

MANUAL de EXPORTACIÓN de SERVICIOS



CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN EXPORTADORA
SERVICIOS INTEGRADOS PARA LA EXPORTACIÓN
DIRECCIÓN DESARROLLO ESTRATÉGICO

Redacción y Edición

Dirección de Promoción de Exportaciones – PROCHILE
Cámara de Comercio de Santiago

Comité Editorial

Área de Capacitación y Formación -
Servicios Integrados para la Exportación
Área de Diseño - Subdepartamento de Marketing
Cámara de Comercio de Santiago
Gerencia de Estudios CCS

Diseño y diagramación

MAU PAU
www.maupau.cl

www.prochile.gob.cl

Se autoriza reproducción parcial citando la fuente correspondiente.
Prohibida su venta

Prefiere la versión digital
Evita imprimir ese documento
Publicado en 2025

MANUAL de EXPORTACIÓN de SERVICIOS



ÍNDICE DE CONTENIDOS



PRÓLOGO

1



INTRODUCCIÓN A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

2



ANTES DE EXPORTAR SERVICIOS

3



ASPECTOS NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS QUE INCIDEN EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

4



PROCESO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

5



**DOBLE TRIBUTACIÓN EN LA
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS**

7



**ECOSISTEMA NACIONAL
DE APOYO**

6



TRAMITACIÓN ELECTRÓNICA

8



CASOS PRÁCTICOS



ANEXOS



GLOSARIO DE TÉRMINOS



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



PRÓLOGO

La internacionalización de los servicios ha dejado de ser una opción lejana para convertirse en una realidad concreta y estratégica para muchas empresas, especialmente en economías abiertas y altamente competitivas como la nuestra. En este contexto, contar con información clara, actualizada y aplicable se vuelve indispensable para que los emprendedores, profesionales y empresas puedan navegar con éxito el proceso de exportación de servicios.

Este Manual de Exportación de Servicios fue pensado justamente para acompañar ese camino. En sus páginas vas a encontrar información útil y actualizada sobre cómo funciona el proceso de exportación de servicios, qué pasos seguir, qué instituciones participan y qué aspectos legales y prácticos hay que tener en cuenta. Todo eso, combinado con ejemplos reales y casos prácticos que ayudan a aterrizar los conceptos.

Esta nueva versión del manual es el resultado de una colaboración estratégica entre la Cámara de Comercio de Santiago y el Área de Capacitación y Formación Exportadora de ProChile. Ambas instituciones han unido esfuerzos para ofrecer una herramienta que no solo oriente, sino que también motive a seguir creciendo más allá de las fronteras.

La Cámara de Comercio de Santiago ha puesto a disposición toda su experiencia en apoyo al comercio internacional de servicios, mientras que ProChile, a través de su Aula Virtual y programa de Capacitación a Empresas, sigue siendo un aliado clave para preparar y fortalecer a quienes quieren salir al mundo con una oferta de valor.

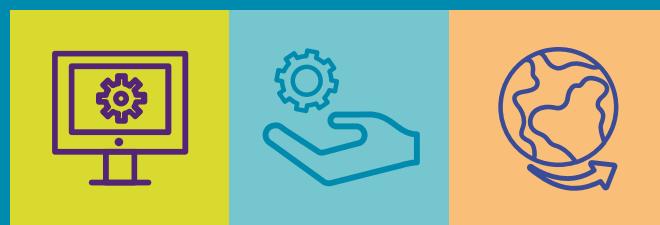
Ponemos a tu disposición la nueva versión de este manual que cuenta con información clara, confiable y actualizada que puede marcar una gran diferencia a la hora de tomar decisiones importantes.

Te invitamos a leerlo, a usarlo como guía y a volver a él cada vez que te surjan dudas o desafíos en el camino exportador. Porque internacionalizar tus servicios no solo es posible: también puede ser más sencillo de lo que imaginas, si cuentas con las herramientas adecuadas.



1

INTRODUCCIÓN A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



INTRODUCCIÓN A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Si estás pensando en **exportar servicios** desde Chile, lo primero que necesitas comprender es ¿qué se **entiende por servicio**?, ¿cómo se definen desde el punto de vista legal y tributario?, y ¿cómo se prestan en el contexto internacional?

A diferencia de los bienes físicos, **los servicios no siempre cruzan fronteras** de manera evidente. Por eso, la OMC definió cuatro formas, o modos de suministro, en que estos pueden prestarse entre países. En este capítulo conocerás estos modos, la forma en que se aplican según la experiencia chilena, y los fundamentos básicos del sistema tributario nacional que los afecta.

Objetivos de aprendizaje:

Conocer la **definición de servicio** en la legislación chilena y comprender el concepto del **comercio internacional de servicios**:

- Explicar cómo se presta un servicio desde Chile a un cliente en el exterior.
- Reconocer la importancia de la forma de prestación (modo de suministro) en el tratamiento posterior del servicio.



1. ¿QUÉ SON LOS SERVICIOS?

¿Qué se entiende por servicio en la legislación chilena?

La definición de **servicio** en nuestra legislación tiene fines netamente tributarios y se encuentra en el número 2 del artículo 2 del **DL 825** conocida como **Ley del IVA** (Impuesto al Valor Agregado) en que dispone que un “**servicio**” es, la acción o prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe un interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración.

En efecto, esta definición de **servicio** con el propósito de gravarlos con IVA se complementa en el artículo 8 de dicha Ley en que incluye entre los **servicios** (y, por tanto, gravados con IVA) al **arrendamiento, subarrendamiento** o cualquier otra forma de cesión del uso o goce temporal de **marcas**, patentes de invención, **procedimientos** o **fórmulas industriales** y otras prestaciones similares.

Así también, incorpora como **servicios**, y por lo tanto gravados con IVA a aquellos remunerados realizados por prestadores domiciliados o residentes en el extranjero:

- La **intermediación de servicios** prestados en Chile, cualquiera sea su naturaleza, o de **ventas realizadas en Chile o en el extranjero** siempre que estas últimas den origen a **una importación**;
- El suministro o la entrega de **contenido de entretenimiento digital**, tal como videos, música, juegos u otros análogos, a través de **descarga, streaming** u otra tecnología, incluyendo para estos efectos, textos, revistas, diarios y libros;
- La puesta a disposición de **software, almacenamiento, plataformas o infraestructura informática**; y
- La **publicidad**, independiente del soporte o medio a través del cual se entregue, materialice o ejecute.



¿Qué es el comercio internacional de servicios?

Debido a la ausencia de una definición universal sobre comercio de **servicios**, la Organización Mundial del Comercio (OMC) estableció, en el **Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS)** de 1995, “cuando” se produce una transacción internacional de **servicios** (exportación, **importación**).

De esta forma los países miembros de la OMC convinieron en un concepto que, a partir de entonces, es aceptado internacionalmente y que sentó las bases de las negociaciones comerciales de servicios en el marco de los **Tratados de Libre Comercio (TLC)** que han suscrito muchos países (incluyendo a Chile).

La OMC estableció que el comercio de **servicios** se materializa de manera distinta al comercio de mercancías y que, además, las restricciones y barreras que lo afectan son sustancialmente diferentes del comercio internacional de bienes físicos.

En tal sentido, la OMC dispuso que, a diferencia del comercio de bienes, el comercio de **servicios** conlleva mucho más que un simple cruce “físico” de las fronteras, al comprender más de una forma o modo a través del cual es posible proporcionar servicios en un entorno internacional.

2. ¿SON TODOS LOS SERVICIOS IGUALES?

No, son diferentes y se pueden distinguir tres grupos:

GRUPO 1



SERVICIOS TRADICIONALES

Retail, transporte, turismo, almacenamiento, administración pública o defensa.

GRUPO 2



SERVICIOS MODERNOS

Comunicaciones y finanzas, entre otros. Es el segmento de servicios de mayor crecimiento en los países de la OCDE.

GRUPO 3



SERVICIOS HÍBRIDOS

Educación, salud, hotelería, restaurantes y otros servicios personales.

(ProChile, 2023)

3. ¿CÓMO SE CLASIFICAN LOS SERVICIOS?

Clasificación de los servicios exportables en el marco estadístico, aduanero y comercial

La **clasificación de los servicios** es fundamental para la correcta medición económica, el diseño de políticas públicas y la participación en acuerdos comerciales internacionales. Chile, al igual que otros países, aplica diversas formas de clasificar los servicios exportados, dependiendo del objetivo: estadístico, tributario o regulatorio.

a) Clasificación en la Balanza de Pagos del Banco Central de Chile

Desde una perspectiva macroeconómica, la exportación de servicios se registra en la **Balanza de Pagos**, bajo estándares definidos por el Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (BPM6) del Fondo Monetario Internacional (FMI). El Banco Central de Chile aplica esta metodología para agrupar los flujos de servicios entre residentes y no residentes.

Los principales grupos utilizados en las estadísticas chilenas incluyen:



Servicios de transporte:

Fletes, logística internacional, transporte de pasajeros.



Servicios empresariales:

Consultorías, **publicidad**, asesorías jurídicas, ingeniería, arquitectura.



Servicios de viajes:

Ingresos por turismo, alojamiento, alimentación a no residentes.



Servicios financieros:

Gestión de inversiones, seguros, corretaje, banca internacional.



Servicios de telecomunicaciones, informática e información:

Desarrollo de software, servicios en la nube, mantenimiento remoto.



Servicios culturales y recreativos:

Diseño, audiovisual, actividades artísticas.

b) Clasificación aduanera y normativa:
Servicios calificados como exportación

Desde la perspectiva tributaria y operativa, el **Servicio** Nacional de Aduanas de Chile clasifica los **servicios** para efectos de su calificación como exportación. Para ello, aplica la **Resolución Exenta N° 1931** (2024), que regula el procedimiento de calificación, los requisitos y el uso del DUS o DUSSI.

El instrumento central es el **Listado de Servicios Calificados como Exportación**, que agrupa más de 300 tipos de servicios en categorías como:

- Ingeniería, arquitectura y construcción
- Servicios digitales y tecnológicos
- Publicidad y marketing
- Servicios culturales y creativos
- Asesorías profesionales
- Servicios turísticos



La inclusión de un servicio en este listado es condición para que el prestador pueda emitir **factura de exportación** (exenta de IVA) y acceder a los beneficios del sector exportador, tales como la recuperación del crédito fiscal exportador. En caso de no estar incluido, el exportador puede solicitar la incorporación del servicio mediante trámite online.

c) Clasificación internacional: CPC y W/120

La Clasificación Central de Productos (CPC) de las Naciones Unidas ha sido una herramienta esencial para armonizar las estadísticas internacionales de **servicios** y facilitar el comercio. De acuerdo a la información de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Subrei 2021), esta clasificación permite ordenar las actividades económicas de forma estandarizada y es utilizada como referencia por organismos multilaterales, incluyendo la OMC.

La CPC cuenta con una estructura jerárquica de cinco niveles:

- Secciones (10)
- Divisiones (71)
- Grupos (329)
- Clases (1.299)
- Subclases (2.887)

A partir del nivel más detallado (subclase), cada país puede adaptarla a sus necesidades estadísticas o regulatorias, permitiendo mantener la compatibilidad con estándares internacionales.

En el contexto comercial multilateral, y ante la ausencia de una clasificación única, la OMC adoptó el documento W/120 como base para negociar compromisos en el **comercio de servicios**. Este documento, elaborado originalmente por el GATT, se basa en la versión provisional de la CPC y organiza los servicios en 12 sectores principales y 166 subsectores, incluyendo:

- Servicios empresariales
- Servicios de comunicación
- Servicios financieros
- Servicios de construcción
- Servicios educativos
- Servicios ambientales, entre otros



Este marco se utiliza también como referencia en **tratados de libre comercio** y en acuerdos de servicios, permitiendo comparar compromisos entre países.

EJEMPLO DE CLASIFICACIÓN DE LO GENERAL A LO PARTICULAR

SECCIÓN	Servicios comunitarios, sociales y personales
DIVISIÓN	Servicios de esparcimientos, culturales y deportivos
GRUPO	Servicios audiovisuales y relacionados
CLASE	Servicios de soporte a la producción audiovisual
SUBCLASE	Operación de escenarios, iluminación y equipos de sonido

(Subrei, 2021)

4. ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR SERVICIOS DESDE CHILE?

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



Requisitos comunes:

- Cliente residente en el exterior
- Tener RUT ante el SII.
- Incluir giro relacionado con servicios exportables.
- Emitir factura de exportación.

(ProChile, 2023)

5. ¿POR QUÉ EXPORTAR SERVICIOS?

Los servicios han sido reconocidos como un eje fundamental 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:

- **Impacto positivo en el empleo:** a nivel mundial, los servicios comprenden más del 50% del empleo y la mayor parte de los nuevos trabajos están en este sector.
- **Mejora los salarios:** en los últimos años, el crecimiento de los salarios del sector servicios ha sido superior al manufacturero y agrícola.
- **Innovación:** al ser intensivos en el uso de tecnologías e investigación, los servicios contribuyen al proceso de innovación.

• **Impacto de ciclo económicos:** en el contexto de una crisis económica, el comercio de servicios ha demostrado ser más resiliente con respecto a los bienes.

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

• **Inserción en cadenas de producción:** dada la fragmentación de la producción, la provisión externa de servicios, por empresas especializadas, ha aumentado en número y complejidad.

• **Alternativa de diversificación:** los servicios se presentan como una alternativa para diversificar las canastas exportadoras en nuevas áreas de alto valor agregado e inserción en cadenas globales de valor.

(ProChile, 2023)



6. MARCO INTERNACIONAL: MODOS DE SUMINISTRO (AGCS - OMC)







2

ANTES DE EXPORTAR SERVICIOS



ANTES DE EXPORTAR SERVICIOS

Antes de realizar una exportación, es clave evaluar si estás preparado para hacerlo. Este capítulo te guía para realizar un **diagnóstico inicial** de tus capacidades, diseñar una **oferta exportable** atractiva, y seleccionar el **mercado objetivo** más adecuado.

Objetivos de aprendizaje:

Diagnosticar la preparación interna para exportar servicios:

- Aplicar herramientas de autoevaluación
- Identificar brechas y fortalezas en recursos, procesos y habilidades del prestador.

Diseñar una oferta exportable efectiva:

- Reconocer los atributos que hacen competitiva una oferta de servicios para el mercado internacional.
- Adaptar la oferta a las necesidades culturales, técnicas o idiomáticas del cliente objetivo.

Seleccionar el mercado objetivo adecuado:

- Aplicar criterios para segmentar mercados y evaluar su potencial.
- Localizar plataformas y herramientas digitales útiles para el exportador.



1. DIAGNÓSTICO INICIAL

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

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

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

2. OFERTA EXPORTABLE

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

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

3. MERCADO OBJETIVO

Determina el **mercado objetivo**:

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

(ProChile, 2023)



4. PLATAFORMAS DE INFORMACIÓN Y ANÁLISIS

Existen diversas **herramientas que son valiosas** para empresarios y profesionales que trabajan en el ámbito del comercio internacional, ya que permiten acceder a información relevante, datos precisos y análisis detallados para tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas de exportación. Entre ellas, dependiendo del propósito tras la búsqueda que deseas realizar, puedes encontrar en la web las que se presentan y describen brevemente, a continuación (realizando la búsqueda por el nombre del sitio y no una dirección web, porque su constante actualización ha modificado su extensión en el tiempo, cambiando su página de inicio o dominio):

- **Trade Map:** proporciona datos de comercio internacional, estadísticas, perfiles de exportación e importación, tendencias comerciales y análisis de mercados para ayudar en la toma de decisiones comerciales
- **Market Access Map:** ofrece información detallada sobre barreras comerciales, acuerdos comerciales preferenciales y requisitos regulatorios para acceder a mercados específicos.
- **Bancos Centrales (por país):** a través de sus informes económicos, algunos bancos centrales publican datos de exportación de **servicios**, inversión extranjera, y sectores estratégicos relevantes por país.
- **Aduana:** esta plataforma (específica de Chile) ofrece información sobre **procedimientos** aduaneros, regulaciones y trámites necesarios para exportar en Chile.
- **Centro Digital de conocimiento – Prochile:** es una plataforma que te entrega información estratégica global a través de diversos contenidos digitales. Accede a los diferentes dashboards para analizar de forma dinámica las exportaciones chilenas según región, mercado y sector exportador, con los últimos datos disponibles.
- **WTO Data – Organización Mundial del Comercio:** ofrece acceso a estadísticas globales del comercio, incluyendo flujos de **servicios**, tendencias por región y participación sectorial por país.
- **OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico:** proporciona estudios, comparativos y análisis de políticas económicas, incluyendo el comercio de **servicios**, digitalización, y regulaciones internacionales.

