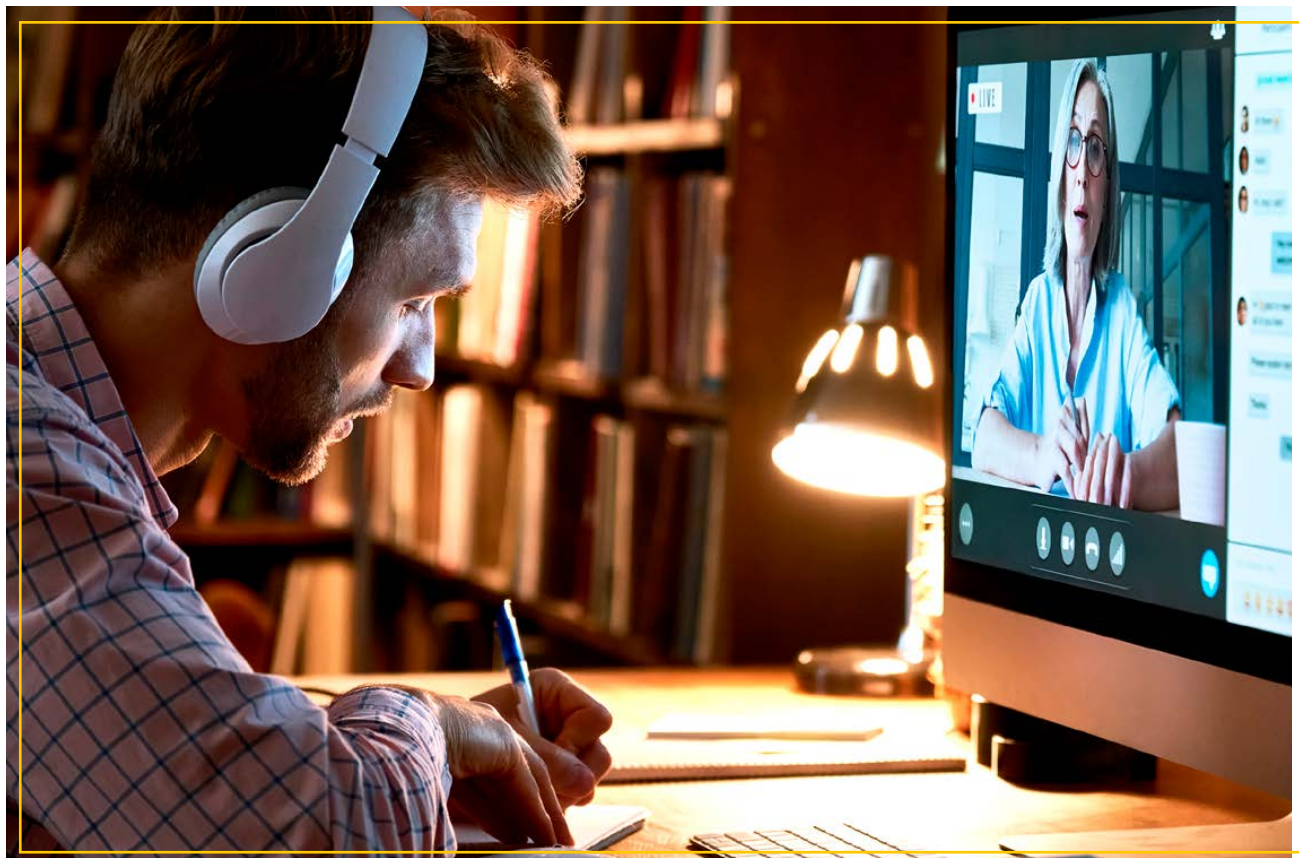
Western Australia

Solo los residentes de Western Australia pueden ejercer como terapeutas ocupacionales, podiatras o psicólogos en Western Australia.

En el Anexo II se incluyen los sectores, usualmente más sensibles, pues no solo se reserva la aplicación de medidas disconformes, sino también se mantiene la posibilidad de adoptar nuevas medidas en el futuro. La diferencia con respecto al Anexo I, es que los países no solo podrán continuar aplicando estas medidas, sino que incluso, pueden adoptar nuevas medidas más restrictivas. Es decir, el Anexo II es una excepción más amplia, pues abarca el momento en que entra en vigor el acuerdo y el futuro. Siguiendo con el ejemplo anterior, para los servicios educacionales, Australia se reserva el derecho de adoptar cualquier medida relativa a la educación primaria.

Ejemplo: Reserva de medidas futuras - Australia servicios educacionales (Anexo II)

Sector:	Servicios Educativos
Obligaciones Afectadas:	Trato Nacional (Artículos 9.3 y 10.3) Trato de la Nación Más Favorecida (Artículos 9.4 y 10.4) Presencia Local (Artículo 9.6) Requisitos de Desempeño (Artículo 10.7) Altos Ejecutivos y Directorios (Artículo 10.8)
Descripción:	<u>Inversión y Comercio Transfronterizo de Servicios</u> Australia se reserva el derecho a adoptar o mantener cualquier medida relativa a la educación primaria.
Medidas Existentes:	





10. Normas aplicables a sectores específicos

Se refiere a la inclusión de compromisos para sectores específicos que se suelen sumar en anexos, capítulos e incluso acuerdos diferentes a los TLCs. Los temas abordados son los siguientes:

10.1 Servicio de correo privado expreso

El objetivo es incluir normas que se diferencien de las industrias más tradicionales como los servicios postales y cuyo foco es mantener e incrementar el nivel de apertura de esta industria.



10.2 Servicio profesionales

El objetivo es promover el reconocimiento mutuo de licencias/grados profesionales bajo criterios acordados bilateralmente tomando en cuenta las diferencias en regímenes regulatorios de los países.

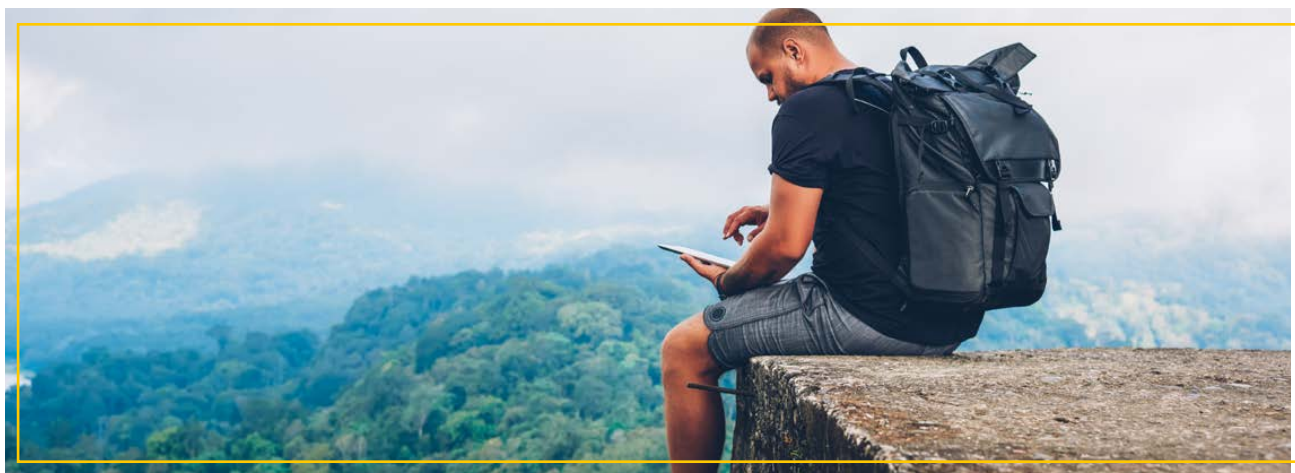


10.3 Telecomunicaciones

Este capítulo es un instrumento adicional y complementario a los compromisos asumidos sobre inversiones y comercio de servicios. Se refiere al acceso y uso de las redes de telecomunicaciones, desarrolla disciplinas aplicables a los proveedores dominantes de servicios públicos de telecomunicaciones, incorpora normas sobre los servicios de información y otras materias relacionadas con las regulaciones en el sector. Además, incluye disciplinas que buscan resguardar el respeto y cumplimiento de las condiciones de libre competencia para que todas las empresas de telecomunicaciones, ya sea locales o extranjeras, tengan acceso a los mismos beneficios y regulaciones.

El objetivo es establecer un marco jurídico favorable al desarrollo del mercado de las telecomunicaciones incluyendo el acceso y uso de las redes públicas y los servicios de telecomunicaciones por parte de quienes proveen estos servicios.

Por ejemplo, en el TLC Chile – Argentina y algunos tratados recientes, se incluye la obligación que los chilenos y las chilenas puedan acceder a tarifas locales en el país socio cada vez que realicen una llamada, envíen un mensaje de texto (SMS) o usen su plan de datos, estando en dicho país. Esto facilita la oferta de servicios a mejores precios para los consumidores y las consumidoras finales debido a la mayor competencia en el mercado de telecomunicaciones.



10.4 Entrada temporal de personas de negocios

Se entiende por persona de negocios aquella persona natural o nacional residente permanente, que participa en el comercio de bienes, suministro de servicios o realiza actividades de inversión. Solo en los tratados negociados con lista negativa se incluyen capítulos para la entrada temporal de personas de negocios. En el caso de tratados con lista positiva, esta materia se encuentra en los compromisos horizontales.

Esta disposición, busca facilitar el desplazamiento de personas involucradas en actividades económicas con el país de la contraparte comercial y otorgar procedimientos transparentes, expeditos y efectivos. Comprometiendo que las reglas no podrán ser más restrictivas a futuro o recibiendo un trato especial y ventajoso, en relación con el régimen común.

Estas normas no interfieren en la soberanía de los países para aplicar medidas para regular la entrada o permanencia temporal de personas naturales en su territorio desde otro país y **no aplica a personas naturales que buscan acceso al mercado laboral, ni a medidas relacionadas con nacionalidad.**



10.5 Servicios financieros

En algunos TLCs existe un capítulo en materia de servicios financieros, cuyo objeto es la liberalización del comercio de servicios de naturaleza financiera, distinguiendo: **(a) seguros y servicios relacionados con los seguros;** y **(b) servicios bancarios y otros servicios financieros.**

En materia de presencia de compañías de seguros, se consolida la apertura actual en los mercados de los países socios de los TLCs. Respecto de los servicios bancarios y de valores, se consolida también el nivel de apertura a la presencia comercial de instituciones financieras extranjeras en ambos mercados de capitales.