- **Business Culture:** ofrece información sobre la cultura empresarial de diferentes países, incluyendo normas de conducta, protocolo empresarial, prácticas comerciales y aspectos culturales relevantes para los negocios internacionales.
- **Global EDGE:** plataforma educativa y de información que ofrece herramientas y recursos para comprender los aspectos globales del comercio, la economía y la gestión empresarial.
- **FITA Global Trade Portal:** ofrece recursos, directorios, guías y herramientas para expandir operaciones comerciales internacionalmente.
- **International Trade Centre (ITC) Market Analysis Tools:** proporciona herramientas y bases de datos

gratuitas para el análisis de mercados internacionales y la evaluación del comercio.

- **SICEX - Sistema de Comercio Exterior** www.sicexchile.cl canal único electrónico, gratuito, para exportar bienes y servicios y para importar bienes. Se trata de un sistema que integra más de 12 organismos públicos y actores privados y está conectado con las ventanillas de comercio exterior de México, Colombia, Perú y Uruguay.

Estas herramientas no sustituyen el análisis comercial o técnico de un proyecto exportador, pero permiten recopilar información confiable para tomar decisiones basadas en evidencia, evaluar oportunidades de internacionalización y cumplir con los requisitos normativos.

5. IMPORTANCIA DE UTILIZAR LA VISA ADECUADA PARA ACTIVIDADES PROFESIONALES

En el contexto de la internacionalización de **servicios**, resulta fundamental que los profesionales y empresas chilenas que operan en mercados extranjeros, así como los prestadores de **servicios** extranjeros que ingresan a Chile, utilicen los mecanismos migratorios adecuados conforme a la normativa vigente. Un aspecto recurrente en la práctica es el uso del **permiso de permanencia transitoria**, el que no permite el desarrollo de labores remuneradas, para la realización de actividades laborales o

comerciales. Por lo que, su uso indebido puede generar consecuencias negativas tanto para el prestador como para la contraparte local.

El **permiso de permanencia transitoria** está destinado a aquellos extranjeros que deseen venir al país, sin intenciones de establecerse en él, con fines recreacionales, familiares, deportivos u otras actividades de corta duración que no impliquen remuneración ni residencia permanente.

En Chile, por regla general, no se requiere autorización previa o visa para el ingreso y estadía como titular de permanencia transitoria. Sin perjuicio de lo anterior, se exige como requisito a nacionales de determinados países, debiendo solicitarlas en los consulados chilenos en el exterior. Esta visa puede ser simple o múltiple, permitiendo uno o varios ingresos al país respectivamente, pero siempre bajo la condición de no desarrollar actividades remuneradas ni residir en el país más allá del plazo autorizado. El mal uso de esta visa, por ejemplo, para participar en la prestación de **servicios** o realizar actividades profesionales, constituye una infracción migratoria, lo que puede derivar en sanciones, prohibiciones de ingreso futuro o incluso la expulsión del país.

De esta misma forma, los exportadores nacionales que requieran suministrar **servicios** en territorio extranjero deberán solicitar la visa adecuada en Consulados o Embajadas del país de destino para evitar infracciones a las leyes locales.

Opciones adecuadas: visas temporales para actividades económicas en Chile

<https://serviciomigraciones.cl/> Por ello, es esencial conocer y solicitar el tipo de visa que corresponde a la naturaleza de la actividad a realizar en Chile. La legislación migratoria chilena, enmarcada en la Ley N° 21.325 y sus reglamentos, contempla diversas subcategorías de residencia temporal orientadas a personas extranjeras que deseen

trabajar, invertir, desarrollar negocios o establecer vínculos con el país. Entre ellas se encuentran los permisos de residencia para inversionistas y personal relacionado, los permisos de negocios de múltiple entrada y otras categorías que permiten desarrollar actividades comerciales de forma legítima y segura, conforme a la normativa nacional. Estos permisos deben ser solicitados desde el extranjero directamente ante el **Servicio** Nacional de Migraciones () y tienen una vigencia de 2 años. Utilizar estas vías formales otorga mayor previsibilidad jurídica y evita contingencias migratorias que puedan afectar futuras operaciones comerciales. Por otra parte, la obtención de un permiso de residencia de estas características permite la obtención de un documento de identidad chileno para extranjeros, lo que facilita el desarrollo de las actividades profesionales y comerciales.

Facilitación a través de acuerdos internacionales

Existen permisos de residencia temporal vinculados específicamente a acuerdos internacionales celebrados por Chile, los cuales otorgan facilidades especiales de ingreso y estadía a personas de negocios extranjeras provenientes de países con los que existan compromisos vigentes. Actualmente, Chile dispone de 34 instrumentos internacionales en materia de comercio internacional suscritos y en vigor, lo que extiende sus beneficios de movilidad de negocios a más de 39 países de distintas regiones del mundo. Este marco permite facilitar la provisión de **servicios** tanto para

la persona de negocios extranjera interesada en operar en Chile, como para el proveedor nacional que busca expandir sus mercados en el exterior.

En los sitios web de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales y del **Servicio** Nacional de Migraciones, se puede acceder a información detallada sobre los capítulos, anexos o compromisos horizontales de estos acuerdos, incluyendo las categorías migratorias cubiertas, el carácter del visado, su duración, posibilidad de prórroga y la extensión de beneficios a cónyuges y/o dependientes. De esta forma, se establece un panorama claro y transparente al momento de acceder a visados temporales, permitiendo una experiencia más fluida, coordinada y predecible para los extranjeros que busquen desarrollar actividades económicas en Chile.

Cumplimiento migratorio y reputación internacional

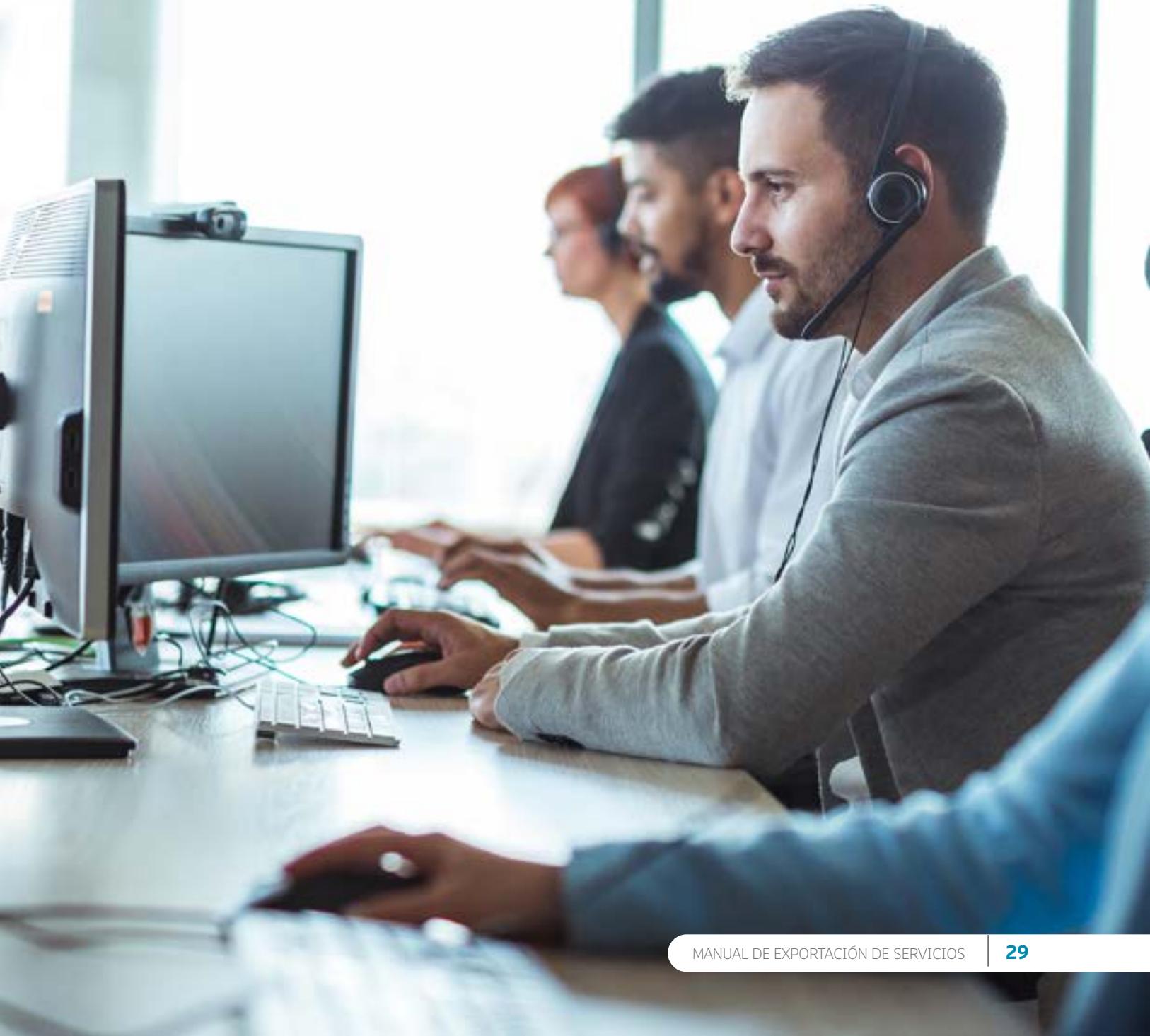
La utilización de los mecanismos migratorios adecuados no solo garantiza el cumplimiento de la legislación nacional, sino que también otorga certeza jurídica a todas las partes involucradas, facilita la trazabilidad de los **servicios** exportados y promueve una práctica comercial ordenada, transparente y alineada con los estándares internacionales. El respeto a las disposiciones migratorias no es solo una obligación legal, también es un componente fundamental de

una política exterior coherente, que refuerza la imagen de Chile como un socio comercial responsable, seguro y confiable, comprometido con el comercio ético, la facilitación de negocios y la protección del entorno normativo que sustenta su inserción internacional.

Tramitación de visas en el extranjero para ciudadanos chilenos

En el caso de ciudadanos chilenos que requieran visas para ingresar a determinados países con el fin de realizar actividades profesionales o comerciales, estas deben gestionarse en los Consulados o Embajadas correspondientes ubicadas en Chile, conforme a los **procedimientos** establecidos por cada país. Gestionar el visado en el lugar correcto y con la debida anticipación es crucial para evitar contratiempos que puedan afectar el desarrollo de sus actividades internacionales.







3

ASPECTOS NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS QUE INCIDEN EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



ASPECTOS NORMATIVOS Y TRIBUTARIOS QUE INCIDEN EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Este capítulo entrega una visión detallada sobre el tratamiento tributario interno que afecta las exportaciones de **servicios** en Chile, con énfasis en la aplicación del IVA, la definición legal de **servicio**, y los requisitos establecidos por el **Servicio** de Impuestos Internos (SII) y el **Servicio** Nacional de Aduanas para calificar una operación como exportación. Se abordan las condiciones para la recuperación del IVA exportador.

Objetivos de aprendizaje:

- Reconocer los hechos gravados, exentos y no gravados con IVA en función de la Ley 21.420.
- Aplicar el principio de territorialidad del IVA para determinar si una prestación califica como exportación.
- Describir los requisitos de la Resolución Exenta 1931 para calificar un servicio como exportación.
- Identificar cuándo procede la recuperación del IVA y qué documentos se requieren.



En primer lugar, es importante destacar que el comercio de servicios es intrínsecamente distinto al comercio exterior de bienes físicos ya que, por un lado, es impracticable el aforo físico con lo que no tienen participación las aduanas de los países importadores y, por otra parte, no existe una **clasificación internacional de servicios** reconocida por los países como si existe el sistema armonizado para el comercio exterior de mercancías.

Esta situación hace que, en la actualidad, el comercio exterior de **servicios** sea una actividad que no se encuentra estandarizada ni armonizada entre los países. Dicha situación se refleja en la aplicación del IVA, tanto en importaciones como en exportación de servicios.

En las importaciones, por ejemplo, nos encontraremos con países que aplican IVA a los pagos por servicios al exterior y otros que no gravan todas estas actividades con IVA, como es el caso de Chile, que no aplica IVA a la importación de servicios cuando la renta que se paga al prestador del servicio en el exterior esta afecta al impuesto adicional del **artículo 59 de la Ley de la Renta**.

Por lo general, cuando el país de destino aplica IVA a la importación del servicio, dicho impuesto es asumido por el cliente extranjero quien podrá utilizarlo como crédito fiscal.

En las exportaciones, ocurre algo similar respecto de la imposición del IVA del país en que se origina el servicio. Es común que en los países existan normas locales que exoneren del IVA a las prestaciones de servicios al exterior que cumplan ciertos requisitos, que a menudo corresponden a aquellos envíos de servicios que se asemejan a la exportación de mercancías. Sin embargo, otras exportaciones de servicios son gravadas con IVA local, incrementando artificialmente los precios.

En Chile, las exportaciones de servicios están exentas del IVA cuando se prestan a personas no residentes, siempre que se cumplan ciertos requisitos y dependiendo del lugar donde dichos servicios sean prestados y consumidos.

De esta forma, servicios prestados en Chile a no residentes que permanecen temporalmente en Chile o servicios prestados desde Chile a clientes situados en el exterior pueden ser “calificados como exportación” por el Servicio Nacional de Aduanas y, por ende, puede emitirse la correspondiente factura de exportación. Adicionalmente, en otros casos podrá documentarse con una factura de exportación, servicios provistos íntegramente en el exterior. Cabe destacar que, además, en el país también existen situaciones especiales de exención del IVA a prestaciones de servicios a no residentes (emisión de facturas de exportación) como el caso de la hotelería y contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados.

Por otra parte, será relevante en una exportación de servicios la posibilidad de recuperar el IVA crédito por los insumos utilizados en el proceso, beneficio al

que puede accederse solo en el caso que el servicio exportado sea un hecho **gravado de IVA en Chile**.

A. IVA EN LOS SERVICIOS: HECHOS GRAVADOS Y NO GRAVADOS

La ley 21.420 de 2022 modificó la definición básica de servicio establecida en el N° 2° del Artículo 2 de la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios quedando de la siguiente forma: Por “servicio”, la acción o prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe un interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración.

De esta forma, a partir del año 2023, los servicios en Chile pasaron, en general, a ser hechos gravados de IVA quedando exentos de este gravamen los expresamente incorporados en el artículo 12 y 13 de la **ley del IVA**. Una importante incorporación de la ley 21.420 fue la ampliación de la exención contenida en el N° 8 de la letra E del artículo 12 de la LIVS, extendiéndola a los

ingresos generados por las sociedades de profesionales referidas en el párrafo tercero del N° 2 del artículo 42 de la LIR, aun cuando hayan optado por declarar sus rentas de acuerdo con las normas de la primera categoría.

Por otro lado, el artículo 5 de la **Ley del IVA** que dice relación con la territorialidad de dicho impuesto, establece que el **IVA grava los servicios** prestados o utilizados en el territorio nacional, sea que la remuneración correspondiente se pague o perciba en Chile o en el extranjero. Desde ese punto de vista, para que este impuesto grave una exportación de **servicios**, éste debe prestarse en Chile o por lo menos una parte de él realizarse en territorio nacional.



B. APLICACIÓN DE IVA A LA EXPORTACIÓN

Desde el punto de vista del Impuesto al Valor Agregado, por regla general, las prestaciones de servicios al exterior se encuentran gravadas de conformidad con las disposiciones del **DL 825** ya que como se indicó los **servicios** pasaron a gravarse con IVA a partir del 2023 (excepto aquellos particularmente exentos), norma conocida como **Ley del IVA**.

Asimismo, nuestra legislación dispone la exención y devolución de IVA en ciertos casos particulares. Por ejemplo, como ya se mencionó, el sector hotelería y los contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados, pueden exonerarse del IVA emitiendo una factura de exportación

y, también la **Ley del IVA** dispone que “estarán exentos de este impuesto los ingresos percibidos por la prestación de servicios a personas sin domicilio ni residencia en Chile, siempre que el **Servicio Nacional de Aduanas** califique dichos servicios como exportación”.

Por otra parte, la normativa chilena establece la posibilidad de recuperar el IVA exportador en caso de servicios que se presten y consuman totalmente en el exterior. Asimismo, nuestra legislación establece que, para la recuperación del IVA exportador, en todos los casos, se requiere que el servicio exportado sea un hecho gravado de IVA en Chile.



C. NORMATIVA NACIONAL VIGENTE SOBRE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

La incidencia de la regulación nacional sobre la exportación de servicios difiere según sea la modalidad en que se lleve a cabo la transacción. En efecto, las normas aplicables dependen de:

1. SERVICIOS PRESTADOS EN CHILE A UN CLIENTE QUE PERMANECE TEMPORALMENTE EN CHILE

Bajo esta modalidad de exportación de servicios pueden producirse tres (3) situaciones que la normativa chilena aborda en forma diferente: 1.1 Caso particular de la hotelería y contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados, 1.2 Servicios prestados a **clientes temporalmente en Chile** y el Servicio Nacional de Aduanas considera que el servicio se consume en Chile y, 1.3 Servicios prestados a clientes temporalmente en Chile y el Servicio Nacional de Aduanas considera que el servicio se consume en el exterior.

1.1. Caso particular de la hotelería y contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados.

Nuestra legislación dispone un tratamiento especial para los establecimientos que proveen **servicios propios de un hotel** que se registran en el Servicio de Impuestos Internos (SII) pudiendo emitir facturas de exportación. Con la nueva ley de modernización tributaria (ley 21.210 de 24 de febrero 2020) dicho beneficio se extendió a los contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados.





Requisitos

- Registrarse en el SII.
- Ingreso percibido en moneda extranjera por servicios prestados a turistas extranjeros sin domicilio ni residencia en Chile.
- Emitir una factura de exportación.
- El servicio debe consistir en la provisión comercial de alojamiento por un período no inferior a una pernoctación; que estén habilitados para recibir huéspedes en forma individual o colectiva, con fines de descanso, recreo, deportivo, de salud, estudios, negocios, familiares, religiosos u otros similares.

Beneficios

- Emisión de facturas de exportación (exentas) y recuperación de IVA exportador siempre que se presten **servicios propios de un hotel**.

(ProChile, 2023)

1.2. Servicios prestados a clientes temporalmente en Chile y el Servicio Nacional de Aduanas considera que el servicio se consume en Chile.

En este caso, nuestra legislación no contempla ningún beneficio ya que se considera que dicha operación es una transacción local. Así entonces, para formalizarla el **proveedor de los servicios** debe emitir una factura local, exenta (cuando se trate de una exención dispuesta en el artículo 12 ó 13 de la **Ley del IVA**) o gravada, según sea el caso.

1.3. Servicios prestados a clientes temporalmente en Chile y el Servicio Nacional de Aduanas considera que el servicio se consume en el exterior.

Este tipo de prestación de servicios es candidata para calificar como exportación de servicios por parte del Servicio Nacional de Aduanas ya que cumple con el requisito principal “realizado total o parcialmente en Chile a personas sin domicilio ni residencia en el país y utilizado exclusivamente en el extranjero”.

Calificación de servicios de exportación por el Servicio Nacional de Aduanas.

La legislación nacional otorga al Servicio Nacional de Aduanas la facultad de calificar los servicios de exportación. Ello, con el propósito de la exención al Impuesto al Valor Agregado, contenida en el artículo 12 letra E, No 16 del **DL 825**, de 1974 (**Ley del IVA**), norma que dispone:



“Estarán exentos del impuesto establecido en este título:... Las siguientes remuneraciones y servicios: ... Los ingresos percibidos por la prestación de servicios a personas sin domicilio ni residencia en Chile, siempre que el Servicio Nacional de Aduanas califique dichos servicios como exportación. La exención procederá respecto de aquellos servicios que sean prestados total o parcialmente en Chile para ser utilizados en el extranjero”.

Con el fin de refundir la normativa sobre calificación de servicios de exportación y además de que el DUS o DUSSI pueda ser tramitada a criterio del exportador a través de la **plataforma SICEX**, el Servicio Nacional de Aduanas emitió la Resolución Exenta 1.931 de 16/05/2024

Calificación de Servicios de Exportación (Resolución Exenta 1.931 de 16/05/2024)



Requisitos

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

Se excluyen de la posibilidad de la calificación a los arrendamientos de bienes de capital.

El servicio debe estar incluido en el **Listado de Servicios Calificados como Exportación**.

Si el servicio no está incorporado en dicho Listado, el exportador podrá solicitar su calificación (en línea a través de la plataforma Cerofilas), al Servicio Nacional de Aduanas. Una vez aprobada la calificación del servicio, éste será incorporado al Listado. En la actualidad el Listado incluye más de 300 ítems, incluyendo hechos gravados y no gravados de IVA. Es importante indicar que, para acceder a la calificación como exportación, el servicio debe cumplir copulativamente todos los requisitos de la Resolución 1.931.



Listado de Servicios Calificados:

[\(https://www.aduana.cl/listado-clasificacion-de-servicios-de-exportacion/aduana/2016-08-10/104402.html\)](https://www.aduana.cl/listado-clasificacion-de-servicios-de-exportacion/aduana/2016-08-10/104402.html)



Así también, la Resolución 1.931 posibilita que optativamente el exportador pueda tramitar el DUS mediante la **plataforma SICEX** cualquiera sea el monto de la exportación, sin la intervención de un agente de aduana y no esté contenida en un soporte material. En este caso debe emitirse un DUS por cada factura de exportación.



Beneficios

- Emisión de una factura de exportación (exenta).
- Devolución IVA exportador (solo si el servicio es un hecho gravado de IVA).



No se necesita la emisión del DUS cuando no se solicita la devolución administrativa del IVA.

Otros Beneficios de la calificación de servicios como exportación (incorporados por la Ley 20.956 de 2016)

Acceso al mecanismo de créditos por impuestos soportados en el exterior. La Ley 20.956 agregó como beneficiarios del artículo 41A de la Ley de la Renta que trata sobre el sistema de créditos por impuestos pagados en el exterior, a los servicios calificados como exportación. Este sistema de créditos que se aplica cuando no hay tratado de doble tributación (TDT) con el país en el cual es residente el cliente, permite utilizar este beneficio a las rentas gravadas en el exterior provenientes de la prestación de servicios profesionales o técnicos, o servicios calificados de exportación por el Servicio Nacional de Aduanas.

Desde ese punto de vista, en caso de que la renta obtenida por los servicios haya experimentado una retención de impuestos en el exterior, y no exista convenio tributario vigente, se deberá contar con la emisión de un documento aduanero (DUS) para que el exportador pueda tener acceso a utilizar los beneficios de dicho sistema de créditos.

Adicionalmente, los **servicios calificados** como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas se benefician de la exención del impuesto adicional por los pagos al exterior por concepto de trabajos y servicios de ingeniería o técnicos.

Es decir, cuando se utilicen **servicios de ingeniería** o técnicos contratados desde el exterior como insumos de una exportación de servicios calificada por el Servicio Nacional de Aduanas, dichos servicios se liberan de pagar el impuesto adicional establecido en el artículo 59 de la Ley de la Renta.

Por ejemplo, si un exportador de servicios nacional contrata (paga) una asesoría técnica de Costa Rica, que se utilizará como insumo para la producción del servicio calificado como exportación, la tasa del 15% de impuesto adicional (establecido en el artículo 59 de la LIR) se reduce a 0%.



Los servicios de ingeniería o técnicos deben formar parte del costo del servicio exportable, lo que, según el SII, significa que dichos servicios sean indispensables para la realización de la exportación y, en caso de no calificar como costo, deberá analizarse si dichos servicios se consideran como gasto necesario para producir la renta. Ver oficio 1.198 De 24/06/2020.

Por otra parte, de acuerdo con el párrafo segundo, del **Nº2 del artículo 59 de la Ley de la Renta** se exoneran de la aplicación del impuesto adicional las cantidades que se paguen al exterior los exportadores de servicios por los siguientes conceptos (con o sin la intervención del Servicio Nacional de Aduanas. Ver oficio 31 de 2018)

- Publicidad y promoción;
- Análisis de mercado;
- Investigación científica y tecnológica, y
- Asesorías y defensas legales ante autoridades administrativas, arbitrales o jurisdiccionales del país respectivo.

2. SERVICIOS PRESTADOS DESDE CHILE (O UNA PARTE PRESTADA DESDE CHILE Y OTRA EN EL EXTERIOR) A UN CLIENTE SITUADO EN EL EXTERIOR

Servicios candidatos a calificarse como exportación por parte del Servicio Nacional de Aduanas. Por lo tanto, se aplica el mismo procedimiento descrito anteriormente en 1.3.



3. SERVICIOS PRESTADOS Y CONSUMIDOS TOTALMENTE EN EL EXTERIOR (MODO 4)

La Ley 20.956 intercaló en el inciso cuarto del artículo 36 de la **Ley del IVA**, una disposición que permite acceder a los beneficios de devolución de IVA a “los **prestadores de servicios** siempre que éstos sean prestados y utilizados íntegramente en el extranjero, y hubiesen estado afectos al Impuesto al Valor Agregado de haberse prestado o utilizado en Chile. Lo anterior, sólo en la medida que en el país en que se hayan prestado o utilizado los servicios se aplique un impuesto interno de idéntica o similar naturaleza al establecido en esta ley, circunstancia que se acreditará en la forma y condiciones que determine el Servicio de Impuestos Internos”.

Es decir, esta disposición permite recuperar el IVA por los insumos utilizados en la exportación cuando la prestación del **servicio** se realiza íntegramente en el extranjero (procedimiento descrito en la Resolución 80 y 81 “ambas del 2019” del SII).



Este beneficio es independiente del sistema de calificación de servicios de exportación dispuesto por el servicio nacional de aduanas.



REQUISITOS

- Hechos gravados básicos o especiales.
- En el exterior se encuentren afectos a un impuesto similar al IVA.
- Solicitud de inscripción como exportador de **servicios** (Formulario 2.117).
- El contribuyente debe tener al menos un giro de actividad económica de servicios afecto a IVA.
- Emitir la correspondiente factura de exportación.
- El prestador del servicio debe ser el sujeto obligado y responsable del pago del impuesto en el exterior salvo que exista una excepción en la normativa del país respectivo.

BENEFICIOS

- Recuperación del IVA exportador.

(ProChile, 2023)

D. DOBLE TRIBUTACIÓN EN EL COMERCIO DE SERVICIOS

Cuando las rentas percibidas o devengadas por contribuyentes domiciliados o residentes en Chile se encuentren sujetas al pago de impuestos, tanto en Chile como en el extranjero, se genera la denominada “doble tributación internacional”.

Esta situación se produce porque Chile aplica un sistema de renta mundial de tributación. De esta forma, toda persona domiciliada o residente en Chile, pagará impuestos sobre sus rentas de cualquier origen, sea que la fuente de entrada esté situada dentro del país o fuera de él, y las personas no residentes en Chile estarán sujetas a impuestos sobre sus rentas cuya fuente esté dentro del país. Estas reglas se repiten en otros países que también aplican el sistema de renta mundial.

Así entonces, las rentas **provenientes del exterior** generadas por residentes en Chile vienen ya gravadas (cuando el país importador considera estas rentas de fuente local o también por otros motivos como podría ser que el pagador de los servicios sea un residente en dicho país) y sobre las mismas se han de aplicar los impuestos chilenos.



Algunos países tienen sistemas de tributación territorial y, como lo indica su nombre, los contribuyentes solo tributan por rentas de fuente doméstica (producidas dentro del territorio del país).

Por lo general, los exportadores de servicios van a estar expuestos a doble tributación internacional, en particular, cuando la transacción se realiza utilizando el modo 1, modo 3 o modo 4 o una combinación de éstos y también en modo 2 cuando la prestación la realiza una empresa que tiene permanencia temporal en el país del proveedor y los pagos se materializan mediante transferencias internacionales desde el exterior. De esta manera, en la mayoría de los casos, los exportadores de servicios se verán afectados por impuestos de retención sobre los pagos que sus clientes les hacen desde el extranjero, y además de la carga tributaria aplicable en Chile a esos mismos ingresos.

Sin embargo, Chile tiene instrumentos vigentes para hacer frente a la doble tributación: En primer lugar, un sistema de créditos por impuestos pagados en el extranjero que es aplicable cuando se produce doble tributación internacional con convenio tributario vigente y también en ausencia de convenio de doble tributación y, en segundo lugar, la aplicación específica de los convenios tributarios.



E. SITUACIÓN TRIBUTARIA COMPETITIVA EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, se puede concluir que, a diferencia de la exportación de bienes físicos, una exportación de servicios puede verse afectada por el Impuesto al Valor Agregado (IVA) nacional y por el **Impuesto a la Renta** cuando la transacción es objeto de doble tributación internacional y los mecanismos creados para eliminarla no son lo suficientemente eficaces.

De esta forma, podría configurarse una “situación competitiva” desde el punto de vista tributario que favorecería la competitividad del exportador de servicios:

1. La factura emitida al exterior por la exportación de servicios se encuentre exenta de IVA y el IVA recargado en el proceso exportador pueda recuperarse. Así, el IVA interno será neutro y no afectará negativamente la competitividad del sector, y
2. Se elimine, efectivamente la **doble tributación**, es decir, por una misma operación sólo se paguen los impuestos a la renta en una jurisdicción, ya sea en el país exportador o en el importador, o los impuestos pagados en un país puedan descontarse (acreditarse) totalmente en el otro país.

Cualquier exportador de servicios que se aparte de esta situación competitiva (que no se cumpla alguno o ninguno de los puntos 1 y 2) podría ver afectada su competitividad internacional.

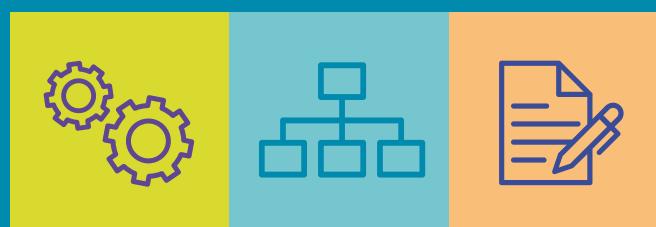
(Capítulo desarrollado por CCS)





4

PROCESO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



PROCESO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Cuando tu empresa o tú como profesional independiente estén preparados para exportar, debes conocer detalladamente el proceso operativo. En este capítulo se explica cómo identificar el tipo de **servicio que prestas**, cómo emitir correctamente una **factura de exportación**, cuándo usar el DUS o DUSSI, y cómo solicitar la devolución del IVA exportador si corresponde. También se abordan aspectos básicos de contratación internacional y presentación de ofertas.

Objetivos de aprendizaje:

Aplicar los pasos operativos de una exportación de servicios:

- Determinar si el servicio puede calificarse como exportación o puede acceder a ventajas tributarias.
- Emitir correctamente una factura de exportación y con el RUT genérico autorizado por el SII.

Tramitar documentación electrónica para exportar servicios:

- Utilizar los sistemas electrónicos disponibles para exportaciones de servicios. (<https://www.sicexchile.cl> y <https://www.aduana.cl>).
- Conocer los documentos necesarios en operaciones calificadas como exportación y aquellas prestaciones de servicios realizadas totalmente en el exterior.

Solicitar la devolución del IVA exportador:

- Reconocer los pasos para solicitar la devolución del IVA pagado durante el proceso.
- Completar correctamente los formularios 3600 y 3601 del SII.

1. ESTABLECER LA FORMA EN QUE SE REALIZARÁ LA EXPORTACIÓN

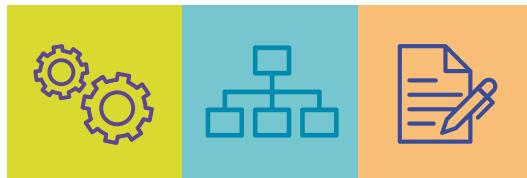
En primer lugar, establecer cómo se exportarán los **servicios**, en particular, si estos: ¿Se prestarán en Chile a clientes no residentes que permanecen temporalmente en Chile? o ¿Se prestarán desde Chile (puede incluir traslado de personal de empresa chilena al exterior) a clientes situados en el exterior? o ¿Se prestarán y consumirán íntegramente en el exterior?

2. EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA VIGENTE

2.1 Pasos a seguir si los servicios son prestados en Chile a un cliente no residente que permanece temporalmente en Chile

2.1.1. Pasos a seguir si los servicios corresponden a servicios propios de un hotel o contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados.

Nuestra legislación dispone un tratamiento especial para los establecimientos que proveen servicios propios de un hotel a clientes no residentes que se registran en el SII. Pueden emitir facturas de exportación y recuperar el IVA exportador (estos podrán solicitar la recuperación del IVA si prestan servicios propios de un hotel). Con la ley de modernización tributaria (ley 21.210 de 24 de febrero 2020) el beneficio de exención de IVA se extendió a los contribuyentes que arrienden inmuebles amoblados.





Requisitos

- Servicios prestados a turistas extranjeros sin domicilio ni residencia en Chile.
- El servicio debe consistir en la provisión comercial de alojamiento por un periodo no inferior a una pernoctación; que estén habilitados para recibir huéspedes en forma individual o colectiva, con fines de descanso, recreo, deportivo, de salud, estudios, negocios, familiares, religiosos u otros similares.

Paso 1 Registrarse en el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Paso 2 Percepción del ingreso en moneda extranjera.

Paso 3 Emitir factura de exportación.

(ProChile, 2023)

2.1.2 Pasos a seguir si el servicio es Calificado como exportación según la Resolución 1.931 del Servicio Nacional de Aduanas.

Si el **Servicio Nacional de Aduanas** considera que el servicio se consumirá en el exterior (y el pago se realiza desde el extranjero) será candidato para calificarse como exportación por dicha institución.

Paso 1

Verificar si el servicio se encuentra incluido en el Listado de Servicios Calificados como Exportación (disponible en el sitio web del Servicio Nacional de Aduanas, www.aduana.cl) que como se mencionó, comprende mayoritariamente servicios afectos a IVA. En caso de no estar en el Listado puede solicitarse al Servicio Nacional de Aduanas la calificación del servicio (dicho procedimiento se encuentra en www.aduana.cl).



Aduana

[https://www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)



LISTADO DE SERVICIOS CALIFICADOS COMO EXPORTACIÓN				
GRUPO	NÚMERO CÓDIGO	SERVICIO	INCLUSIONES	EXCLUSIONES
SERVICIOS JURÍDICOS				
	00110101	Servicios de asesoría legal en negocios con el sector público.	<p>Este servicio incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> · 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. · Trabajos de preparación de un caso no judicial, por ejemplo, consulta de documentación jurídica, entrevistas con testigos, análisis de informes. 	<p>Este servicio incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Servicios de asesoría legal en materia de protección de la propiedad intelectual.

Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile

Paso 2

Una vez se comprueba que el servicio está incorporado en el Listado, el exportador deberá asegurarse que cumple con todos los requerimientos de la **Resolución 1.931**, en particular, que el servicio sea prestado total o parcialmente en Chile y utilizado en el exterior.



Ver Resolución 1.931: Requerimientos

https://www.aduana.cl/aduana/site/docs/20181216/20181216222609/resolucion_exenta_n_1931_de_16_05_2024_de_la_directora_nacional_de_aduanas_s_.pdf



Paso 3

El exportador deberá contratar los servicios de un agente de aduanas para elaborar un Documento Único de Salida, DUS, el cual tendrá que ser legalizado por el **Servicio Nacional de Aduanas**.

Para exportaciones que no superen los US\$ 2.000 puede elaborarse un **Documento Único de Salida Simplificado (DUSSI)** que sustituye al DUS y no requiere la intervención de un Agente de Aduana. En cuyo caso el exportador debe recurrir a la oficina de Aduana más cercana para que un funcionario elabore el DUSSI.

Opcionalmente, el exportador podrá utilizar la **plataforma SICEX** para confeccionar el DUS (sin la intervención de un agente de aduana) de acuerdo con el procedimiento vigente (ver capítulo 6). Cuando se utiliza la **plataforma SICEX** debe emitirse un DUS por cada **factura de exportación**.



SICEX:

<https://www.sicexchile.cl/>



Cabe resaltar que de acuerdo con el Oficio 1.198 de 24 de junio de 2020 no se requiere la emisión del DUS cuando no se solicita la devolución administrativa del IVA Exportador.

Paso 4

Determinar si el servicio esta afecto o no a IVA.

Cabe recordar que el **Listado de Servicios Calificados como Exportación** incluye mayoritariamente **servicios** afectos y otros (en menor medida) que estarán exentos por la propia **ley del IVA**. Entonces será relevante determinar si el **servicio** que se exportará se encuentra gravado o no con IVA según la normativa interna para establecer si el exportador podrá beneficiarse o no de la recuperación del IVA exportador.

Solo un servicio afecto a IVA puede ser beneficiado con la devolución del IVA exportador. En caso contrario, si el servicio prestado al extranjero es un hecho no gravado de IVA, la empresa no podrá recuperar el IVA que fue recargado durante el proceso exportador y el impuesto soportado pasa a ser un costo operativo para el exportador.

Paso 4. 1 Si el servicio se encuentra afecto a IVA.

Se emitirá una factura de exportación y la exportación de servicios va a ser potencialmente beneficiada de la recuperación del IVA que se recargó en el proceso.

Para ello será requisito básico que el exportador tenga registrada su actividad ante el SII y será conveniente que amplíe su giro comercial incorporando la actividad de exportación.

En la descripción de los servicios de la factura de exportación debiera indicar que se trata de una exportación, especificando el país de destino y utilizando el Rut genérico 55.555.555-5 correspondiente a un cliente situado en el extranjero. Adicionalmente, debe emitirse un **Documento Único de Salida (DUS)** con los datos de la factura de exportación. Es importante indicar que un DUS ampara todas las facturas que se emiten en un mes a un mismo país de destino. Como se mencionó anteriormente, si el DUS es confeccionado por el exportador mediante la **plataforma SICEX** debe emitirse un DUS por cada factura de exportación.

Paso 4. 2 Si el servicio no está afecto a IVA.

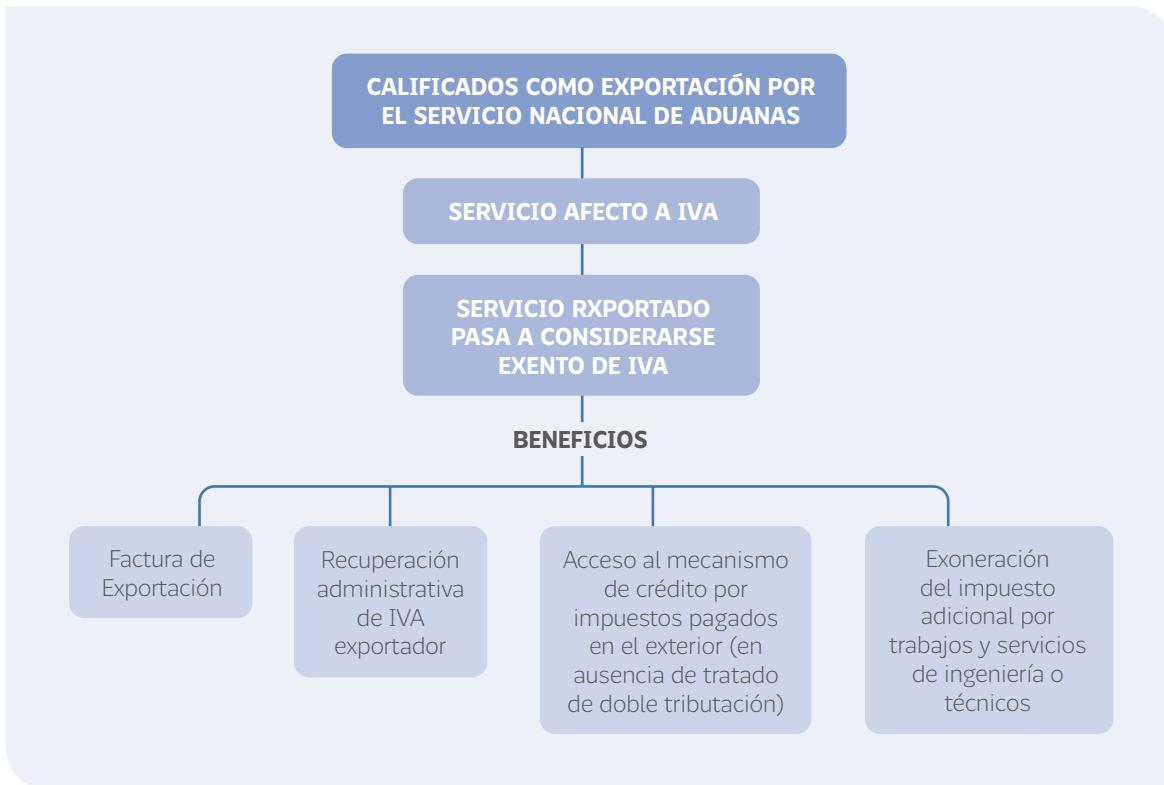
En la eventualidad de que el servicio se encuentre exento de IVA deberá emitirse una factura de exportación y la exportación de servicios no va a ser beneficiada de la recuperación del IVA que se recargó en el proceso exportador.

Al igual que en el caso anterior, será requisito básico que el exportador tenga registrada su actividad ante el SII y será conveniente que amplíe su giro comercial incorporando la actividad de exportación.

En la **descripción de los servicios** de la factura debiera indicar que se trata de una exportación, especificando el país de destino y utilizando el Rut genérico 55.555.555-5 correspondiente a un cliente situado en el extranjero.

Paralelamente, se emitirá un Documento Único de Salida (DUS) con los datos de la factura de exportación. Opcionalmente el exportador podrá emitir el DUS mediante la **plataforma SICEX** (sin la intervención de agente de aduanas).

Nota: Desde el punto de vista del IVA la emisión del DUS pierde relevancia en este caso ya que el IVA crédito no es posible recuperarlo. Sin embargo, puede ser importante para acceder a los otros beneficios de la calificación de servicios de exportación tales como el acceso al mecanismo de créditos por impuestos pagados en el exterior o la exención del impuesto adicional por trabajos o servicios de ingeniería o técnicos, entre otros.





Adicionalmente, los **servicios** calificados como exportación por el servicio nacional de aduanas, tienen derecho a:

- Solicitar reintegro de los derechos aduaneros pagados en la importación de insumos utilizados en la prestación de **servicios** (de acuerdo con la **ley 18.708** De 1988).
- Acceder al mecanismo de créditos por impuestos pagados en el exterior (Ver capítulo 3, letra c, 1.3, “Otros beneficios de la calificación de **servicios** como exportación”).
- La exoneración de impuesto adicional por trabajos y **servicios** de ingeniería o técnicos. (Ver capítulo 3, letra c, 1.3, “Otros beneficios de la calificación de **servicios** como exportación”).



Ley 18.708

<http://www.aduana.cl/sistema-de-reintegro-de-derechos/aduana/2007-02-28/161616.Html>



2.1.3 Pasos a seguir si el servicio no es Calificado como exportación según la Resolución 1.931 del Servicio Nacional de Aduanas.

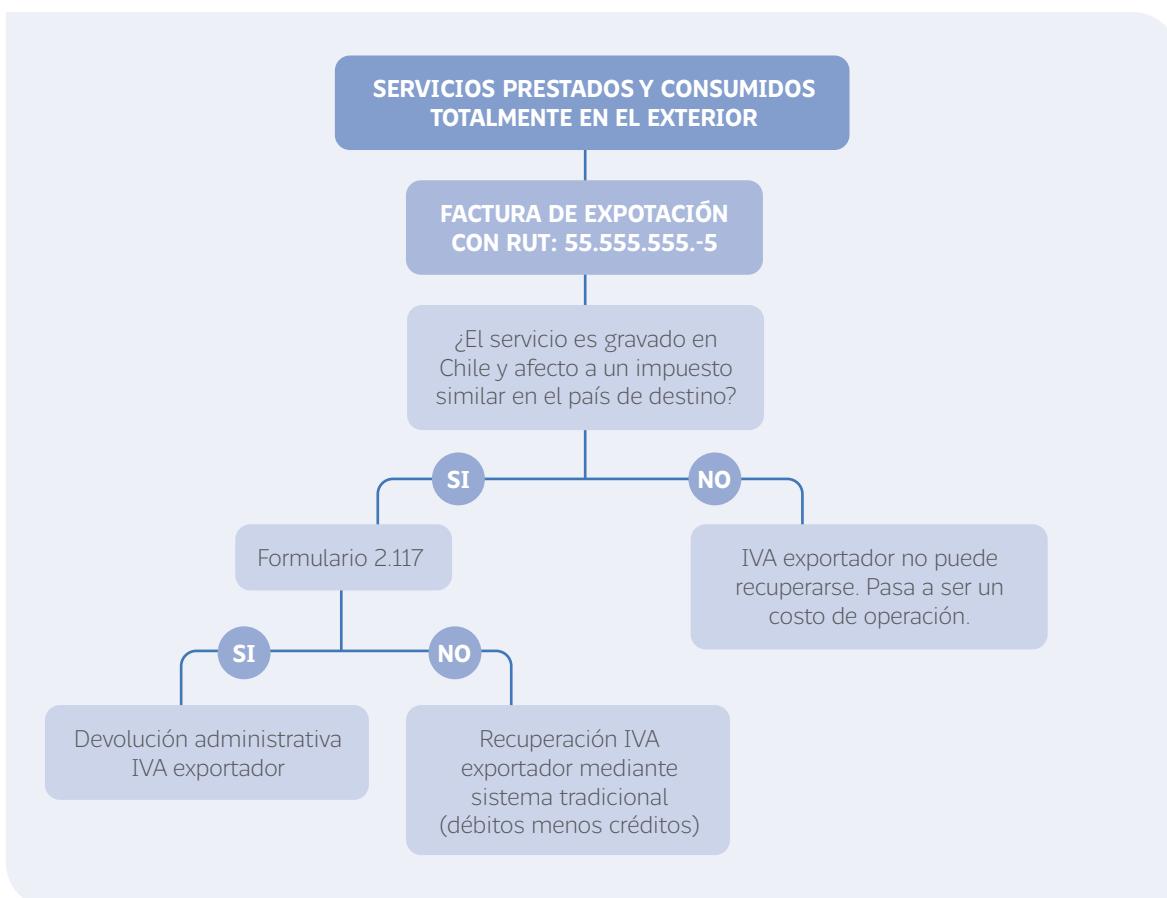
En el caso de que el Servicio Nacional de Aduanas no califique los servicios como exportación (y el pago se realiza desde el exterior) la operación deberá tratarse en forma similar a una transacción local, es decir, si el servicio es un hecho gravado se emitirá una factura gravada de IVA con el Rut genérico 55.555.555-5 o si el servicio es un hecho no gravado de IVA debe emitirse una factura exenta con el rut genérico recién mencionado.

2.2 Pasos a seguir si los servicios son prestados desde Chile (o una parte prestada desde Chile y otra en el exterior) a un cliente situado en el exterior

- 2.2.1. Pasos a seguir si el servicio es Calificado como exportación según la Resolución 1.931 del Servicio Nacional de Aduanas. Los pasos a seguir corresponden a los descritos en 2.1.2)
- 2.2.2. Pasos a seguir si el servicio no es Calificado como exportación según la Resolución 1.931 del Servicio Nacional de Aduanas.

Los pasos a seguir corresponden a los descritos en 2.1.3.

2.3. Pasos a seguir si los servicios son prestados y consumidos totalmente en el exterior



Como se mencionó, la Ley 20.956 de 2016 incorporó en el artículo 36 de la Ley del IVA al modo 4, posibilitando la recuperación del IVA del proceso. Es decir, esta disposición permite recuperar el IVA crédito por los insumos cuando la prestación del servicio se realiza íntegramente en el extranjero. Los requisitos para acceder a este beneficio son: el servicio prestado debe ser un hecho gravado de IVA en Chile y, en el país en que se prestan los servicios se aplique un impuesto interno similar al IVA. En otras palabras, el contribuyente debe tener al menos un giro de actividad económica de servicios afecto a IVA y el prestador del servicio debe ser el sujeto obligado y responsable del pago del impuesto en el exterior salvo que exista una excepción en la normativa del país respectivo.



En el caso de los **servicios** prestados y consumidos totalmente en el exterior no se requiere la tramitación de una DUS o DUSSI para la solicitud del IVA exportador.