“Consolidar” se refiere a mantener condiciones, **tomar una fotografía** de las condiciones al momento que se firma el acuerdo, que permanecerán en el futuro y sobre las que no se generarán modificaciones unilaterales y de forma arbitraria que puedan discriminar al exportador/a en el mercado destino.

Este acuerdo contiene además disposiciones sobre transparencia de las normas para el desarrollo y aplicación de regulaciones financieras y el establecimiento de mecanismos de consulta y diálogo con el sector privado al modificar o crear una norma.



10.6 Comercio electrónico

El comercio electrónico es un tema fundamental en el comercio internacional que involucra el intercambio de bienes, productos y servicios a través de Internet. A nivel multilateral, aún no hay un tratamiento ni un acuerdo sobre la regulación que dé garantías al desarrollo de esta forma de comercio. El objetivo de incorporarlo en los tratados es reconocer la creciente relevancia del comercio electrónico y la importancia de limitar las barreras innecesarias para que éste se pueda desarrollar, estableciendo un marco jurídico y regulatorio no discriminatorio que beneficie a los exportadores y las exportadoras de Chile.

Estas disposiciones buscan promover el comercio electrónico y la economía digital transfronteriza y facilitar el comercio por esta vía mejorando las condiciones en las que quienes proveen servicios y productos digitales chilenos operan en los mercados de los países socios. Las normas principales son:

a) Inclusión de los Productos Digitales (PD) transmitidos electrónicamente, es decir, sólo aquellos que se “descargan”. Se estableció el concepto de PD, definiéndolo como un bien, o “los contenidos asociados a un servicio”, transmitidos electrónicamente; estos productos digitales incluyen programas computacionales, texto, vídeo, imágenes, grabaciones de sonido y otros productos que son digitalmente codificados. Existe un compromiso de no aplicar “aranceles aduaneros” a los PD que se transmiten electrónicamente.

b) El principio de no discriminación para los PD, sobre la base del trato Nación Más Favorecida por el hecho de haber sido creados, publicados, almacenados, transmitidos, contratados por, o puestos por primera vez a disposición en términos comerciales en el territorio del país socio o que su autor o autora, distribuidor o distribuidora, intérprete, es una persona de ese país.



En suma, quien produce PDs chilenos podrán gozar de un trato no discriminatorio o un trato preferente en los países con los que se han negociado estas normas. En los TLCs recientes se han incorporado una serie de medidas que promueven un ecosistema de confianza para el desarrollo de la economía digital. Por ejemplo, se ha eliminado la obligación para empresas extranjeras de ocupar servidores nacionales para operar en el comercio electrónico, lo que permitirá a quienes exportan ahorrar costos operativos, pudiendo elegir la empresa proveedora que les ofrezca los mejores precios y servicios de acuerdo con sus necesidades sin perjuicio del lugar donde esté localizado. Asimismo, al no existir la obligación de ubicación de servidores, empresas de los países con los que se han negociado estas normas, se les abre la posibilidad de alojar sus productos o servicios digitales en servidores localizados en Chile, que puede alentar esta industria nacional.

Adicionalmente, se ha trabajado en garantizar el flujo transfronterizo de datos. Actualmente, se mantiene la posibilidad de establecer excepciones a esta regla general cuando así se justifique. Sobre la firma electrónica avanzada (FEA), los TLCs han incorporado lineamientos y normas que establecen el reconocimiento mutuo de las FEAs que se originan en los países socios del acuerdo, con avances en su interoperabilidad para que las FEAs expedidas en ambos países sean válidas. A su vez, se han incluido disposiciones para la protección al consumidor en línea, un libre flujo de datos y ciberseguridad.

Chile ha sido impulsor de Acuerdos plurilaterales y regionales que aborden estas materias relacionadas con la economía digital. Se ha firmado el Digital Economy Partnership Agreement (DEPA) con Nueva Zelandia y Singapur cuyo objetivo es establecer principios y normas para promover las exportaciones de productos y servicios digitales, y convertirse en plataformas para desarrollar la economía digital. Asimismo, se está implementando el Mercado Digital Regional de la Alianza del Pacífico que apunta a mejorar el acceso al comercio digital y crear un entorno propicio para promover el comercio digital e impulsar la economía digital para que las empresas de los cuatro países de la Alianza (Chile, Perú, Colombia y México) puedan generar productos, servicios o contenido exportable que sea comercializado en este mercado, con la misma facilidad y rapidez como si lo hicieran dentro de su propio país o ciudad.

10.7 Transporte aéreo

Este sector no se incluye en los TLCs, sino más bien en acuerdos específicos sobre el sector. El objetivo es regular las medidas que un país socio adopte o mantenga en materia de servicios de transporte aéreo y buscan promover un sistema basado en la competencia entre aerolíneas, con una adecuada regulación gubernamental y garantizando el más alto nivel de seguridad operacional. Asimismo, estos acuerdos sectoriales, buscan que las aerolíneas ofrezcan a quienes viajan y transportistas una serie de opciones de servicio a precios justos y competitivos, que no sean discriminatorios y eviten el abuso de una posición dominante.





11. Acuerdos para evitar la doble tributación

Aunque los temas relacionados con los impuestos internos quedan fuera de las negociaciones de los TLCs, es una materia fundamental para la competitividad de las exportaciones de servicios. El objetivo es facilitar el flujo de las inversiones y comercio de servicios, pues con ello existe la certeza de cuáles son los costos tributarios que deberán soportar inversionistas y quienes proveen servicios, de las rentas generadas. En los acuerdos de doble tributación, explicados anteriormente, se incluye: **que el Estado tiene derecho a gravar las rentas obtenidas, los sujetos del impuesto, el tipo de impuesto y las tasas de impuesto que se aplicarán.** No obstante, los TLCs comparten disposiciones similares y comunes, y este Manual es una guía para entender y aprovecharlos mejor. Un exportador o una exportadora de servicios chilenos debe igualmente revisar los detalles de cada acuerdo, así como mantenerse actualizado de las leyes y normas que surjan para potenciar o restringir su sector, y debe conocer el real alcance de las normas relevantes para el éxito de sus procesos.



V BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Como ha sido mencionado a lo largo del Manual, los servicios no son como los bienes. Es por esto que cuando hablamos de un Tratado de Libre Comercio con disposiciones en materia de servicios, no podemos remitirnos a beneficios en función de aranceles. En términos generales, podemos mencionar que los acuerdos internacionales en temas de servicios:

Compromisos AGCS

Puedes revisar los compromisos en materia de servicios en:

<http://i-tip.wto.org/services/default.aspx>

- Otorgan certeza jurídica a quienes exportan para el desarrollo de sus planes de negocios en el exterior.
- Fomentan la competitividad de las empresas, especialización, innovación y creación de nuevos servicios e industrias.
- Amplían su acceso a mercados potenciales y lo sitúa con ventajas competitivas sobre otros mercados que no mantienen acuerdos.
- Disminuyen brechas y mejoran condiciones para competir con países de mayores niveles de desarrollo.
- Dan definición y diferenciación como servicios exportables, otorgando beneficios tributarios y normativos.
- Potencian la investigación, desarrollo y especialización del capital humano.
- Entre otros.

En término de los beneficios potenciales, para comprender si el servicio provisto se encuentra cubierto por un acuerdo comercial que incluye un capítulo sobre “Comercio de servicios”, es importante identificar la modalidad de lista utilizada en su negociación. Adicionalmente, como ha sido mencionado, en los TLCs se pueden encontrar otras secciones que son relevantes en la provisión de servicios y que es importante reconocer, ya que beneficios asociados a su desarrollo van de la mano de estos sectores, como:

Capítulos de Inversiones
Entrada Temporal de Personas de Negocios
Comercio Electrónico

Por otra parte, destacar la existencia de compromisos **horizontales** en los cuáles los países estipulan ciertas limitaciones que pueden ser aplicadas a todos los sectores incluidos en la lista. Éstos hacen referencia preferentemente a algún modo de suministro, por ejemplo, la presencia de personas naturales. A partir de esto, los compromisos horizontales deben ser revisados al momento de exportar para no asumir beneficios que podrían verse limitados al obviarlos de la revisión del Acuerdo.

Según mencionamos en la Sección II, Chile ha suscrito 30 tratados comerciales, de los cuáles 21 contienen disposiciones en materia de servicios. En el caso de los países con los cuáles Chile no posee un acuerdo bilateral (o cuyo acuerdo no incorpora servicios), existe el marco multilateral en el AGCS que brinda principios de no discriminación y apertura de mercados según lo consignado en la lista de compromisos específicos de cada uno de los países. **Es decir, si los servicios destinados a dichos mercados no están cubiertos por un acuerdo bilateral, esto no quiere decir que no puedan exportarse.**

A continuación, en la tabla 2, se presenta una la matriz general, que identifica tratados suscritos por Chile que contienen disposiciones relativas al comercio de servicios, una clasificación a partir de la cual se puede identificar aquellos capítulos relevantes para el análisis del sector.

Tabla 2: Capítulos relevantes para la provisión de servicios

Acuerdos		Modalidad de negociación	Comercio de servicios	Inversión	Servicios financieros	Servicios marítimos	Comercio electrónico	Telecomunicaciones	Entrada temporal de personas de negocios
		(Lista)							
Alianza del Pacífico (2016)	Colombia	Negativa	X	X	X	X	X	X	
	México	Negativa	X	X	X	X	X	X	
	Perú	Negativa	X	X	X	X	X	X	
Argentina (2019)		Positiva	X	X			X	X	
Australia (2009)		Negativa	X	X	X		X	X	X
Canadá (1997)		Negativa	X	X				X	X
Centroamérica (2002)	Costa Rica	Negativa	X	X				X	X
	El Salvador	Negativa	X	X				X	X
	Guatemala	Negativa	X	X				X	X
	Honduras	Negativa	X	X				X	X
	Nicaragua	Negativa	X	X				X	X
China (2010)		Positiva	X	X					
Colombia (2009)		Negativa	X	X			X		X
Corea del Sur (2004)		Negativa	X	X				X	X
Estados Unidos (2004)		Negativa	X	X	X		X	X	X
EFTA (2004)		Positiva	X					Anexo	
Hong Kong (2014)		Positiva	X		X				
Japón (2007)		Negativa	X	X	X				X
México (1999)		Negativa	X	X				X	X
P4 (2006)	Brunei	Negativa	X						X
	Nueva Zelanda	Negativa	X						X
	Singapur	Negativa	X						X
Panamá (2008)		Negativa	X	X					
Perú (2009)		Negativa	X	X					X
Tailandia (2015)		Positiva	X		X				
Unión Europea (2003)		Positiva	X	X					
Uruguay (2018)		Positiva	X				X		
Reino Unido (2021)		Positiva	X	X					

Elaboración propia en base a los acuerdos publicados por SUBREI.