Paso 1 Inscripción como exportador de **servicios** (Formulario 2.117).

Paso 2 Verificar que el **servicio** se encuentra afecto a IVA (de haberse prestado en Chile).

Paso 3 Verificar que en país de **destino el servicio** se encuentra afecto a un impuesto similar al IVA. El contribuyente debe acreditar la efectividad del tributo aplicado en el exterior.

Paso 4 Emitir la correspondiente factura de exportación y utilizar el **Rut genérico 55.555.555-5**.

Paso 5 Procedimiento recuperación de IVA exportador en caso de producirse excedentes es análogo al utilizado por los demás **contribuyentes que exportan servicios**, es decir, mediante una solicitud a través de internet, utilizando el Formulario 3.600 de la plataforma SIF-M IVA exportador, complementado con antelación por la Declaración Jurada 3.601.

Ver Resolución 81 del SII de 28/06/2019 Ver oficio 461 del SII de 3/3/2020



En caso de que **no se cumpla** alguno de los requisitos deberá emitirse una factura de exportación con el rut genérico 55.555.555-5 Sin la posibilidad de solicitar la devolución del IVA exportador

3. PROCEDIMIENTO DE DEVOLUCIÓN DE IVA EXPORTADOR

El procedimiento para la recuperación del IVA exportador por parte de los exportadores de servicios (cuando estos son calificados como exportación o prestado íntegramente en el exterior y siempre que el servicio en Chile sea un hecho gravado de IVA y el prestador sea un contribuyente del IVA) es similar al conducto establecido por el SII para cualquier exportador.

El exportador podrá recuperar el IVA exportador cuya tramitación será posible realizarla en forma electrónica en el sitio web del SII. El procedimiento a seguir por los contribuyentes para solicitarlo se encuentra en el siguiente enlace.



Declaración 3601 y Formulario 3600:

https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/impuestos_mensuales/001_130_6002.htm



La solicitud de recuperación de IVA exportador se produce cuando la exportación genera remanente crédito fiscal (**Formulario 3.600 y Declaración**

• **Jurada 3.601**). Por el contrario, si no produce remanentes debido a que la exportación es circunstancial o por montos bajos este impuesto se recupera mediante el sistema clásico de débitos menos créditos y no se requiere la elaboración del DUS o DUSSI (ver oficio 1.198 del SII de 01/06/2020).

Entonces, cuando se tiene IVA crédito que recuperar mediante una solicitud de **devolución de IVA exportador** debe confeccionarse el Formulario 3.600. Pero, con antelación, debe llenarse la Declaración 3.601. Esta declaración hace una especie de “match” entre el Servicio Nacional de Aduanas y el SII, con lo que deberá incluirse información de los DUS emitidos.

(Capítulo desarrollado por CCS)





5

DOBLE TRIBUTACIÓN EN LAS EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



DOBLE TRIBUTACIÓN EN LAS EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

Este capítulo aborda el fenómeno de la **doble tributación internacional** que afecta a los exportadores de servicios chilenos cuando sus ingresos son gravados tanto en Chile como en el país cliente. Se explican los principios del sistema de renta mundial, las situaciones en las que se genera esta carga duplicada, y los mecanismos legales disponibles para evitarla o mitigarla. Se profundiza en el uso del artículo 41A de la Ley de la Renta y en la aplicación práctica de los **Tratados para Evitar la Doble Imposición (TDT)**, incluyendo la clasificación correcta de rentas según el tipo de servicio prestado.

Objetivos de aprendizaje:

- Comprender cómo opera la **doble tributación en exportación de servicios** desde Chile.
- Identificar los **modos de suministro** más expuestos a esta situación.
- Aplicar el artículo 41A de la Ley de la Renta para **acceder a créditos** por impuestos pagados en el extranjero.
- Interpretar correctamente los Tratados de Doble Tributación suscritos por Chile y su aplicación según el tipo de renta.



La **doble tributación internacional**, por lo general, afectará la exportación de servicios prestadas mediante modo 1, modo 3 y modo 4, o una combinación de éstas.

No se produce doble tributación en modo 2 porque la actividad se desarrolla totalmente en el país del exportador. Sin embargo, podría producirse doble tributación en este modo cuando el consumidor como persona jurídica se desplaza temporalmente al país del proveedor y los pagos se realizan desde el extranjero mediante transferencias internacionales.

Para identificar el efecto de este impuesto en la **exportación de servicios** será preciso distinguir si los servicios son: a) provistos en Chile y pagados desde el exterior o prestados desde Chile al exterior (pudiendo incluir traslado de personas al exterior) o prestados totalmente fuera de Chile o b) si éstos serán provistos mediante una presencia comercial de la empresa en el país de destino.

a) Los servicios son prestados en Chile a clientes no residentes que permanecen temporalmente en Chile (modo 2) o son provistos desde Chile al exterior (modo 1) que puede incluir traslado de personas al exterior (modo 4) o son prestados íntegramente en el exterior.

Como muestra el esquema, desde el punto de vista del impuesto a la renta, los exportadores de servicios se verán afectados por la legislación tributaria del país de destino y por la normativa impositiva nacional.



La doble tributación incide sobre la exportación de **servicios** llevadas a cabo mediante 3 modos de suministro, estos son: el modo 1 (transfronterizo), modo 3 (presencia comercial) y modo 4 (movimiento de personas físicas).

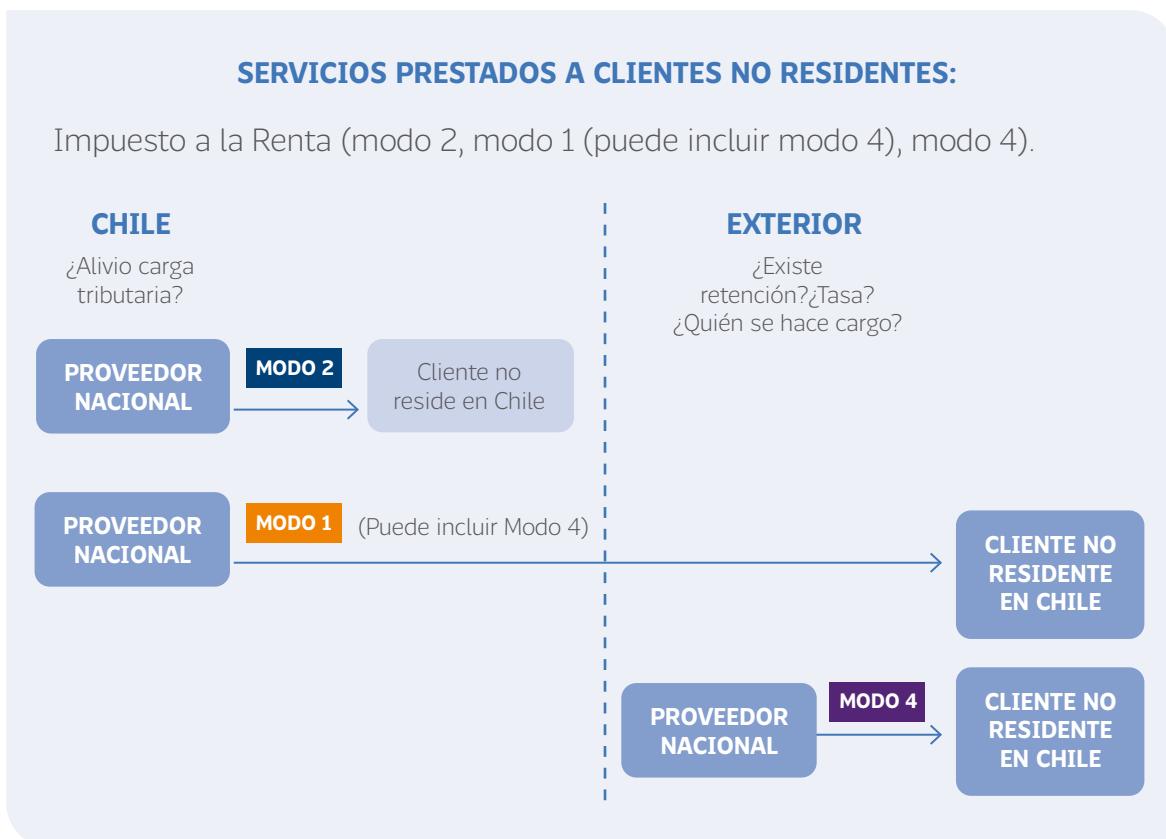
El modo 2 (consumo en el extranjero) no se ve afectado por la doble tributación debido a que la transacción se hace completamente en la jurisdicción del país del proveedor. Salvo que los pagos se realicen desde el exterior, en cuyo caso, podría producirse doble tributación.

Entonces, las preguntas claves que deberán responder los exportadores son:
 ¿Existe una retención de impuestos en el país de destino? ¿Cuál es la tasa?
 ¿Quién se hace cargo de dicho gravamen?

Y, en Chile, por su parte, los exportadores debieran encontrar respuestas a:
 ¿Existe algún mecanismo interno que alivie la carga tributaria aplicada en el país de destino?

SERVICIOS PRESTADOS A CLIENTES NO RESIDENTES:

Impuesto a la Renta (modo 2, modo 1 (puede incluir modo 4), modo 4).



b) Los servicios son prestados por medio de una filial o agencia.

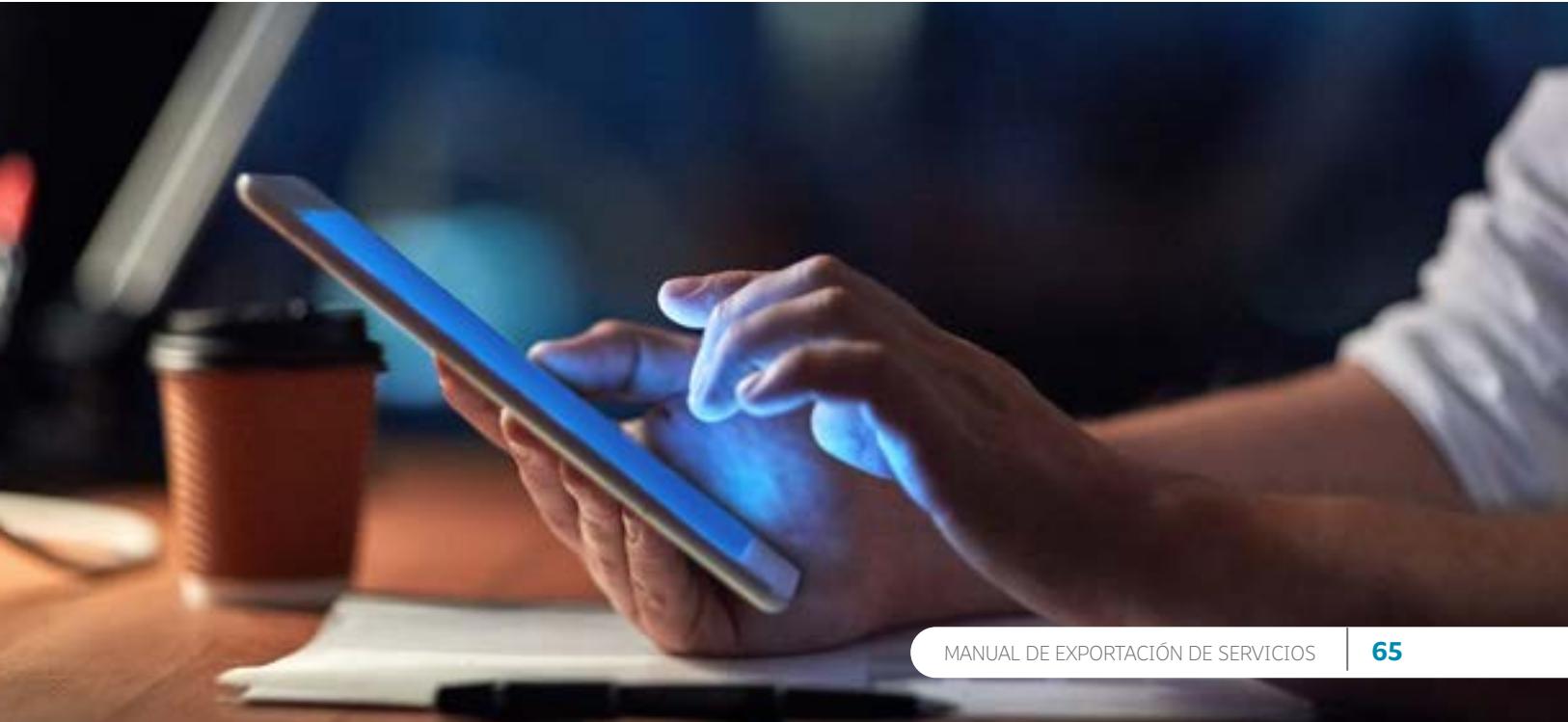
Como se observa en la figura, el servicio también puede prestarse mediante el establecimiento de una filial o agencia en el país del cliente, lo que se conoce también como modo 3 o presencia comercial.

En este caso, los exportadores de servicios se verán afectados por la legislación tributaria del país de destino y también por la normativa nacional cuando se remesan las utilidades.

Entonces las preguntas claves que deberán responder los exportadores son:

¿Hay impuesto corporativo en el país del cliente y cuál es la tasa? ¿Existe impuesto sobre la remesa de utilidad?

Y, desde el punto de vista de Chile ¿Cuál es la tributación aplicada a la remesa? ¿Alivio a la carga tributaria? ¿Existencia de un tratado de doble tributación (TDT)?



A continuación, se mostrarán los pasos a seguir por los prestadores de **servicios** respecto del **impuesto a la renta**.

1. CONSIDERACIONES INICIALES

1.1. Doble tributación en la exportación de servicios.

Desde el punto de vista del **impuesto a la renta**, los exportadores **de servicios** se ven afectos al régimen general de tributación a la renta, es decir, dichos ingresos tributan con impuesto de primera categoría y posteriormente con el impuesto global complementario.

Por otra parte, de acuerdo con lo establecido en el artículo 3^{ero} de la Ley de la Renta, por regla general, los residentes en Chile pagan impuestos sobre la totalidad de sus rentas, independientemente de la fuente de origen de dicha renta (“principio de la tributación sobre rentas de fuente mundial”). Y, los no residentes pagan impuestos sobre las rentas de fuente chilena.

Adicionalmente, el artículo 10 de la Ley de la Renta establece que “se considerarán rentas de fuente chilena, las que provengan de bienes situados en el país o de actividades desarrolladas en él cualquiera que sea el domicilio o residencia del contribuyente.”

Esto significa, entonces, que los contribuyentes domiciliados o residentes en nuestro país que efectúen inversiones o desarrollen

actividades con el exterior, **deberán declarar en Chile** las rentas provenientes de dichas inversiones o actividades con el fin de afectarlas con el impuesto de primera categoría y global complementario o impuesto adicional según corresponda (en caso de que la empresa cumpla con los requisitos del régimen Pro Pyme Transparente queda liberada del impuesto de primera categoría). Lo anterior, sin perjuicio de los impuestos que hayan soportado en el extranjero o transfronterizamente (desde Chile) por las mismas rentas.

Por lo anterior, las rentas percibidas o devengadas por contribuyentes domiciliados o residentes en Chile podrán estar sujetas al pago de impuestos tanto en Chile como en el extranjero, lo que genera un efecto denominado “doble tributación internacional”. Por lo tanto, en la mayoría de los casos, los exportadores de servicios se verán **afectados por impuestos de retención** a los pagos que sus clientes les hagan desde el extranjero y además a la carga tributaria aplicable en Chile a esos mismos ingresos. Es decir, los exportadores de servicios son sujetos de doble tributación internacional.

1.2. Eliminación o reducción de la doble tributación.

A fin de hacer frente a los efectos desfavorables de la doble tributación, la legislación chilena mantiene en vigencia mecanismos y normas tendientes a evitar o aminorar la doble tributación internacional.

En la actualidad, Chile mantiene en vigor dos vías para eliminar o reducir la doble tributación. En primer lugar, un sistema de créditos por impuestos pagados en el extranjero que es aplicable en caso de que se produzca doble tributación tanto cuando existe tratado tributario con el país del cliente como también en ausencia de tratado de doble tributación y, en segundo lugar, la aplicación específica de los **convenios tributarios**.