1. Matriz de clasificación de servicios de exportación

Con el fin de ayudar en la identificación de los servicios que se benefician de los TLCs, este Manual presenta la **Matriz de Clasificación de Servicios de Exportación (MCSE)**, una herramienta creada en el contexto de este manual para dar soporte a empresas, emprendedores y emprendedoras del sector, en el proceso exportador de servicios desde Chile, haciendo un mejor y más eficiente uso de los tratados existentes.

La Matriz de Clasificación, presenta en primer lugar el análisis de los compromisos adquiridos para cada servicio por las contrapartes en cada acuerdo, las que son registradas **en filas**. Estas consolidan los compromisos consignados en los TLCs, detallado a nivel de “producto”, según la clasificación de la CPC.

Al existir terminologías diferentes por ejemplo entre SNA y OMC, se ha desarrollado una **homologación de clasificaciones** que une las utilizadas en el **W120, la CPC y el SNA** para identificar por cada servicio su clasificación en los tres sistemas.

¿Qué sucede si no existe un código en el SNA para mi servicio?

Los servicios relacionados con casos de insolvencia y liquidación se encuentran contenidos en servicios prestados a las empresas del W120 y CPC, pero no tienen un código del SNA.

No te preocupes, esto solo refiere a la ausencia de codificación por parte de SNA, y no a que estén excluidos de los tratados y no puedan beneficiarse de los mismos.

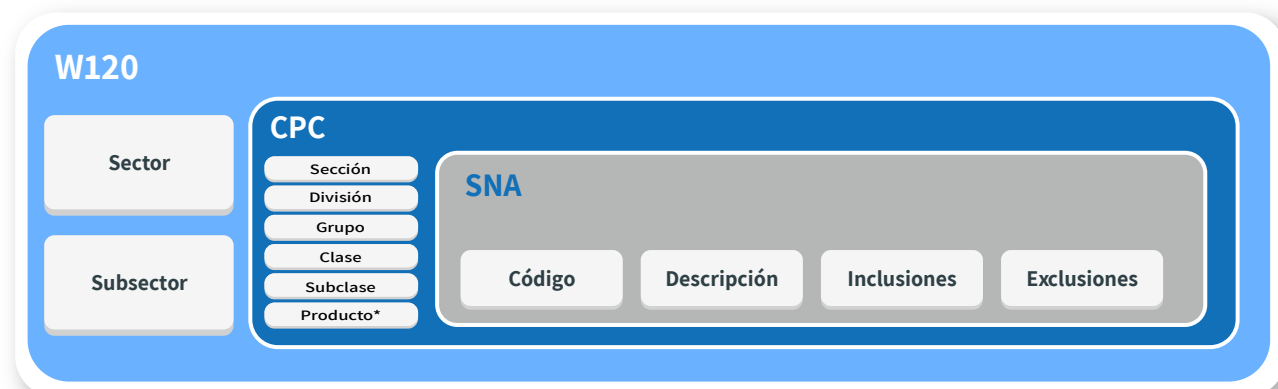
El SNA se encuentra permanentemente agregando nuevos códigos a servicios exportables.

Cualquier servicio exportable puede beneficiarse de los compromisos adquiridos por Chile en sus acuerdos, por lo que esta Matriz permite a exportadores y exportadoras encontrar su servicio conceptualizado, independiente si este está o no clasificado por el SNA. Como fue mencionado anteriormente, si el servicio no se encuentra clasificado por el SNA, éste debe seguir el procedimiento detallado en la sección III. Marco general de la exportación de servicios en Chile.

El SNA no tiene códigos asignados a todos los servicios que pueden ser prestados, por lo que, en caso de no existir dicha codificación, encontrarán en la matriz la sigla S/C, correspondiente a **no existe código en SNA para esta categoría**.

Por ejemplo, en el W120 se puede encontrar los servicios prestados a las empresas (sector) y los servicios profesionales y jurídicos (subsectores). En la CPC, estos corresponden a los servicios prestados a las empresas y de producción (sección), servicios jurídicos y contables (división), servicios jurídicos (grupo), y servicios de asesoramiento y representación jurídicos relacionados al derecho penal (clase y subclase). La clasificación nacional (producto) reconoce los servicios de asesoramiento y representación jurídicos relacionados al derecho penal. El SNA incorpora dentro de un código único, distintas prestaciones relacionadas con los servicios de representación judicial y solución de controversias (justicia ordinaria, arbitral), los que se encuentran detallados en la descripción de cada código. En este caso, el código incorpora: asesoría y representación judicial, de los intereses de clientes extranjeros, y excluye los servicios relacionados con propiedad intelectual.

En la siguiente figura se expone la distribución de contenidos según institución indicada en párrafos anteriores:



2. ¿Cómo usar la matriz de clasificación de servicios de exportación?

Tomemos como ejemplo una empresa exportadora chilena que ofrece servicios de nómina para empresas en el extranjero. A continuación, se encuentra el procedimiento

2.1 Cinco pasos

Primero

- Acceder al manual online en: www.subrei.gob.cl

Segundo

- Se desplegará una planilla excel que mostrará en sus primeras columnas las clasificaciones homologadas de **W120, CPC Y SNA**. La información se encontrará dividida en tres hojas, la primera presenta un índice de los acuerdos incluidos, luego, encontrará una para tratados con: **Lista positiva y lista negativa**.

Tercero

- En esta instancia puede trabajar con filtros para encontrar el servicio deseado o si conoce el **código específico para SNA (6 u 8 dígitos)** puedes filtrar directamente en la columna 10 (J) en donde están registrados los códigos por servicio a exportar.

Cuarto

- Identificado el servicio, a partir de la columna 14(N), podrá encontrar el **estado de los compromisos** con los diferentes países con los que Chile tiene acuerdo. Como ha sido mencionado, esta clasificación se encuentra disponible tanto para los tratados negociados con lista positiva, como con lista negativa.

Quinto

- Ver las condiciones negociadas por servicio según acuerdo para el mercado de interés.
- **Ejemplo 1 Tabla 3:** En el TLC Chile – Argentina, se puede ver el caso de Argentina, que se encuentra negociado con **lista positiva**.

El detalle de siglas que ahí se encuentran se refieren a lo siguiente:

- Números: 1, 2 y 3 se refieren a los **Modos de Suministro** en los que existen compromisos de liberalización para los servicios de nómina.
- La identificación de esos modos quiere decir que existe un compromiso de no imponer restricciones de: **AM: Acceso a mercado o TN: Trato Nacional**
Ya sea a un exportador o exportadora nacional que preste su servicio desde Chile (Modo 1), a un extranjero que viene al país (Modo 2) o mediante establecimiento de presencia comercial en Argentina (Modo 3)

Observación: En este caso, Argentina no estableció compromisos en modo 4 (presencia de personas físicas). En el caso que un país no adquiera compromisos en ninguno de los modos, encontraremos la sigla **SCL: Sin compromiso de liberalización como puede ser el caso de los servicios jurídicos para el caso de Argentina**.

Es importante reiterar que, si un país no adquiere compromisos en el marco de una lista positiva, no quiere decir que este mercado esté cerrado, sino más bien que no existe una obligación en esta materia.



Tabla 3: Ejemplo matriz lista positiva

												Argentina	
W120		CPC						Clasificación SNA Chile				AM	TN
Sector	Subsector	Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Producto (Clasificación Nacional - Chile)	Código	Descripción	Inclusiones	Exclusiones	1, 2 y 3	1, 2 y 3
SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	A. Servicios profesionales b. Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros	Servicios prestados a las empresas y de producción	Servicios jurídicos y contables	Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros	Servicios de contabilidad y teneduría de libros	Servicios de nómina	Servicios de nómina de sueldos Este código comprende: • servicios de procesamiento de nómina de sueldos, incluso en línea • servicios de preparación de cheques o depósitos directos • servicios de condonación de impuestos y otras deducciones • servicios de preparación, visualización y almacenamiento de libros de nómina, informes y otros documentos Este código no incluye: • servicios de teneduría de libros; • procesamiento de nómina de sueldos proporcionada como parte de un paquete de servicios de gestión.	110231	Servicios de nómina (Payroll)	Este servicio incluye: - Procesamiento de la nómina, incluso en línea.	Este servicio excluye: - Servicios de contabilidad. - Procesamiento de la nómina proporcionada como parte de un paquete de servicios de gestión.	1, 2 y 3	1, 2 y 3

Ejemplo 2 Tabla 4: En el TLC Chile – Australia, en el caso de la **lista negativa** de Australia toma como ejemplo los **servicios de auditoría financiera**.

El detalle de siglas que ahí se encuentran se refieren a lo siguiente:

- **Caso 1: Reservas en el acuerdo (R):**. Esto quiere decir que la provisión de este tipo de servicio está sujeta a las restricciones definidas por Australia y que se pueden encontrar en los Anexos II y III⁸ del acuerdo

Observación: Específicamente, la reserva de Australia refiere a la presencia comercial, ya que puede ser que a una persona que no es residente australiana se le niegue su registro como un auditor registrado o auditora registrada. Además, al menos una persona socia de una firma que provee servicios de auditoría debe ser un auditor registrado o auditora registrada y residente permanente en Australia.

Esto no implica que el sector este cerrado para la exportación, pero que, al existir estas limitaciones establecidas por el país receptor, que han sido consignadas en el acuerdo, estas deben revisarse antes de iniciar un proceso de exportación.

- **Caso 2: El Servicio No tiene Reservas (S/R):**. Su exportación se beneficia de todos los compromisos incluidos en el acuerdo. En este sentido, un ejemplo puede encontrarse en el TLC con Panamá, que no contiene reservas para los servicios de auditoría financiera.

Al finalizar cada una de las hojas que componen la Matriz de Clasificación de Servicios de Exportación, es posible encontrar la leyenda con cada una de las siglas que se utilizan en la descripción de los servicios expuestos.



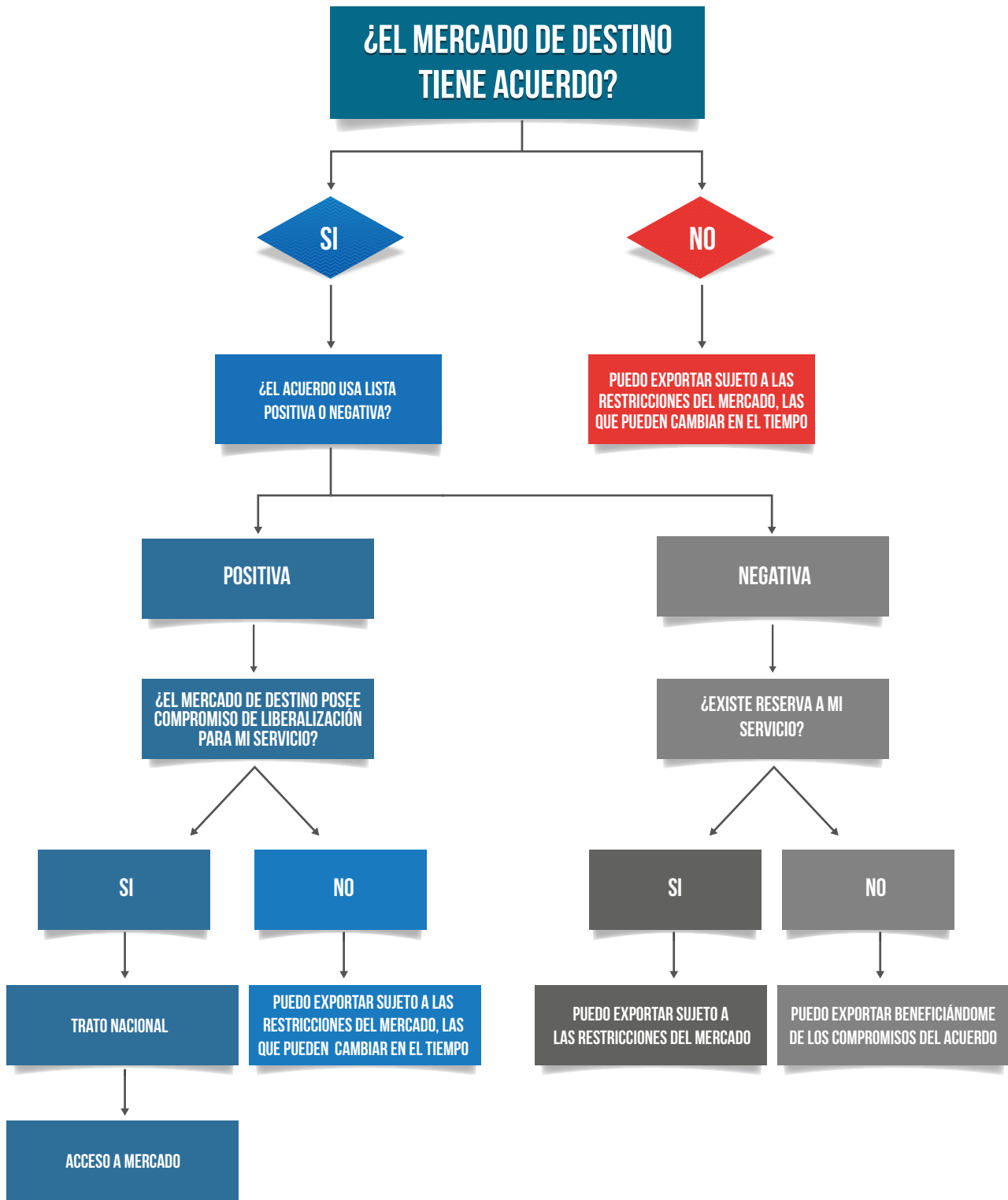
⁸ Estos Anexos deben ser revisados al momento de exportar. Los textos de los tratados pueden ser encontrados en: <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes>

Homologación de clasificaciones

Tabla 4: Ejemplo matriz lista negativa

W120		CPC						Clasificación SNA Chile				Australia	
Sector	Subsector		Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Producto (Clasificación Nacional - Chile)	Código	Descripción	Inclusiones	Exclusiones	
SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	A. Servicios profesionales	b. Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros	Servicios prestados a las empresas y de producción	Servicios jurídicos y contables	Servicios de contabilidad, auditoría y teneduría de libros	Servicios de auditoría financiera	Servicios de auditoría financiera	Servicios de auditoría financiera Este código comprende: • servicios de revisión de registros contables y otros documentos de apoyo de una organización con el propósito de expresar una opinión sobre si los estados financieros de la organización presentan su posición justa y precisa como en una fecha determinada y los resultados de sus operaciones durante el período que termina en esa fecha, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados Este código no incluye: • servicios de revisión contable; • auditorías de gestión.	110201	Servicios de auditoría financiera	Este servicio incluye: - Servicios de examen de registros contables u otros documentos complementarios de una organización a fin de poder opinar si las cuentas exponen con imparcialidad la posición de la organización en una fecha determinada y los resultados de sus operaciones hasta dicha fecha, de conformidad con principios contables de aceptación general.	Este servicio excluye: - Servicios de revisión de cuentas. - Servicios de Contabilidad.	R

Figura 3: Resumen uso matriz de clasificación servicios de exportación



VI EXPERIENCIA CHILENA EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



1. Visión del sector

Pese a lo demoledor que ha sido el proceso de la pandemia del Covid-19 a nivel global, Chile ha mantenido indicadores económicos que permiten cierto optimismo en función de lo que será la recuperación. Si bien las exportaciones de servicios calificados por la Aduana sufrieron una baja del 16% el año 2020 en comparación al 2019, se alcanzó un monto en cifras azules de US\$1.075 millones y que se basa en otros servicios diferentes a turismo y transporte.



En 2020, según las últimas cifras publicadas por el Servicio Nacional de Aduanas, las principales exportaciones del sector por clasificación de servicios en montos FOB, fueron:

- Servicios de mantenimiento y reparación de aviones, helicópteros y otros aparatos aéreos (US\$118.554.913)
- Servicio de suministro de sedes ("hosting") para sitios web y correo electrónico (US\$88.841.724)
- Servicios de apoyo técnico en computación e informática (mantenimiento y reparación) por vía remota (Internet) (US\$57.578.112)
- Servicios de Asesoría en gestión de la comercialización de empresas (marketing) (US\$49.062.819)
- Servicios de comisionista comercial (US\$45.551.847)
- Servicios de asesoría en tecnologías de la información (US\$38.231.508)
- Servicios de corretaje de seguros (US\$36.532.079)
- Servicios de telecomunicaciones de portadores (carrier internacional) para llamadas telefónicas internacionales (US\$35.683.847)
- Servicios de ingeniería para instalaciones de la minería extractiva del cobre (US\$34.021.570)
- Servicios de diseño de software original (US\$31.206.134)

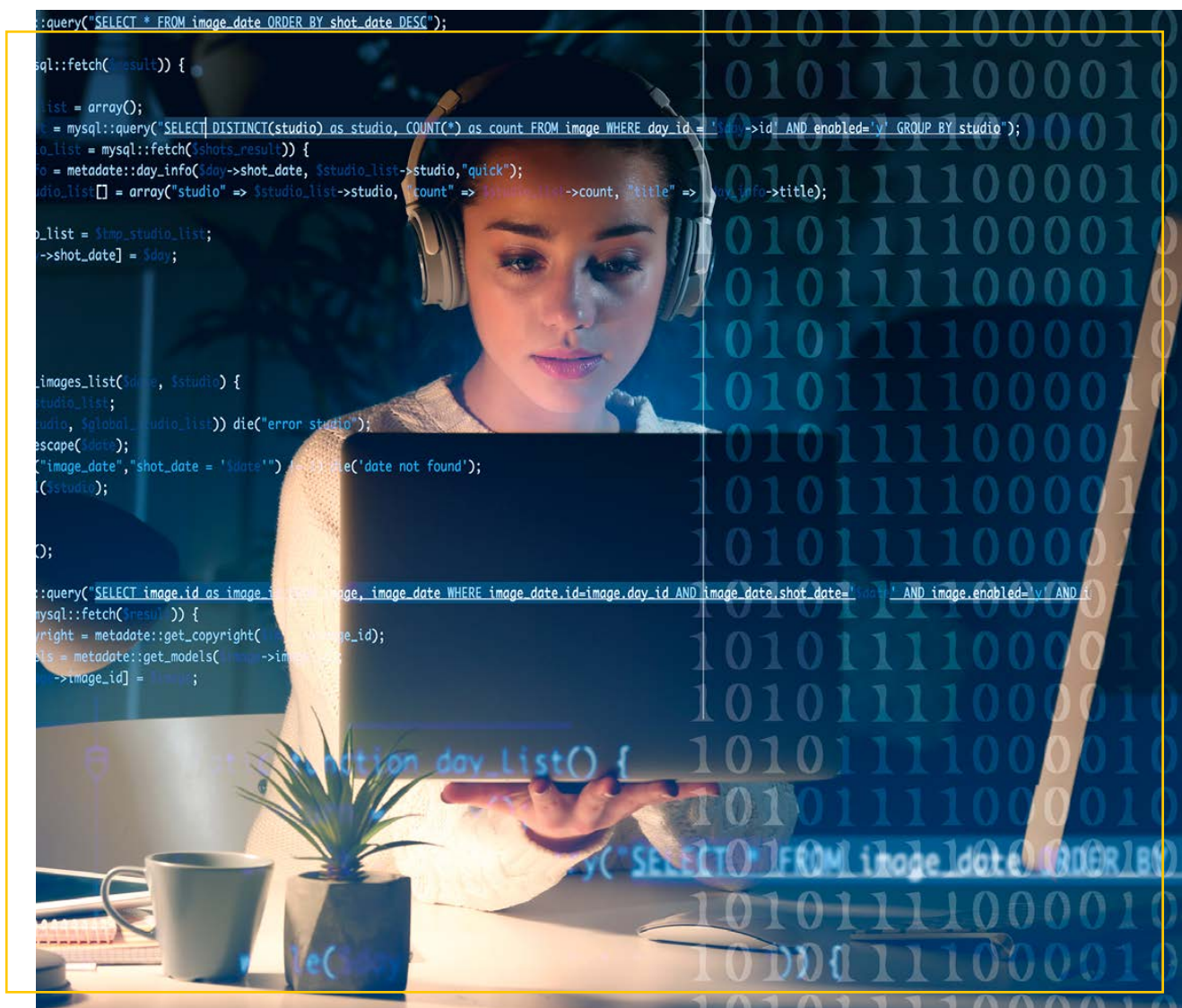
Durante el año 2020 se alcanzó el segundo valor más alto en lo que a exportadoras de servicios no tradicionales se refiere (período 2003-2020), llegando a las 677 empresas. Esta cifra significa una contracción anual del 1,9% considerando que durante el año 2019 se alcanzó el máximo histórico con 690 empresas exportadoras.