Ver Anexo 5: Convenios Tributarios Internacionales:

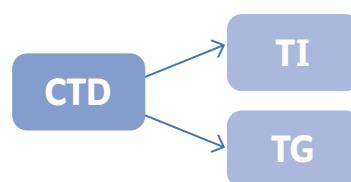
https://www.sii.cl/normativa_legislacion/convenios_internacionales.html#1



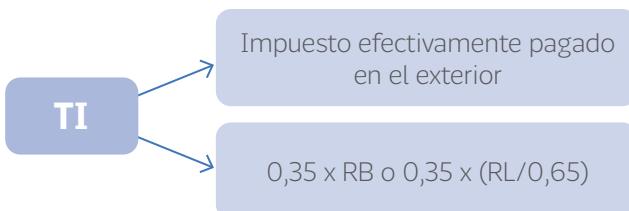
Por otro lado, la ley 21.210 de 2020 refundió las normas sobre crédito por impuestos soportados en el exterior en un solo artículo (artículo 41A) y armonizó los topes aplicables (35%). Adicionalmente, posibilitó que el crédito pueda ser utilizado contra el impuesto de primera categoría y también contra los impuestos finales.

Antes de la entrada en vigor de dicha legislación la normativa sobre impuestos pagados en el extranjero distinguía el caso con convenio tributario respecto de cuando no existía tratado de doble tributación. La regulación que se aplicaba con convenio era mucho más beneficiosa que la situación sin tratado.

La nueva regulación eliminó esa discriminación innecesaria y estableció un único procedimiento de cálculo del crédito a utilizar contra los impuestos chilenos. En tal sentido, dispuso el cálculo de un Tope Individual (TI) y un Tope Global (TG). En que el Crédito Total Disponible (CTD) a utilizar contra los impuestos chilenos corresponderá a la cantidad menor entre el TI y el TG.

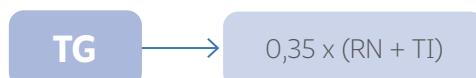


El Tope Individual (TI) corresponderá a la cantidad menor entre el impuesto efectivamente soportado en el extranjero y un 35% sobre la renta bruta (RB) gravada en el extranjero considerada en forma separada. Cuando no pueda acreditarse la renta bruta, el crédito no podrá exceder del 35% de una cantidad tal, que al restarle dicho 35%, el resultado sea equivalente a la renta líquida percibida (RL).



Los impuestos pagados, retenidos o adeudados en el extranjero, deben acreditarse mediante el correspondiente comprobante de pago o declaración de impuestos en el exterior, o bien, con un certificado oficial expedido por la autoridad competente del país extranjero. Adicionalmente debe elaborarse la Declaración Jurada 1929.

El Tope Global (TG) corresponderá, por su parte, al 35% de la cantidad que resulte de sumar a la Renta Neta (RN) de cada ejercicio, la cantidad menor entre los impuestos soportados en el extranjero y el tope individual.



La **Renta Neta (RN)** consistirá, en el resultado consolidado de utilidad líquida percibida o perdida con relación a rentas respecto de las cuales se soportaron los impuestos en el extranjero, que constituya la renta del contribuyente afecta a impuesto en Chile, deducidos los gastos para producirla, en la proporción que corresponda.

El crédito que se imputará contra el **Impuesto de Primera Categoría (IDPC)** será el equivalente a la cantidad que resulte de aplicar la tasa del IDPC a la Renta Imponible (RI). Y la RI corresponderá a la RN más la totalidad de los impuestos que pueden ser utilizados como créditos, con sus respectivos topes.

$$\begin{aligned} \text{RI} &= \text{RN} + \text{CTD} \\ \text{C (IDPC)} &= \text{TASA (IDPC)} \times \text{RI} \end{aligned}$$

El crédito que se imputará contra los impuestos finales (Impuesto Global Complementario, IGC) corresponderá a la cantidad que resulte después de restar al CTD aquella parte imputable al IDPC.

$$\text{C (IGC)} = \text{CTD} - \text{C (IDPC)}$$

Cuando las rentas **provengan de dividendos** y retiro de utilidades o sean rentas de agencias y otros establecimientos permanentes y rentas pasivas del artículo 41G será necesario que el contribuyente se inscriba previamente en el Registro de Inversiones en el Extranjero del SII para hacer uso del crédito por los impuestos de origen externo.

A continuación, se analizará el efecto del **impuesto a la renta en la exportación de servicios** (doble tributación internacional) de acuerdo con la forma en que se suministran los **servicios** al exterior.



2. PASOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

2.1. En caso de que la operación corresponda a una exportación transfronteriza (modo 1) o que incluya traslado de técnicos o profesionales al país de destino (mixta que comprenda modo 1 más modo 4) o modo 4 (servicio íntegramente prestado fuera de Chile) e incluso modo 2 (prestada en Chile a cliente que permanece temporalmente en el país) cuando el pago se realiza desde el exterior.

Paso 1 Determinar si el país de residencia del cliente realiza una retención a la renta por los servicios exportados por Chile y la tasa aplicable.

En caso de que **exista la retención**, el exportador o prestador del servicio y el cliente o beneficiario del servicio deberán acordar quién se hará cargo de dicho tributo.

Si el cliente se hace cargo de dichos impuestos para el proveedor nacional no habrá doble tributación ya que dicha renta solo se verá afectada por los impuestos chilenos. En caso contrario, si el país de destino hace la retención a la empresa chilena se producirá **doble tributación**, ya que la empresa nacional también deberá tributar localmente por la misma renta.

Paso 2 Si esa es la situación, el exportador deberá informarse si existe en Chile algún mecanismo que posibilite **eliminar o reducir el efecto** desfavorable de la doble tributación.

2.2. En caso de que la prestación del servicio se realice mediante presencia comercial, a través de una filial o agencia en el país de destino (modo 3).

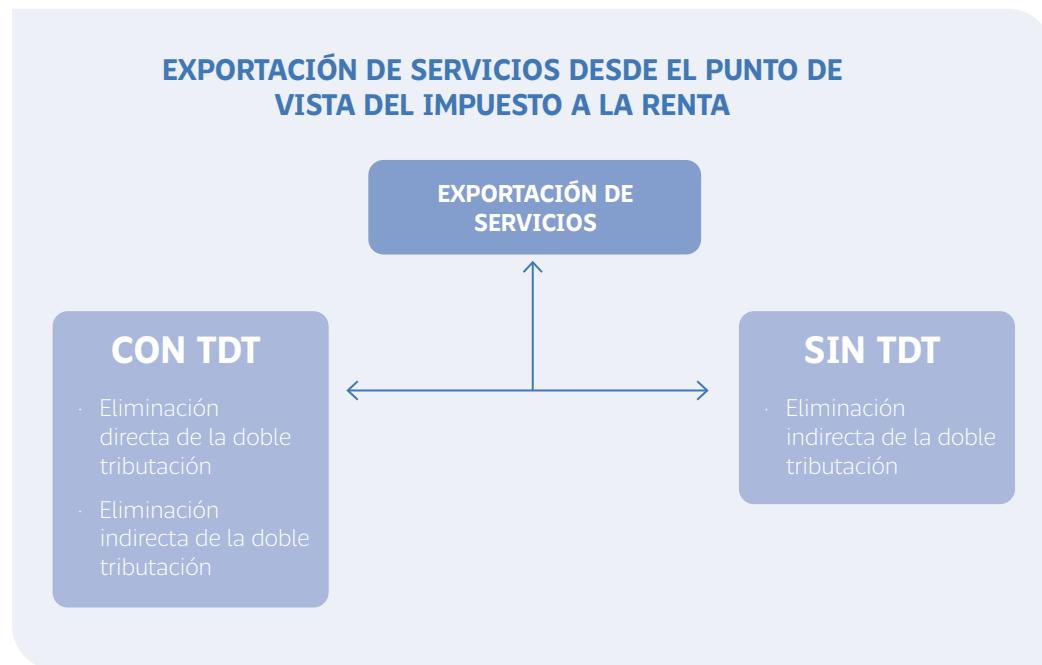
Paso 1 El exportador deberá determinar si en el país de destino existe impuesto a las remesas o retiro de utilidades de sociedades y las respectivas tasas aplicables.

Si el país de destino aplica dichos impuestos se producirá doble tributación, ya que el contribuyente nacional **también deberá tributar localmente** por las mismas rentas.

Paso 2 Si esa es la situación, el exportador deberá informarse si existe algún instrumento que posibilite eliminar o reducir el efecto desfavorable de la doble tributación.

Paso 3 Determinar si el país en el cual es residente el cliente mantiene en vigor un tratado de doble tributación (TDT) con Chile.

La vigencia de un TDT bilateral es fundamental para establecer si existe un procedimiento de eliminación de la doble tributación internacional en una **exportación de servicios**.



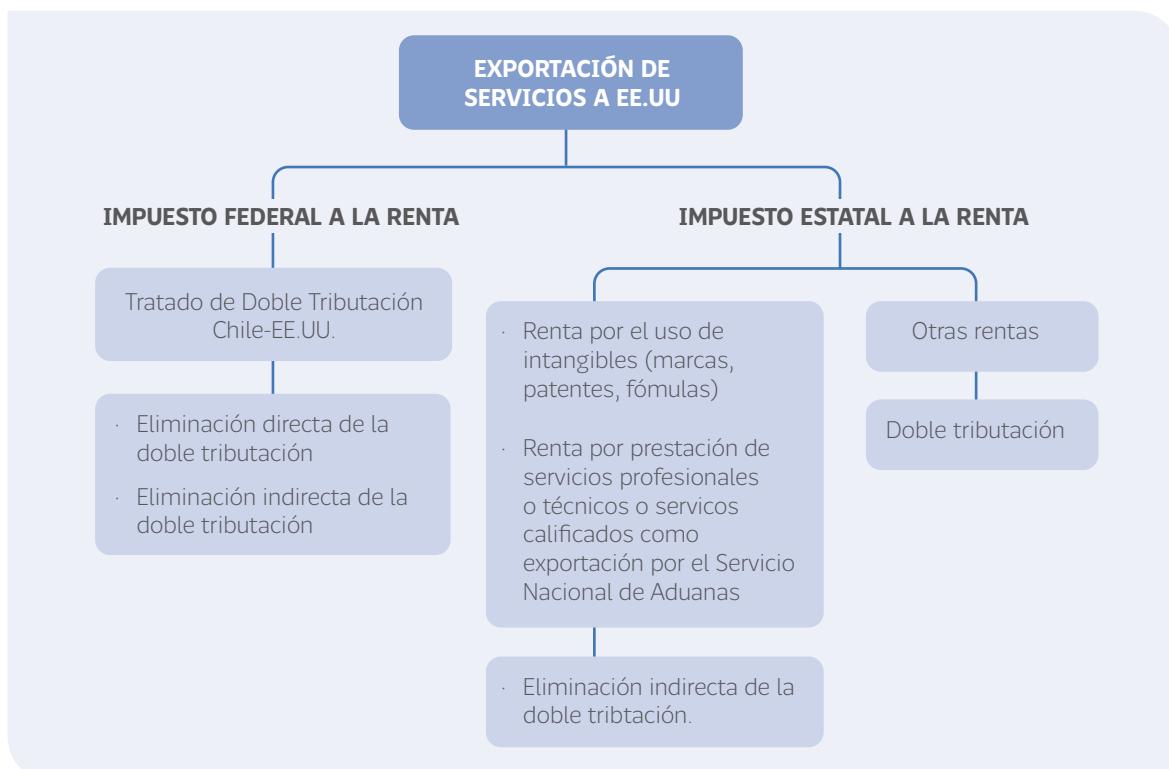
Como se mencionó anteriormente, en la actualidad Chile mantiene en vigor dos vías para eliminar o reducir la doble tributación:

A). Un sistema de créditos por impuestos pagados en el exterior que se aplica en caso de que haya doble tributación cuando existe convenio tributario con el país del cliente y también en ausencia de tratado de doble tributación. Este mecanismo indirecto para eliminar o aminorar la doble tributación se encuentra establecido en el artículo 41A de la Ley de la Renta. (ver página 67).



Adicionalmente, el exportador debiese informarse si existe en el país de destino algún impuesto indirecto aplicado al **servicio** exportado desde Chile, el que también debería ser acordado con el cliente respecto a quién lo asume. Por lo general, el cliente es quien se hace cargo de estos gravámenes dispuestos por el país de destino.

B) La segunda vía es la aplicación específica de los TDT vigentes que, en algunos casos, por la aplicación de estos, elimina la doble tributación en forma directa y en otras situaciones reduce la doble tributación (aplicándose en forma complementaria el sistema de créditos). Es importante mencionar el caso particular del TDT vigente con EE. UU que, según lo dispuesto en su artículo 2, el acuerdo es aplicable, en el caso de EE. UU solo a los impuestos federales a renta. Por su parte, el SII, mediante oficio 369 de febrero de 2025 confirmó que en caso de que a las rentas se le apliquen impuestos estatales a la renta podrán ser beneficiadas con el sistema de créditos por impuestos pagados en el exterior del artículo 41A de la LIR (siempre que la renta gravada por el estado sea de aquellas que es beneficiada por dicha norma).

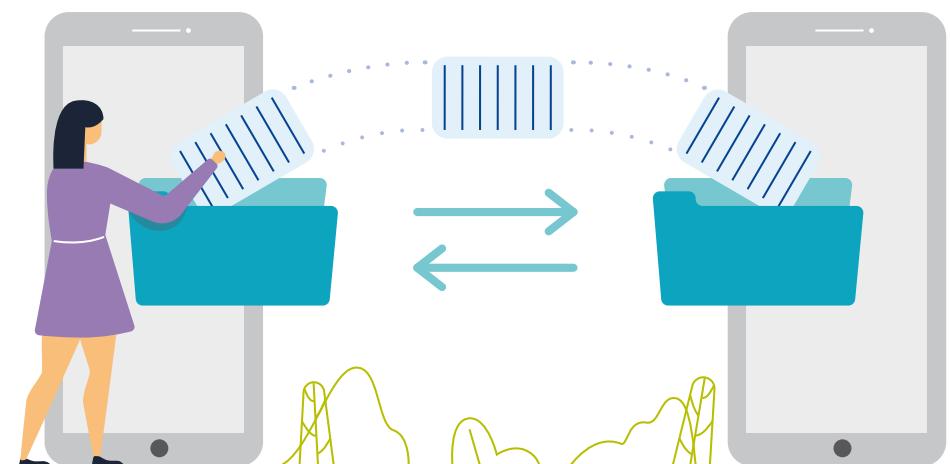




La vigencia de un TDT con el país donde es residente el cliente no es suficiente para que se aplique el TDT. Es fundamental que se cumplan las condiciones de residencia establecidas generalmente en el artículo 4 de los TDT, es decir, que el prestador efectivamente esté sometido a tributación por su renta mundial en el país de residencia.

Así también, deberá considerar los eventuales gastos que la empresa incurrirá en el país de destino (por ejemplo, a través del envío de técnicos) que generalmente son aceptados como gasto en la formación de la base imponible al impuesto a la renta en Chile.

Es importante tener presente que los agentes privados (exportador/ importador) serán quienes deban solicitar la aplicación del instrumento para evitar la doble tributación (unilateral o TDT), para ello será necesario contar con toda la documentación necesaria. En el caso de un TDT, el exportador de servicios deberá obtener su “certificado de residencia” en Chile y presentarlo al cliente pagador de la renta para que éste solicite la aplicación del TDT.



3. PASOS A SEGUIR PARA ENFRENTAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN APLICANDO LOS TRATADOS DE DOBLE TRIBUTACIÓN

Consideraciones previas

Es importante indicar que los **TDT firmados por Chile** siguen un patrón común, el modelo de convenio de la OCDE con elementos del Modelo de Convenio de la ONU, por ello, en su estructura los TDT son todos muy similares. No obstante, presentan importantes diferencias en su texto, lo que hace que su aplicación práctica sea distinta. En otras palabras, si bien existe similitud en la estructura de los TDT firmados por Chile, éstos presentan **distintas soluciones a la doble tributación**.

Debido a lo anterior, en este documento se desarrolla una guía general sobre la solución que ofrece un TDT para el problema de la doble tributación. El exportador será quien deba interpretar en forma específica el respectivo TDT y, además, tener en consideración algunos aspectos de la propia normativa del país importador.



Este documento tiene como objetivo apoyar a la empresa exportadora, por lo que, en él no se hace referencia a otro tipo de rentas internacionales como la de artistas y deportistas o casos particulares de rentas como el transporte internacional, o rentas que puedan clasificarse como inmobiliarias que en los TDT tienen un tratamiento específico.