El crecimiento del sector servicios exportables en Chile, se debe a que es una de las industrias más dinámicas de la economía nacional, cuyo desarrollo exponencial ha ido de la mano de una importante diversificación, innovación y especialización.

La brecha es amplia en términos de participación por número de empresas y también lo es en temas de género. Sólo el 6,2% de las empresas exportadoras totales, corresponde a empresas lideradas por mujeres y de ellas, apenas un 1% que agrupa a 25 empresas, representa exportaciones de servicios. Los principales servicios exportados por empresas lideradas por mujeres en 2020, según datos SUBREI, con cifras de ProChile y Aduanas son:

- Distribución de cuotas de fondos de inversión extranjeros
- I+D en la química y la biología
- Comisionista comercial
- Diseño y desarrollo de app de tecnologías de información
- Asesoría en gestión administrativa de empresas
- Monitoreo remoto
- Asesoría en gestión financiera de empresas
- Asesoría en gestión de marketing de empresas
- Simulación y modelamiento computacional de estructuras y sistemas
- Ingeniería para instalaciones de la minería extractiva del cobre
- Traducción e interpretación
- Ensayo y análisis de propiedades físicas
- Desarrollo de videojuegos
- Mantenimiento y reparación de maq. aparatos y equipos eléctricos de uso industrial
- Asesoría en captación de clientes mediante estrategias comerciales



Si bien el crecimiento ha sido significativo, la complejidad para dar definición y cuantificar los servicios de exportación, genera un alto porcentaje de invisibilidad de servicios que se exportan, pero de los cuales no queda ningún registro. Ejemplo de ello son los servicios ofrecidos por artistas nacionales por conciertos, el diseño de autor en moda y calzado, las descargas internacionales de videojuegos, consultorías, clases online, o los servicios hundidos que por ser parte del proceso de un bien, no son diferenciados y registrados.

En el proceso de desarrollo del sector servicios, las industrias tradicionales de exportación han representado ser un positivo punto de origen y complemento. El crecimiento y diversificación de los sectores exportadores, ha permitido el desarrollo de algunos encadenamientos locales convirtiéndose en un factor positivo para el fortalecimiento de las PYMES. Gracias al prestigio ganado en minería, agricultura, banca, acuicultura, construcción y otros sectores, se ha dado naturalmente un espacio para la creación de servicios locales que satisfacen demandas de estos sectores y que gracias a su sostenido e innovador desarrollo, hoy se exportan y gozan de prestigio a nivel internacional.

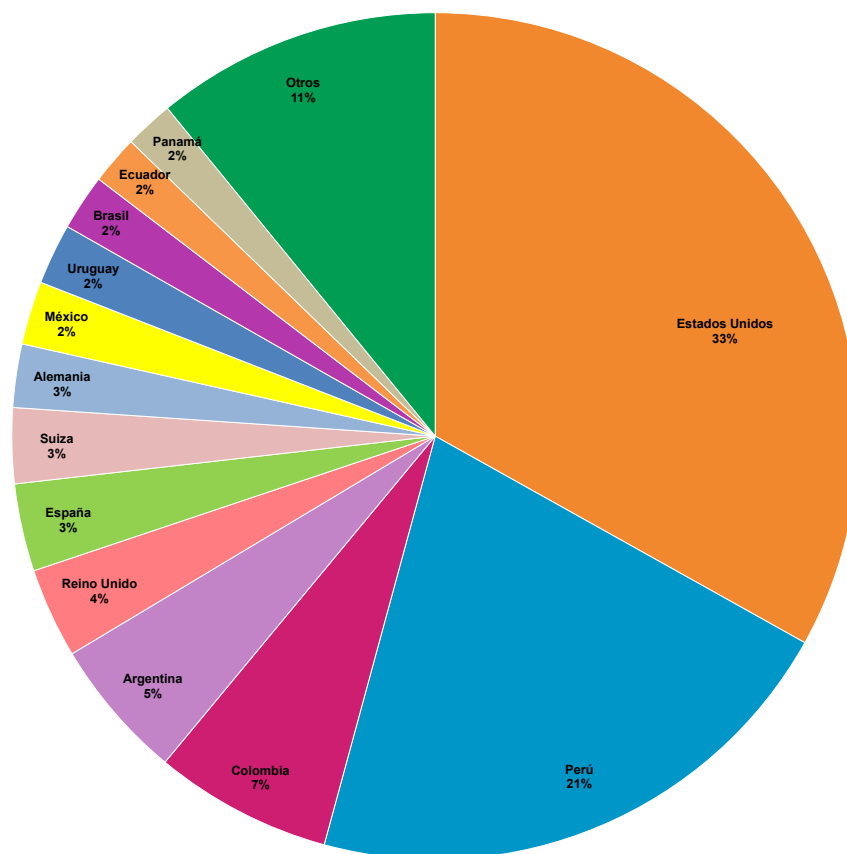


Durante 2020, el 55 de las empresas exportadoras de servicios fueron PYMEs (369 empresas), las que aportaron con exportaciones por US\$172,8 millones lo que corresponde al 16% del total exportado. Es importante destacar que en el período 2019 -2020 las exportaciones de servicios no tradicionales de PYMEs, presentaron un crecimiento del 11,7% diferenciándose de exportadoras calificadas como Grandes que alcanzaron un -21%.

Esta vinculación con las PYMES, expone que el sector servicios representa una oportunidad real y viable para pasar de empresas PYME a PYMEX, por cuanto para su desarrollo no necesita de una gran infraestructura y en esencia su éxito radica en la expertise, innovación y acceso a internet de las empresas.

Otro aspecto positivo de la exportación de servicios, es que a diferencia de los bienes chilenos exportados, ha encontrado sus principales socios comerciales en el propio continente, siendo el principal Estados Unidos, seguido por la Alianza del Pacífico (Perú, Colombia y México).

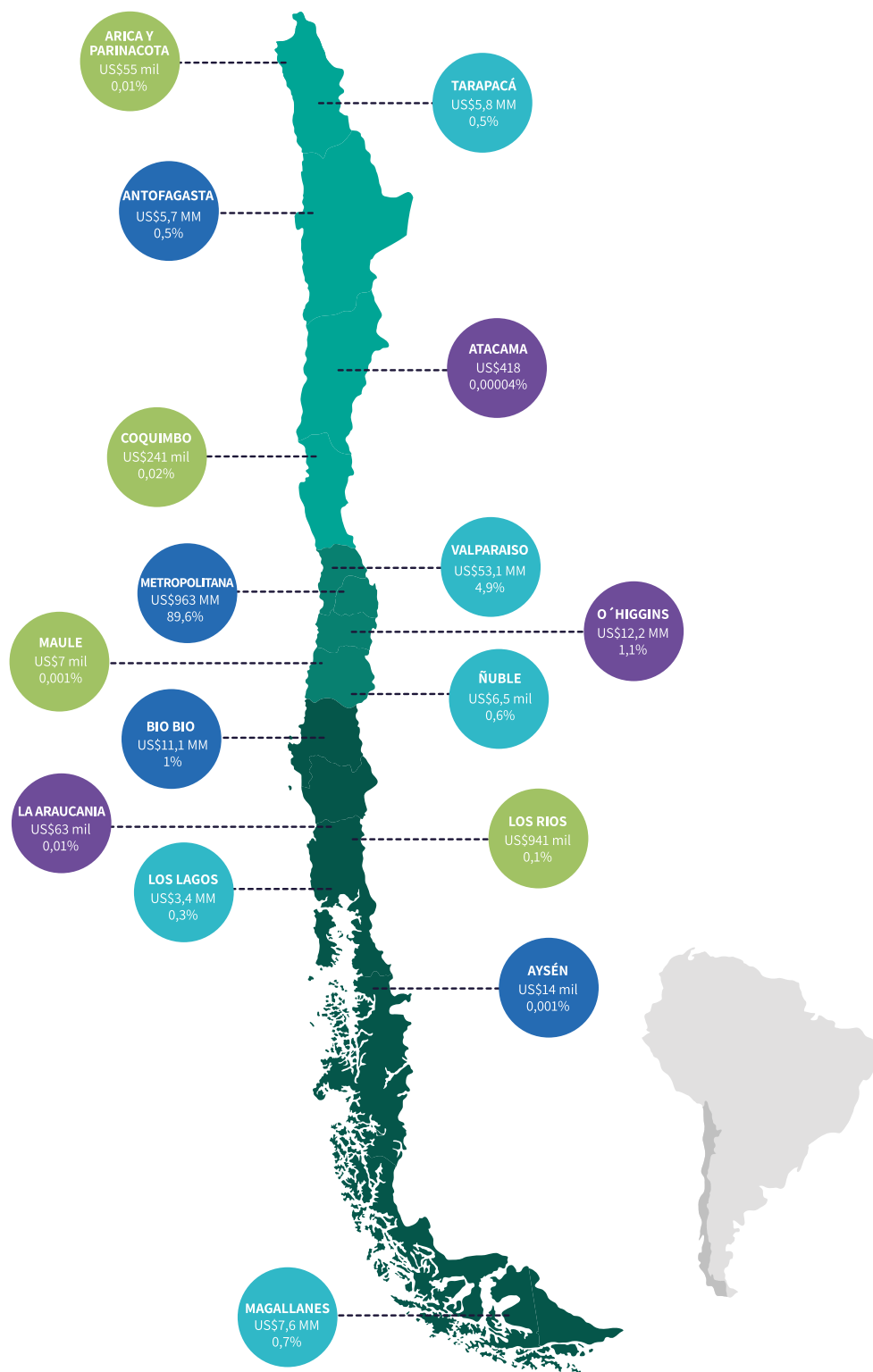
Gráfico 7. Exportaciones de Servicios No Tradicionales de Chile.
Participación País Destino - 2020



Información del Servicio Nacional de Aduanas.

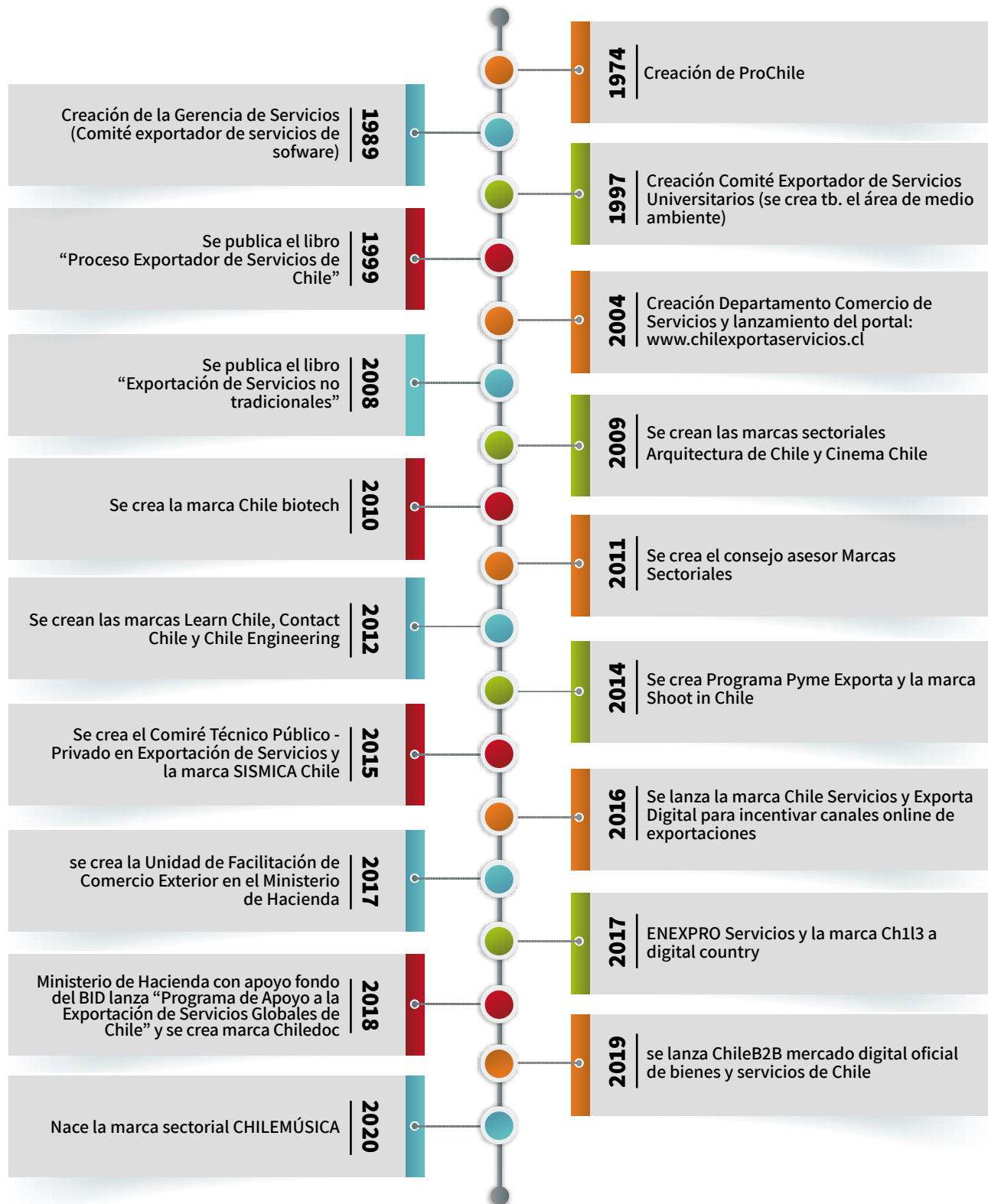
En relación al aporte por regiones de Chile en la exportación de servicios no tradicionales, en el siguiente mapa podemos apreciar sus montos exportados y porcentajes de participación en los totales nacionales.

Figura 3. Exportaciones chilenas de servicios no tradicionales 2020
Por región de origen – Monto US\$ Millones - % Participación



Fuente: Departamento de Información Comercial y Análisis de Datos, Dirección de Estudios – SUBREI. Con cifras del Servicio Nacional de Aduanas.

El universo de empresas de servicios en Chile es amplio y variado, y trabajar en su potencial exportador resulta una tarea compleja, por ello la importancia de las instancias que se han ido creando en apoyo para generar una red asociativa, entre ellos se encuentran algunos hitos que han dado un empuje significativo al trabajo con las distintas industrias que componen el sector servicios en Chile.



En el caso del Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios Globales de Chile, es un proyecto liderado por el Ministerio de Hacienda y cuenta con la participación de diversos organismos públicos como ProChile, InvestChile, Sense, Corfo, SUBREI, entre otros. Este proyecto mantiene visible sus acciones en el portal **Chileservicios**: <https://chileservicios.com> que es una plataforma electrónica que contienen informaciones clave que van en ayuda de las empresas de servicio, exportadoras y potenciales.

La empresa privada tiene participación y mantiene en dicho portal, un completo directorio de empresas de los siguientes sectores:



Agroindustria, ambiental, arquitectura, biotecnología, construcción, consultoría, diseño, editorial, educación, energía, ICT, ingeniería, innovación, instrumentación, medicina, minería, música, producción audiovisual, servicios editoriales, servicios logísticos, tecnologías de la información, telecomunicaciones, transporte y videojuegos.

Por otra parte, el **Programa de Marcas Sectoriales** que lidera ProChile, ha sido un incentivo para aquellos grupos de empresarios pertenecientes a sectores de servicios no tradicionales, para agruparse y dar visibilidad colectiva a los trabajos que realizan y potenciar con ello la capacidad exportadora de sus industrias.



Se lanzó el año 2020, siendo la más reciente de las marcas del sector. Fue desarrollada por la Asociación Gremial Industria Musical Independiente de Chile, IMICHILE en conjunto con ProChile. Su objetivo es hacer visible y posicionar a la industria musical chilena en el contexto global, facilitando el acceso y creación de redes en otros mercados.



Creada el año 2018 es la marca representativa del sector documental, a partir de una alianza público-privada entre ProChile y la Corporación Cultural de Documentalistas. Busca el posicionamiento internacional del sector documental y el desarrollo de una estrategia consistente vinculada a la imagen país y al sector cinematográfico nacional.



Nace en reemplazo de lo que fue Chile It. Ch113 a digital country, se comienza a trabajar como proyecto en 2017 y es la marca sectorial que agrupa a la industria chilena de tecnologías digitales que buscan internacionalizar sus servicios tecnológicos en el mundo.



SISMICA Chile

Trabajo coordinado entre la Asociación de Galerías de Arte Contemporáneo, Asociación Gremial de Arte Contemporáneo Asociado (ACA), Feria Ch.ACO, editoriales Materiales Pesados y D21 en conjunto con ProChile que se lanza en 2016 y que busca dar a conocer las artes visuales de Chile y su industria al mundo.



Se crea en 2013, liderada por la Asociación de Productoras de Servicios de Producción Audiovisual A.G.(APSP) en alianza con ProChile y Film Commission. Busca posicionar a Chile como una plataforma de servicios de producción audiovisual para publicidad, cine, televisión, documentales y fotografía.



YOUR EXPERIENCE
BEYOND STUDYING

Learn Chile, nace el año 2012 y agrupa a 21 instituciones de educación superior, que apoyadas por ProChile buscan la internacionalización de servicios educacionales chilenos en el mundo.



CinemaChile, comenzó a trabajar en 2009 como un proyecto liderado por la Asociación de Productores de Cine y Televisión, APCT en conjunto con ProChile. Sus acciones se enfocan en promover las creaciones de autores chilenos en los principales festivales de cine y la generación exportaciones, negocios y ventas en mercados audiovisuales.



Nace el año 2009 liderada por la Asociación de Oficina de Arquitectos A.G-AO. Su objetivo es posicionar los servicios de arquitectura chilenos en los mercados internacionales, relevando atributos, fortalezas, ventajas comparativas y competitivas y potenciando el trabajo asociativo.

Así han surgido variadas iniciativas destinadas a apoyar al sector servicios desde sus diferentes industrias, de ahí la importancia de mantener en el radar la institucionalidad vinculada para no perder oportunidades y mantenerse al día en temas contingentes del sector.

Por ejemplo, el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio lanzó hace pocas semanas su plataforma digital Economía Creativa: <https://ec.cultura.gob.cl>, instancia en la que todos aquellos profesionales dedicados al sector creativo podrán encontrar manuales, guías y tutoriales para mejorar su gestión. Se suma el apoyo a los emprendedores, haciendo visible su trabajo a través del Catálogo de Emprendimientos Creativos que recoge los emprendimientos del sector que se están desarrollando en cada territorio del país: <https://ec.cultura.gob.cl/mapa-emprendedores-creativos/>



2. Percepciones desde el sector

El presente Manual, incluye un trabajo de campo que se desarrolló a partir de una encuesta, cuyo formato se encuentra en el Anexo 3.

Fueron más de 100 empresas las que participaron, motivadas por aportar desde sus actividades al desarrollo de un Manual para la Exportación de Servicios y Aprovechamiento de los TLCs, que beneficie de forma directa al sector en sus procesos reales y potenciales de internacionalización.

Las constructivas apreciaciones y el tenor propositivo de las empresas, apunta en general, a hacer visibles ante las autoridades y las entidades que lideran la exportación de servicios las necesidades del sector, en temas tributarios, normativos y también técnicos, que permitan hacer más fluidos sus procesos. De esta forma en las páginas siguientes se comparten algunas de las ideas que se desprenden de esta participación y que dan cierre al Manual de Exportación de Servicios y Aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio en su primera edición, con una visión proveniente de las propias empresas.