Por otro lado, es relevante tener en cuenta que en los TDT no existe una definición de servicios (o de comercio de servicios), por lo que, la misión de un exportador será interpretar correctamente el TDT de acuerdo con el contenido del texto.

La solución que ofrece un TDT para eliminar la doble tributación en una exportación de servicios dependerá del artículo en que se **clasifique la renta que obtiene** el exportador. Por lo tanto, una interpretación correcta de un TDT se traduce, en definitiva, en identificar el artículo que debe aplicarse a la renta obtenida por el exportador de servicios.



Cabe resaltar que los responsables de la correcta aplicación de los TDT son los contribuyentes (exportador e importador) por lo que una retención en exceso por parte del país fuente no tendrá derecho a crédito en el país del proveedor. Y, por el contrario, si por error el importador realiza una menor o nula retención, este será responsable fiscal ante la autoridad impositiva del país fuente (país donde reside el cliente).

Por regla general, en los TDT suscritos por Chile los servicios realizados por empresas son considerados beneficios empresariales (artículo 7) y, por lo tanto, sólo pueden ser gravados en el país del cliente si la empresa configura un **Establecimiento Permanente (EP)** de acuerdo con los criterios fijados por el artículo 5 del respectivo TDT.

También, por lo general, los TDT chilenos establecen que el artículo 14 sobre servicios personales independientes es aplicable a personas naturales. Sin embargo, hay excepciones como el TDT con Brasil que utiliza el término residente, con ello incluye personas naturales y jurídicas.

Sin embargo, respecto de lo anterior algunos TDT tienen estructuras particulares, como los TDT con España, Francia, Irlanda, Malasia y Reino Unido, que no incluyen el artículo 14 sobre servicios personales independientes, ya que dicha disposición queda cubierta por el artículo 5 relativo a la definición de EP. Con ello, en estos casos, tanto para empresas como para personas naturales se aplicará el artículo 7 sobre beneficios empresariales.

Es relevante considerar como premisa que los TDT establecen un orden de prevalencia en el caso del artículo 7 sobre beneficios empresariales. Al respecto, estipulan que, si una renta se encuentra tratada específicamente en otro artículo del TDT, ese otro artículo será aplicable por sobre el artículo 7.

La importancia de considerar este punto radica en que el artículo 7, actúa como una especie de artículo “bolsón” en el caso de los **servicios**.

Paso 1 Identificar la forma en que **se suministrará el servicio al exterior** y, en caso de que la prestación se realice a través de modo 4 distinguir si las personas son independientes o dependientes de una empresa (modo 1, mixto (modo 1 y modo 4), modo 2 (si el pago se realiza desde el exterior), modo 3 o modo 4).

Paso 2 Si la exportación realizada por la **empresa es transfronteriza** (modo 1, modo 2 (si el pago se realiza desde el exterior), mixto (modo 1 y modo 4), modo 4 (personas dependientes de una empresa)).

Paso 2. 1 Establecer si se configura o no un EP de acuerdo con el artículo 5 del TDT. Si se configura un EP, el **país del cliente aplicará impuestos** de acuerdo con su legislación interna y Chile deberá otorgar un crédito según lo estipulado en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

Paso 2. 2 Si no se configura un EP deberá establecerse (según el TDT) si la renta que obtendrá por la exportación de servicios puede catalogarse como una regalía (artículo 12) o es otro tipo de servicios (o renta).



Será fundamental para un exportador de servicios identificar claramente, si la renta que obtendrá por la exportación del servicio corresponde a una regalía o no, de acuerdo con el TDT qué se aplicará.

En este sentido, deberá analizarse el artículo 12, que incorpora el concepto de regalías y también los protocolos a los TDT que a veces hacen referencia y precisiones sobre los alcances de dicho artículo 12.

Además, será relevante tener en consideración que, en general, los TDT incluyen dentro del concepto de regalías, el **Know How (el “saber hacer”)** por lo tanto, será clave establecer si la prestación de un servicio incluye o no una transferencia de Know How.

Por otro lado, algunos TDT incorporan dentro del concepto de **regalías a ciertos tipos servicios**. Así, por ejemplo, en el protocolo del TDT suscrito con Brasil se extiende el concepto de regalías a los servicios técnicos y las asistencias técnicas. Y, en el TDT con Colombia, el concepto de regalías se amplía aún más, al incorporar además de los servicios técnicos y asistencia técnica, a los servicios de consultoría. El TDT con Malasia también tiene un tratamiento particular para los servicios técnicos y de consultoría (artículo 14). El convenio con Argentina también incluye las asesorías técnicas en el artículo sobre regalías.

En los casos anteriores, será relevante que el exportador, se informe de la definición y alcances de estos conceptos (servicios técnicos, asistencia técnica, consultorías) en la legislación del país del cliente, porque, en general, los TDT no incluyen precisiones sobre los mismos.

Paso 2. 2. 1 Si la renta obtenida por una exportación de **servicios** es clasificada como regalía (aplicación del artículo 12).

Por lo general, cuando se trata de regalías el “sacrificio fiscal” para la eliminación de la doble tributación es realizado tanto por el país exportador (Chile) como por el país importador, es decir, la carga fiscal es compartida por los países signatarios.

El aporte del país importador se realiza a través del establecimiento de **un límite máximo** del impuesto que puede aplicar ese país sobre la renta. En general, los convenios de Chile establecen distintos topes, según el TDT y el tipo de regalía que se trate. Generalmente, las tasas máximas incorporadas en los acuerdos son 10 o 15%.

El aporte del país exportador (Chile), por su parte, se lleva a cabo mediante el otorgamiento de un crédito contra los impuestos nacionales, por los impuestos aplicados o retenidos en el país importador.

De esta forma, **la doble tributación se eliminará**, por un lado, reduciendo la tasa en el país importador mediante un límite máximo del impuesto que aplicará dicho país y, por otro, con un crédito contra los impuestos nacionales que otorgará Chile por el impuesto pagado en el país importador.



Para la aplicación de la tasa reducida (límite máximo) por parte del país extranjero, el exportador requerirá un certificado de residencia que debe ser presentado por el cliente a su autoridad fiscal. Dicho certificado puede obtenerse en línea en el sitio web del SII.

La forma y procedimiento para la aplicación de este crédito se encuentra contenida en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

Paso 2. 2. 2 Si la renta obtenida por la empresa por una exportación de servicios no es catalogada como regalía.

Si la renta no proviene de una regalía podría ser considerada un beneficio empresarial que se clasifica en el artículo 7 (en el caso particular del TDT con Brasil los servicios personales independientes prestados por empresas se clasifican también en el artículo 14, al igual que los provistos por personas naturales).

Como se mencionó anteriormente, el artículo 7 en los TDT es una especie de norma bolsón, ya que los demás artículos tienen orden de prevalencia respecto de este artículo. De esta forma, **si la renta no se clasifica en un artículo específico** de un TDT ésta podría cumplir los requisitos para considerarla un beneficio empresarial regido por el artículo 7.

El concepto central de una renta empresarial es que el país importador puede gravar la renta solo en el caso que la empresa configure algún tipo de **Establecimiento Permanente (EP)** en su territorio. En caso contrario la renta empresarial solo tributa en el país del exportador.

Entonces, si la empresa no configura un EP en el país importador (y, además no se clasifica en un artículo específico del TDT), la renta será clasificada como beneficio empresarial y solo tributará en el país de residencia o exportador, es decir solamente en Chile. De esta forma se elimina la doble tributación en forma directa al pagar impuestos solo en Chile.

i

Adicionalmente, siempre es necesario tener en consideración que los TDT incorporan un artículo específico para las rentas del empleo que también podrían ser gravadas en el país del cliente. En los convenios suscritos por Chile se establece la regla de los 183 días para gravar los sueldos y salarios.

Cada TDT contempla una definición particular respecto a lo que se considera un EP (y lo que no se considera un EP) para fines del tratado. Generalmente, estas definiciones están contenidas en el artículo 5 de los convenios.

Paso 3 Si la exportación de servicios se realiza **mediante desplazamiento de personas físicas** independientes (modo 4).





Para la aplicación de la tasa 0% por parte del país extranjero, el exportador requerirá un certificado de residencia que debe ser presentado por el cliente a su autoridad fiscal. Dicho certificado puede obtenerse en línea en el sitio web del SII.

En los TDT firmados por Chile, hay algunas diferencias respecto al tratamiento de estas rentas. Por lo general, se aplica el artículo 14 que hace referencia a los **servicios** personales independientes prestados por personas naturales.

Hay algunos TDT que no contemplan el artículo 14 sobre **servicios** personales independientes (como los TDT con España, Francia, Irlanda, Malasia y Reino Unido), ya que dicha disposición se encuentra incorporada en el artículo 5 sobre EP, y, por lo tanto, se aplica el artículo sobre beneficios empresariales tanto para personas naturales como jurídicas (artículo 7).

En algunos TDT hay límites máximos (tasas máximas) que el país importador puede aplicar para las rentas de servicios personales independientes, como ocurre en el TDT con Perú y México.

En el caso de los servicios personales independientes, por lo general, se pagará impuestos en el país importador si existe una base fija de negocios (concepto similar a un EP) o cuando dicha persona permanezca en el otro **Estado Contratante** (país importador) por un periodo o periodos que en total sumen o excedan los 183 días, dentro de un periodo cualquiera de doce meses.

Paso 3. 1 Si la renta proviene de servicios personales independientes solo se pagará impuestos en el **país exportador** a no ser que el proveedor de servicios tenga una base fija de negocios en el país importador o cuando dicha persona permanezca en el otro Estado Contratante por un periodo o períodos que en total suman o excedan 183 días, dentro de un periodo cualquiera de doce meses.

Paso 3. 2 Por el contrario, si hay base fija o la permanencia de la persona supera los 183 días, el país importador aplicará impuestos de acuerdo con su **legislación interna** y Chile otorgará un crédito contra los impuestos nacionales por los impuestos pagados en el extranjero.

La forma y procedimiento para la aplicación de este crédito se encuentra contenido en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

Paso 4 Si la exportación de servicios se realiza con presencia comercial (modo 3).

En este caso posiblemente se configurará un **establecimiento permanente (EP)** en el país importador.



Paso 4. 1 Si se constituye un EP según artículo 5 del TDT.

Si la presencia comercial constituye un EP en el país importador, este país aplicará impuestos de acuerdo con su legislación local.

La doble tributación se eliminará aplicando un crédito contra los impuestos nacionales que otorgará Chile por el impuesto pagado en el país importador.

La forma y **procedimientos** para la aplicación de este crédito se encuentran contenidos en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

4. PASOS A SEGUIR PARA ENFRENTAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN SIN TRATADO DE DOBLE TRIBUTACIÓN VIGENTE.

Mecanismo de créditos por impuestos pagados en el exterior

Este mecanismo, incorporado en el artículo 41A de la Ley de la Renta se utiliza cuando las rentas son gravadas con impuestos en el exterior (siendo aplicable cuando existe convenio tributario y también en ausencia de tratado tributario) por **servicios prestados** y facturados directamente por sociedades o contribuyentes chilenos a entidades situadas en el exterior.

Las normas del artículo 41A permiten la utilización de los impuestos pagados en el extranjero como crédito contra los impuestos a pagar en Chile. Siendo el exportador el responsable de solicitar la aplicación de este mecanismo para la eliminación o reducción de la doble tributación con los documentos necesarios que acrediten que la renta obtenida experimentó una retención de impuestos por parte del país de residencia del cliente.

En efecto, la utilización de los impuestos retenidos en el exterior como crédito contra los impuestos a pagar en Chile se someten a las reglas del artículo 41 A de la Ley de **Impuesto a la Renta** (LIR), norma según la cual existe derecho a un crédito contra los impuestos chilenos, por:

- a)** Dividendos y retiros de utilidades;
- b)** Rentas por el uso de intangibles, tales como **marcas, patentes** y fórmulas;
- c)** Rentas por la prestación de servicios profesionales o técnicos, o servicios calificados de exportación;
- d)** Rentas clasificadas en los números 1 y 2 del artículo 42;
- e)** Rentas de establecimientos permanentes situados en el extranjero;
- f)** Rentas pasivas que resulten de la aplicación de lo dispuesto en el artículo 41 G y;
- g)** Rentas provenientes de países con los cuales Chile haya suscrito un convenio para evitar la doble tributación, que esté vigente y en el que se haya comprometido el otorgamiento de un crédito por el o los impuestos a la renta pagados en el otro país contratante.

Es decir, si los servicios son provistos por personas jurídicas (empresas), éstas tendrán el derecho de utilización de este beneficio solo si las rentas del exterior provienen del uso de intangibles o servicios profesionales o técnicos y servicios calificados como exportación. En caso contrario se produce doble tributación.

Y, en el caso de las personas naturales, son beneficiarios los contribuyentes afectos al impuesto único de segunda categoría (IUSC) por sueldos u otras remuneraciones de similar naturaleza percibidas del exterior y los **contribuyentes afectos al ICG** por ingresos provenientes del ejercicio de profesiones liberales o de cualquiera otra profesión u ocupación lucrativa percibida del exterior. Por lo tanto, en el caso de **prestaciones de servicios personales** independientes se tendrá derecho a un crédito que se aplicará contra el Impuesto Global Complementario IGC.

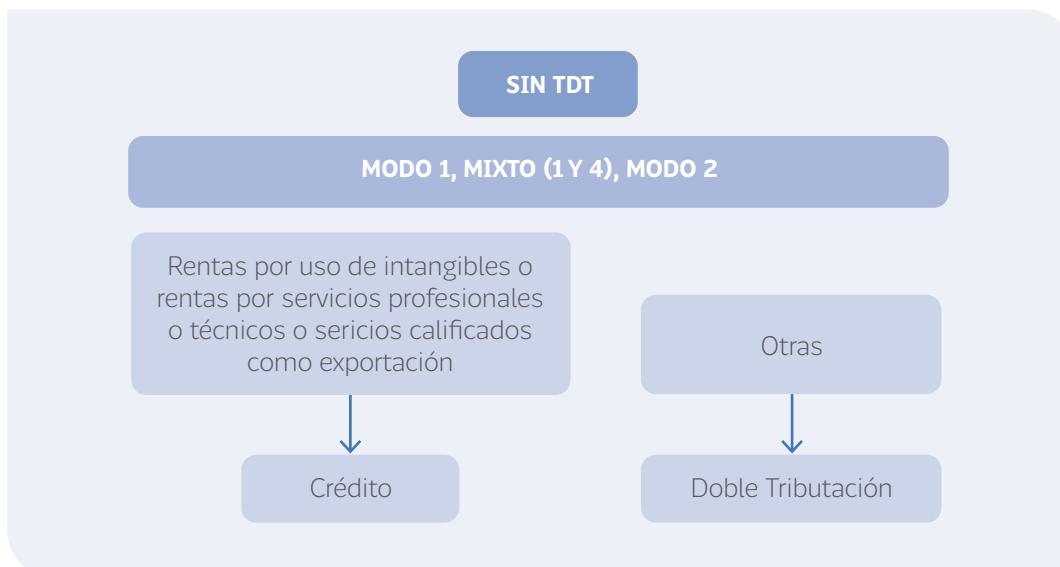
Como se mencionó anteriormente, la ley 21.210 de febrero de 2020 refundió las normas sobre crédito por impuestos soportados en el exterior en un solo artículo (artículo 41 A) y armonizó los topes aplicables. Antes de dicha legislación existía una norma sobre impuestos pagados en el extranjero que se aplicaba en forma distinta en ausencia de convenio tributario respecto de cuando existe tratado tributario vigente. La norma sobre el crédito que se aplicaba con convenio era mucho más beneficiosa que en el caso sin convenio.

La nueva regulación eliminó dicha discriminación innecesaria y estableció un único procedimiento de cálculo del crédito. El crédito a utilizar será la cantidad menor entre el impuesto efectivamente soportado en el extranjero y un 35% sobre la renta bruta gravada en el extranjero, tanto para rentas provenientes de países con convenio como para rentas originadas en países sin convenio.

Se establece además un **tope global que corresponderá al 35%** de la cantidad que resulte de sumar a la Renta Neta de Fuente Extranjera de cada ejercicio los créditos disponibles. Adicionalmente, el crédito puede ser aplicado contra el impuesto de primera categoría y también contra los impuestos finales.