Percepciones derivadas de la encuesta:

- ▶ Entre las empresas de servicios existe un alto interés por comenzar a exportar, pero se declaran en un estado “potencial”. Dicen carecer de informaciones que les permitan definir de mejor forma su oferta exportable.
- ▶ Muchas empresas son proveedoras de bienes y servicios, escenario que les genera dificultades para definir y diferenciar en el proceso los productos finales que se exportan, concibiendo finalmente el servicio como parte del proceso del bien, para facilitar su operatividad.
- ▶ Más de la mitad de las empresas declara desconocer el contenido en temas de servicio de los TLC's que Chile mantiene con los mercados hacia donde van o irán sus exportaciones.
- ▶ Consecuente con las cifras de exportación de servicios y los principales socios comerciales, los tratados que se mencionan con un mayor grado de conocimiento son:
 - **Estados Unidos**
 - **Perú**
 - **Colombia**
 - **Mercosur**
 - **Alianza del Pacífico**

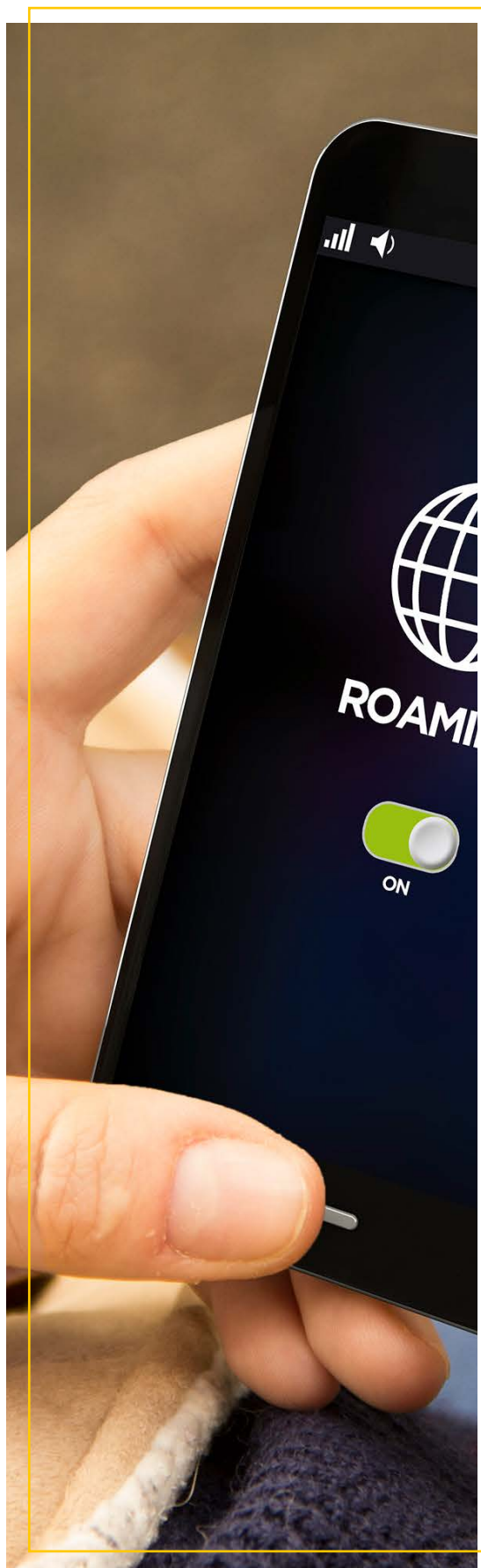
La excepción es China, que aparece recurrentemente como uno de los acuerdos que más se conoce.

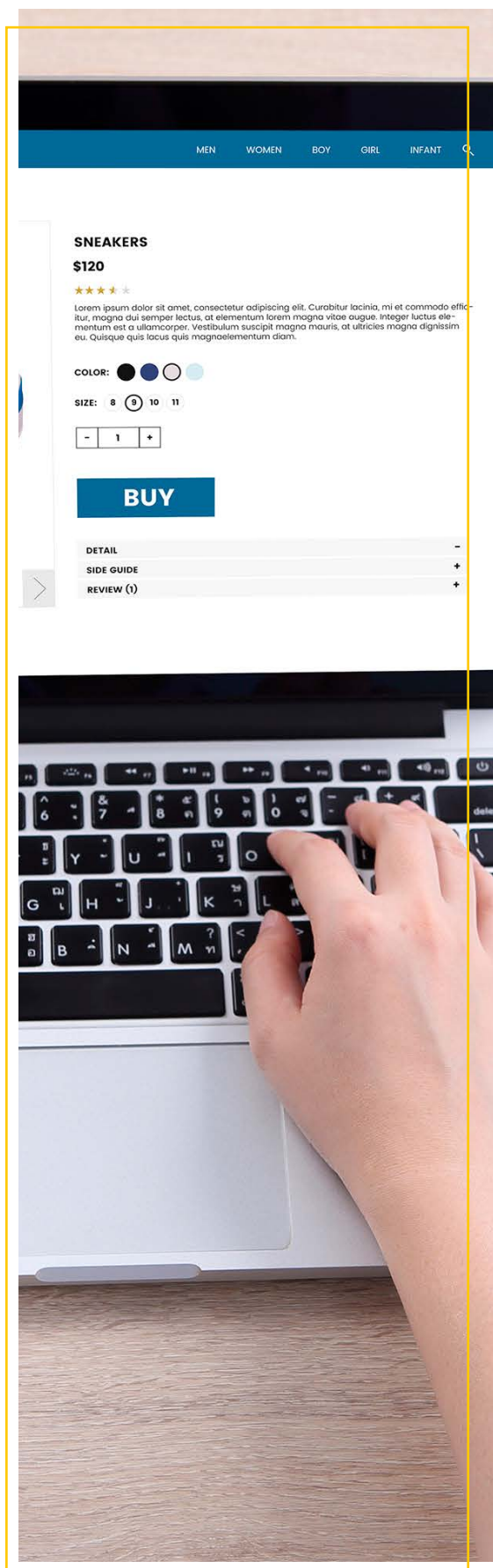
De forma secundaria aparecen mencionados el resto de los países Latinoamericanos, Unión Europea más Reino Unido, Asia Pacífico y Centroamérica.

- ▶ La forma en como se difunden los TLC's, se percibe lejana y en un lenguaje poco claro.
- ▶ Casi la totalidad de las empresas participantes dice no conocer manuales u otros documentos que se hayan realizado para orientar a las empresas exportadoras de servicios.
- ▶ Falta mayor conocimiento sobre las herramientas y programas en apoyo al exportador de ProChile. Las reconocidas mayormente son:
 - Ferias Internacionales, Eventos Promocionales y Ruedas de Negocios
 - Misiones Comerciales
 - Estudios de Mercado
 - Fondos concursables
 - Soft Landing

Sobre las barreras a las cuales se ve enfrentado el sector, se asocian principalmente a los siguientes temas:

- Burocracia en los procesos. Se percibe menos eficiencia que para otros sectores.
- Reconocimiento de limitaciones para entender temas tributarios, normativos, aduaneros y logísticos asociados a la exportación de servicios, en donde se manifiesta una necesidad de mayor apoyo.
- Se expresa cierto grado de desorientación para localizar fuentes a las cuales recurrir cuando se busca soporte en la resolución de problemas o se busca informaciones propias del sector.
- Insuficiente digitalización de los procesos y capacitación técnica en las instituciones que deben dar soporte a la exportación de servicios.
- Dificultad para identificar la demanda/cliente final internacional hacía donde dirigir la oferta de sus servicios.



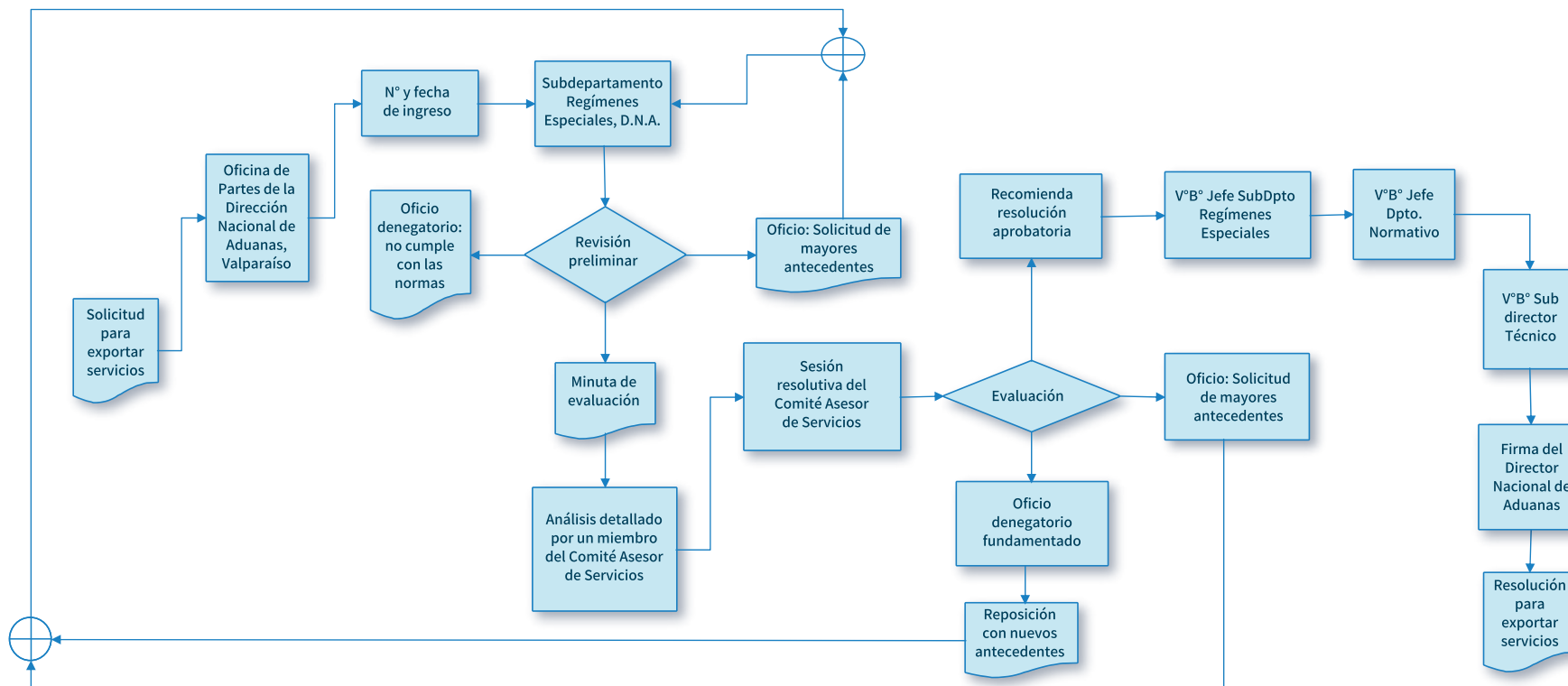


Las empresas del sector se muestran propositivas y expresan variadas instancias de trabajo asociativo que consideran un apoyo trascendental para potenciar la exportación de servicios:

- ▶ Generar un catastro de los impuestos que imponen los principales socios comerciales de Chile, como material consultivo, de conocimiento general y fácil acceso.
- ▶ Elaborar un mapa de la demanda de servicios, identificando las principales necesidades y tendencias en los mercados de mayor importación de servicios, entre los socios comerciales que mantiene Chile. Instrumento que facilitaría el desarrollo de estrategias específicas y focalizadas según mercado.
- ▶ Construir fichas temáticas en las que se incluyan los pasos a seguir por tema y las instituciones que se involucran en el proceso, ejemplo: Impuestos.
- ▶ Generar un “Preguntas Frecuentes” para el sector servicios, que permita por cada TLC tener claridad de los beneficios y los actores involucrados para su operatividad. Ej: Ministerios en donde se deben realizar determinados trámites, certificadoras, etc.
- ▶ Fortalecer la institucionalidad de un interlocutor activo y participativo que agrupe, apoye y potencie el desarrollo de las empresas de servicios de todos los tamaños.
- ▶ Desarrollo de guías prácticas, tutoriales y videos instructivos para el sector.
- ▶ Difundir de manera más eficiente las fuentes de financiamiento, herramientas, programas y otras instancias que se generan en apoyo al sector.
- ▶ Generar un espacio colaborativo con nómina de instituciones/empresas que sean proveedores y potencien de forma asociativa la exportación de servicios (mentores, diseño, marketing, modelos de negocios, entre otros).



Anexo 1. Tramitación en aduana de una resolución para exportar servicios



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas

Anexo 2. Institucionalidad Chilena



Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales

Entidad pública que ejecuta y coordina la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales; la defensa de los intereses de Chile en foros multilaterales; y la negociación e implementación de la red de tratados de libre comercio, entre otras materias.



www.subrei.gob.cl



Banco Central de Chile

Institución pública que vela por la estabilidad de la moneda, promueve la estabilidad, eficacia del sistema financiero y custodia el normal funcionamiento de los pagos internos y externos.



www.bcentral.cl



CORFO

La Corporación de Fomento de la Producción es un servicio público descentralizado, con patrimonio propio y personalidad jurídica, apoya el emprendimiento, la innovación y la competitividad, fortaleciendo, el capital humano y las capacidades tecnológicas.



www.corfo.cl



Chile Servicios

Chileservicios es una plataforma electrónica que contiene información referente a la exportación de servicios, los mecanismos de apoyo y promoción, así como las acciones que se están impulsando desde el Estado para impulsar este importante sector económico. Es un espacio multisectorial de apoyo a las empresas exportadoras de servicios.



Ministerio de Economía Comercio y Turismo

Promueve la modernización y competitividad de la estructura productiva del país, pública y privada, en el contexto nacional e internacional.



www.economia.gob.cl



Ministerio de Hacienda

Institución de Gobierno responsable de los recursos públicos, a partir de su gestión se definen políticas, normas y leyes que incidirán entre otros en la exportación de servicios, liderando otras instituciones vinculadas al sector como ChileServicios, SII, SNA, CORFO, entre otras.



www.hacienda.cl





ProChile



Institución pública encargada de la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, y de contribuir a la difusión de la inversión extranjera y al fomento del turismo.



www.prochile.gob.cl



Servicio de Impuestos Internos



Organismo público que vela por el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes y por el acceso eficiente a beneficios y responsabilidades asociadas a sus actividades económicas.



www.sii.cl



Servicio Nacional de Aduanas



Entidad pública, cumple un rol preponderante en comercio exterior, facilitación y agilización de operaciones de importación y exportación, a través de trámites y procesos aduaneros. Tiene la facultad de calificar un servicio como exportación.



www.aduana.cl

Anexo 3: Encuesta empresas de servicios



MANUAL DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS Y APROVECHAMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

Junto con saludar muy cordialmente, queremos agradecer su tiempo e interés por apoyar esta iniciativa desarrollada por la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales que el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile se encuentra apoyando.

El objetivo de esta Encuesta, es fortalecer el contenido de un nuevo Manual de Exportación de Servicios y Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales, instrumento que dará soporte y guía a las empresas de servicios, en su proceso de internacionalización y uso de los acuerdos comerciales.

Datos del Encuestado

Nombre: Apellidos:

Cargo: Nombre de Empresa:

Servicios que oferta:

Mail: Teléfono de contacto:

Su condicion es:

- Exportador Potencial Exportador

1. ¿Conoce los acuerdos comerciales que Chile tiene con el o los países, destino de sus exportaciones actuales o potenciales?

- Si No

¿Cuáles?

2. ¿Conoce los beneficios para su sector de estos acuerdos comerciales?

- Si No

3. ¿Conoce el Manual para el Exportador de Servicios realizado por la Subsecretaría de Relaciones Económicas (Ex Direcon) y Cámara de Comercio de Santiago (CCS)?

Sí

No

4. ¿Está en conocimiento de las herramientas y programas de apoyo al exportador de ProChile?

Sí

No

¿Cuáles?

5. Si tuviera que calificar la forma en que se difunden los alcances de los acuerdos comerciales para la exportación de servicios, esta sería:

Muy Buena

Buena

Mala

Muy Mala

6. A su juicio, ¿Cuáles son las principales barreras que deben enfrentar las empresas de servicios en su proceso exportador?

(Espacio libre máx. 5 líneas)

7. Para un mejor entendimiento de los Acuerdos Comerciales en el ámbito de exportación de servicios, ¿qué información útil debería incluir un nuevo manual?

(Espacio libre máx. 5 líneas)

Prontamente la/o estaremos contactando para hacer entrega del nuevo Manual de Exportación de Servicios y Aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales.

Muchas gracias por su apoyo!

Glosario y siglas

ADPIC	Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
CCS	Cámara de Comercio de Santiago
CPC	Clasificación Central de Productos (por sus siglas en inglés Central Product Classification)
DIRECON	Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
EE.UU.	Estados Unidos
EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio (por sus siglas en inglés European Free Trade Association)
EP	Establecimiento Permanente
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LIR	Ley de Impuesto a la Renta
MCSE	Matriz de Clasificación de Servicios de Exportación
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (por sus siglas en inglés North American Free Trade Agreement)
NMF	Nación Más Favorecida
OCDE	Organización para Cooperación y Desarrollo Económico

OMC	Organización Mundial del Comercio
PD	Productos Digitales
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SII	Servicio de Impuestos Internos
SNA	Servicio Nacional de Aduanas
SUBREI	Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales
TDT	Tratados para Evitar la Doble Tributación
TiSA	Acuerdo sobre Comercio de Servicios (por sus siglas en inglés Trade in Services Agreement)
TLC	Tratado de Libre Comercio
TN	Trato Nacional
UE	Unión Europea

Referencias

- Bhagwati, J. (1984). Why are services cheaper in the poor countries? *The Economic Journal*, 94, 279-286.
- Cáceres, J. (2019). Intellectual property rights as branding services for exports value-adding: an analysis of Chile-s-Sello de Origen-programme. *International Journal of Intellectual Property Management*, 9(3-4), 315-341.
- Direcon. (2015). *Servicios: Evolución reciente y oportunidades*. Direcon.
- Eichengreen, B., & Gupta, P. (2011). The service sector as India's road to economic growth.
- Francois, J., & Reinert, K. (1996). The role of services in the structure of production and trade: stylized facts from a cross-country analysis. *Asia-Pacific Economic Review*, 2(1), 35-43.
- García, C.; López, D. & Muñoz, F. (2017). Public Private Partnerships for Internationalization of Services: Chilean Architecture Industry. *Estudios Internacionales*, 49(188), pp. 37-62.
- Glückler, J., & Hammer, I. (2010). A pragmatic service typology: capturing the distinctive dynamics of services in time and space. *The Service Industries Journal*, 31(6), 941-957.
- Goode, W. (2007). *Dictionary of trade policy terms (Vol. 4)*. WTO - Cambridge University Press
- Hill, P. (1977). On goods and services [Article]. *Review of Income & Wealth*, 23(4), 315-338.
- Hoekman, B., Mattoo, A., & English, P. (2002). *Development, trade, and the WTO: a handbook (Vol. 1)*. World Bank Publications.
- López, D. (2015). *Las estrategias de desarrollo económico del sector público en Chile: El caso de la exportación de servicios a partir de 1990*. [Tesis Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Chile]. Santiago.
- López, D., Cáceres, J., Muñoz, F. & Núñez, A. (2020). "Internationalization of Creative Industries: Chilean Design." *International Journal of Design in Society* 14 (1): 1-22.
- López, D., García, C., & Muñoz, F. (2018). Comercio de servicios y desarrollo: Percepción de la política en Chile. *TEC Empresarial*, 12(2), 33-44.
- López, D., & Muñoz, F. (2016). El comercio de servicios y el desarrollo: una discusión en curso. *Sociedad y Economía*(30), 255-280.
- López, D.; Muñoz, F. & Corvalán, A. (2018). Services Dimension in the Pacific Alliance. In *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements. Lessons in Comparative Regionalism*. Zurich: Springer.
- Mattos, J. C. (2001). Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales. *Serie Comercio Internacional*, 16.
- OMC. (1995). *GATS and statistics on trade and services*. In S/W/5 (Ed.). Geneva: WTO.
- OMC. (2014). *El acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS): objetivos, alcance y disciplinas*. WTO. Retrieved 05-12 from http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm
- OMC. (2021). *Data WTO*.
- Piña, J. (2021). *Manual para el exportador de servicios. Aspectos regulatorios y tributarios*. Centro del Comercio Internacional de Servicios de la CCS. Santiago.
- SUBREI. (2021). *Anuario de las exportaciones chilenas. Exportaciones de servicios no tradicionales - año 2020*. Departamento de Información Comercial y Análisis de Datos. Santiago.
- UNCTAD. (2010). *Services, Trade and Development*. Geneva: UNCTAD.
- World Bank. (2021). *World Development Indicators*.

Coordinación

Dirección de Estudios, SUBREI.

División de Servicios y Economía Digital, SUBREI.

Departamento de Información Comercial y Análisis de Datos, SUBREI.

Contenidos

Felipe Muñoz N., Académico Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile, Magíster en Estudios Internacionales

Javiera Cáceres, Académica Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile, Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial

Susan Rojas V., Gerente y Consultora de Proyectos, Magíster en Estrategia Internacional y Política Comercial

Diseño y Diagramación

Daniel Fuica D., Publicidad y Diseño Gráfico