Paso 1 Si la exportación del servicio es realizada por empresas en forma transfronteriza (modo 1), mixto (modo 1 y modo 4) y modo 2.

Paso 1. 1 Identificar si las rentas provienen por el uso de intangibles, tales como marcas, patentes y fórmulas o rentas por la prestación de servicios profesionales o técnicos, o servicios calificados de exportación o es otro tipo de renta.



Paso 1.1.1 Si los servicios exportados corresponden a otro tipo de renta.

En estos casos se produce doble tributación y los impuestos pagados en el exterior pasan a considerarse un gasto necesario para producir la renta.

Paso 1.1.2 Si las **rentas por los servicios** exportados provienen por el uso de intangibles, tales como **marcas, patentes** y fórmulas o rentas por la prestación de servicios profesionales o técnicos, o servicios calificados de exportación.

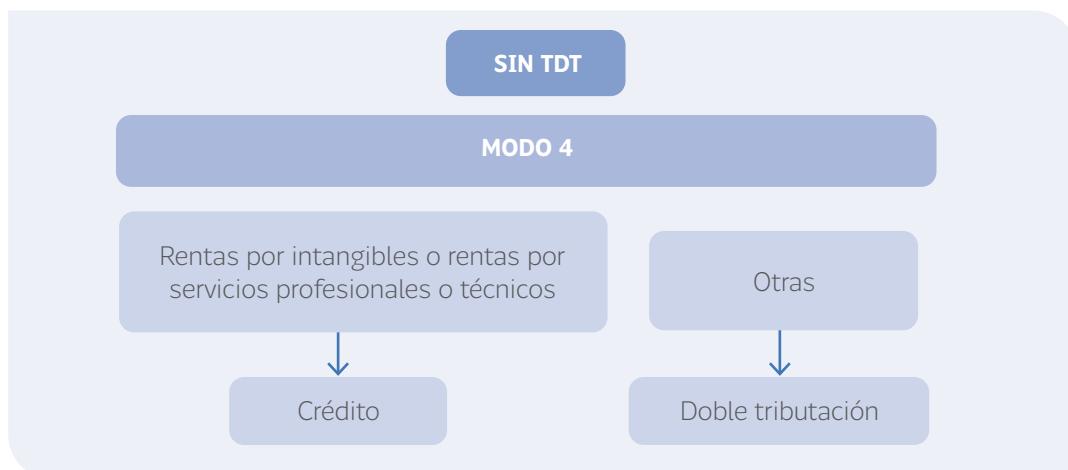
En estos casos, podrá utilizarse un crédito por los impuestos que fueron retenidos en el exterior contra el impuesto de primera categoría y también contra los impuestos finales. El procedimiento para calcular el crédito unilateral se encuentra contenido en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

Paso 2 Si la exportación **del servicio se realiza** mediante desplazamiento de personas físicas dependientes (modo 4).

Los contribuyentes que realicen exportaciones mediante este modo de suministro pueden usar el mecanismo unilateral del artículo 41A de la Ley de la Renta (Ver página 66), es decir, tendrían derecho a un crédito contra los impuestos locales, pero siempre que la renta provenga del uso de intangibles y de la prestación de servicios profesionales o técnicos.

Asimismo, el crédito puede ser utilizado contra el impuesto de la primera categoría y también contra los impuestos finales.

Paso 2.1 Identificar si la renta proviene del uso de intangibles o de la prestación de **servicios** profesionales o técnicos o es otro tipo de renta.





De acuerdo con la interpretación del SII establecido en el oficio n° 270 de 2009, los **servicios** que constituyan know how podrían aplicar el artículo 41A, al ser consideradas prestaciones similares a las “**marcas, patentes** o formulas”.

Paso 2.2 Si la renta proviene del uso de intangibles o de la prestación de **servicios** profesionales o técnicos.

En este caso, podrá utilizarse un crédito contra los impuestos chilenos por los impuestos que fueron retenidos en el exterior.

El procedimiento para calcular el crédito se encuentra contenido en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

Paso 2.3 Si la renta no proviene del uso de intangibles o de la prestación de servicios profesionales o técnicos.

En este caso, se produce doble tributación y los impuestos pagados en el exterior pasan a considerarse un gasto necesario para producir la renta.

Paso 3 Si el exportador es contribuyente del impuesto global complementario (IGC) y presta **servicios** personales independientes puede acceder a un crédito contra el IGC por los impuestos pagados en el exterior.

El procedimiento para calcular el crédito unilateral se encuentra contenido en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

Paso 4 Si la exportación del **servicio** se realiza mediante presencia comercial (modo 3).

La exportación de servicios canalizadas mediante una presencia comercial en el exterior puede utilizar el mecanismo de crédito por impuestos pagados en el exterior establecido en el artículo 41A de la Ley de la Renta, ya sea en el caso de retiro de utilidades desde sociedades en el exterior y también para las rentas de agencias y otros establecimientos permanentes.

Es decir, ambos tipos de rentas obtenidas en el exterior tienen derecho a créditos contra los impuestos nacionales. En este caso debe inscribirse la inversión en el **Registro de Inversiones en el Exterior** del SII.

Paso 4. 1 Si la renta proviene del retiro de utilidades desde sociedades en el exterior o si son rentas de establecimientos permanentes el crédito podrá imputarse contra el impuesto de primera categoría y el impuesto global complementario.

El procedimiento para calcular el crédito unilateral se encuentra contenido en el artículo 41A de la Ley de la Renta.

(Capítulo desarrollado por CCS)



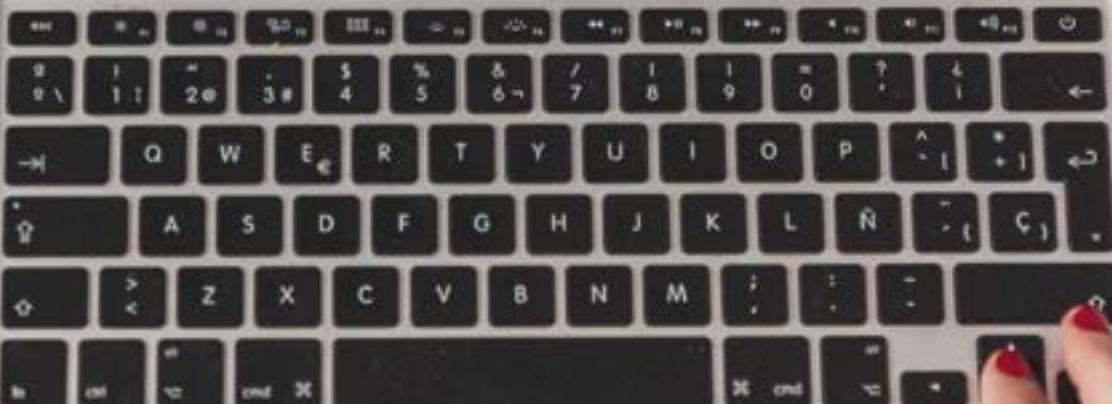
En 2022, SICEX trámite el 70% de las exportaciones del país, que a su vez, equivalen al 88% del USD FOB

Acceso usuarios

 Exportación/Importación Bienes Exportación Servicios Visualizador de documentos electrónicos

Servicios públicos integrados con SICEX

Otras entidades integradas con SICEX



6

TRAMITACIÓN ELECTRÓNICA



SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR

La modernización de los procesos aduaneros y tributarios en Chile ha permitido que la exportación de servicios pueda realizarse de manera más ágil y digital. Este capítulo presenta la **Plataforma SICEX** (Sistema Integrado de Comercio Exterior) como la principal herramienta para la gestión electrónica de la exportación de servicios, permitiendo a las empresas acceder, registrar, y validar sus operaciones sin necesidad de intermediarios.

Se explica el funcionamiento básico del sistema, su relación con otras instituciones como el Servicio Nacional de Aduanas y el Servicio de Impuestos Internos (SII), y los beneficios de utilizar SICEX para documentar exportaciones, y facilitar la devolución del IVA. También se abordan consideraciones prácticas sobre la emisión de documentos electrónicos y los requisitos para operar en la plataforma.

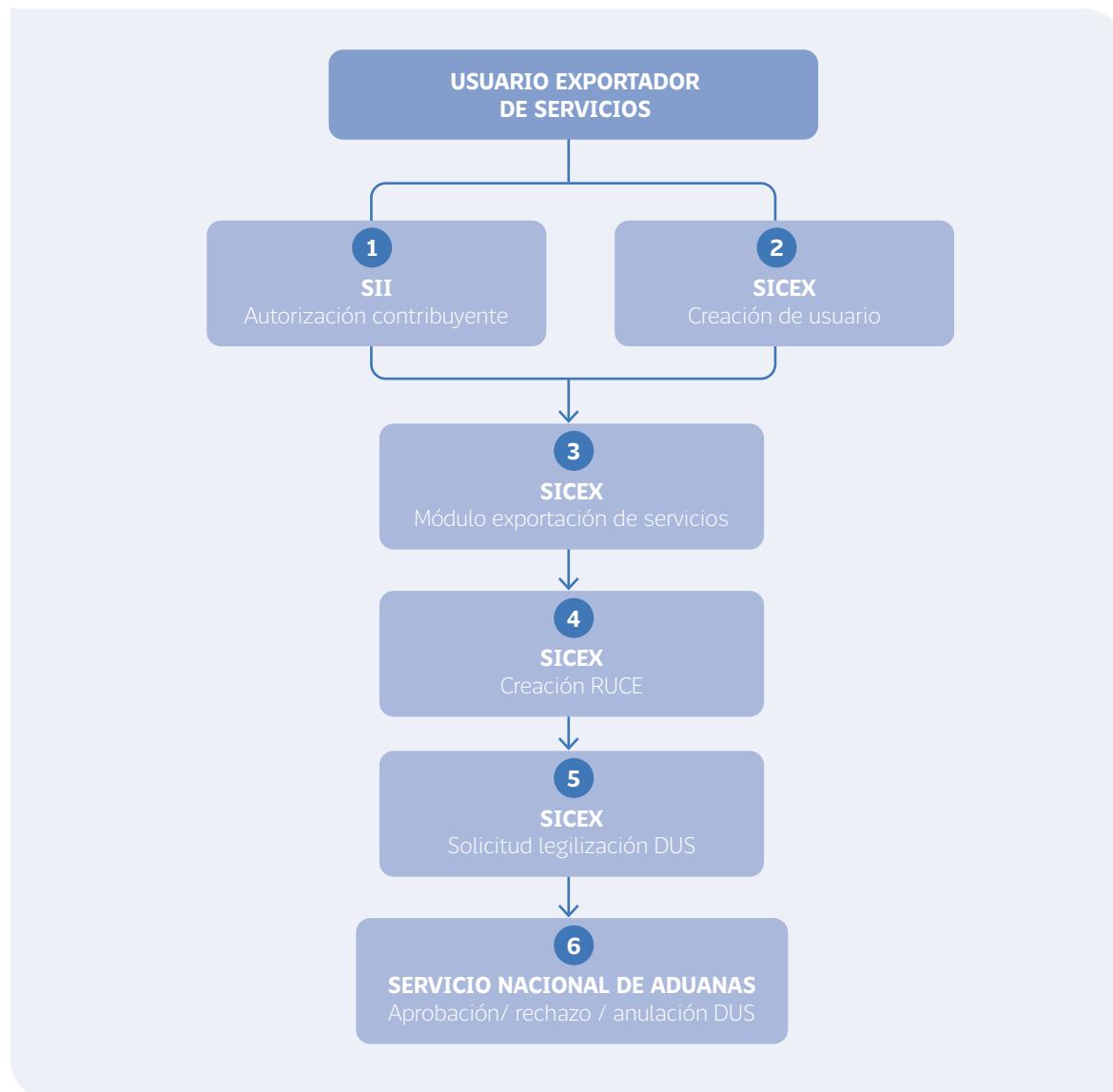
Objetivos de aprendizaje:

- Comprender el propósito y la funcionalidad de la plataforma SICEX en la exportación de servicios.
- Identificar los pasos necesarios para registrar una operación de exportación de servicios en el sistema.
- Relacionar SICEX con otros organismos públicos como Aduanas y el SII en el proceso de tramitación.
- Reconocer los beneficios de la tramitación electrónica en términos de eficiencia, trazabilidad y cumplimiento normativo.
- Aplicar correctamente el uso del DUS/DUSSI a través de SICEX como respaldo documental para la exportación de servicios que utilicen los beneficios tributarios.

GUÍA PASO A PASO PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS A TRAVÉS DEL SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR / SICEX

Flujo de Exportación de Servicios

El proceso para exportar servicios mediante el sistema SICEX se puede resumir en seis etapas secuenciales, las cuales aseguran la correcta autorización, validación y registro de la operación. A continuación, se detalla cada fase del flujo, tal como se presenta en la siguiente figura:



Este flujo asegura la trazabilidad y cumplimiento normativo en cada **etapa del proceso de exportación de servicios**. Utilizar correctamente este procedimiento otorga mayor seguridad jurídica y comercial al exportador chileno.

Etapa 1

Autorización como contribuyente ante el SII

El exportador debe estar registrado ante el **Servicio de Impuestos Internos** (SII) como contribuyente autorizado para realizar operaciones de exportación. Esto incluye la inscripción como exportador de servicios. Además, deberá solicitar la autorización para el envío de los Documentos Tributarios Electrónicos.

Etapa 2

Creación del usuario en SICEX

Una vez autorizado, el usuario debe ingresar al portal SICEX y crear su perfil como exportador. Este paso es necesario para acceder a los distintos módulos del sistema.

Etapa 3

Acceso al Módulo de Exportación de Servicios

El usuario, ya registrado, accede al módulo específico para exportadores de servicios, donde podrá iniciar una nueva declaración de exportación e ingresar los datos requeridos.

Etapa 4

Creación del RUCE (Registro Único de Comercio Exterior)

Durante el ingreso de la declaración, se genera el RUCE, documento que reúne la información general de la operación, los actores involucrados y opcionalmente los documentos adjuntos (como facturas y contratos).

**Etapa
5****Solicitud de legalización
de la DUS**

El sistema permite enviar la solicitud de legalización de la Declaración Única de Salida (DUS), documento que acredita oficialmente la exportación. Esta solicitud se realiza desde el mismo módulo.

**Etapa
6****Revisión por parte del
Servicio Nacional de Aduanas**

El Servicio Nacional de Aduanas revisa la solicitud y emite una resolución que puede ser de:

- Aprobación: se valida la exportación y se genera el certificado.
- Rechazo: se deben corregir observaciones para reingresar la solicitud.
- Anulación: en caso de errores críticos o cancelación de la operación.

**Requisitos previos**

Antes de ingresar al SICEX como exportador de servicios, se deben cumplir con las siguientes condiciones:

- **Contar con Clave Única** del Estado (otorgada por el Registro Civil).
- **Poseer firma electrónica avanzada** para firmar documentos digitalmente.
- **Tener una cuenta registrada en el portal del SICEX** (<https://www.sicexchile.cl>). Este requisito no es obligatorio, ya que se puede ingresar con Clave Única de igual forma.
- **Disponer de la información del servicio exportado:** descripción, cliente extranjero, contrato o acuerdo, país destino, monto a facturar, entre otros.

**SICEX:**

A continuación, se presenta una explicación detallada de cada etapa y pasos a seguir para ejecutar de manera correcta el procedimiento.

ETAPA 1.

AUTORIZACIÓN DEL SII PARA ENVÍO DE DTE A SICEX

En esta etapa se detallan los requisitos que debe cumplir el exportador para ser reconocido como tal ante el SII. Asimismo, se explica cómo el contribuyente (potencial exportador), debe otorgar la autorización específica para el envío de sus **Documentos Tributarios Electrónicos** (DTE) al sistema SICEX, requisito indispensable para dar inicio al proceso de exportación de servicios a través de la plataforma.



El primer paso consiste en asegurar que el usuario esté debidamente habilitado como exportador ante el **Servicio de Impuestos Internos (SII)**. Esto implica:

- Estar registrado en el RUT como empresa o persona natural.
- Tener autorizada la actividad económica correspondiente a servicios exportables.
- Emitir **factura electrónica de exportación de servicios**, la cual debe estar habilitada en el sistema de facturación del SII.
- En caso de solicitar exención de IVA con los requisitos del Art. 12 letra E N° 16 de la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.

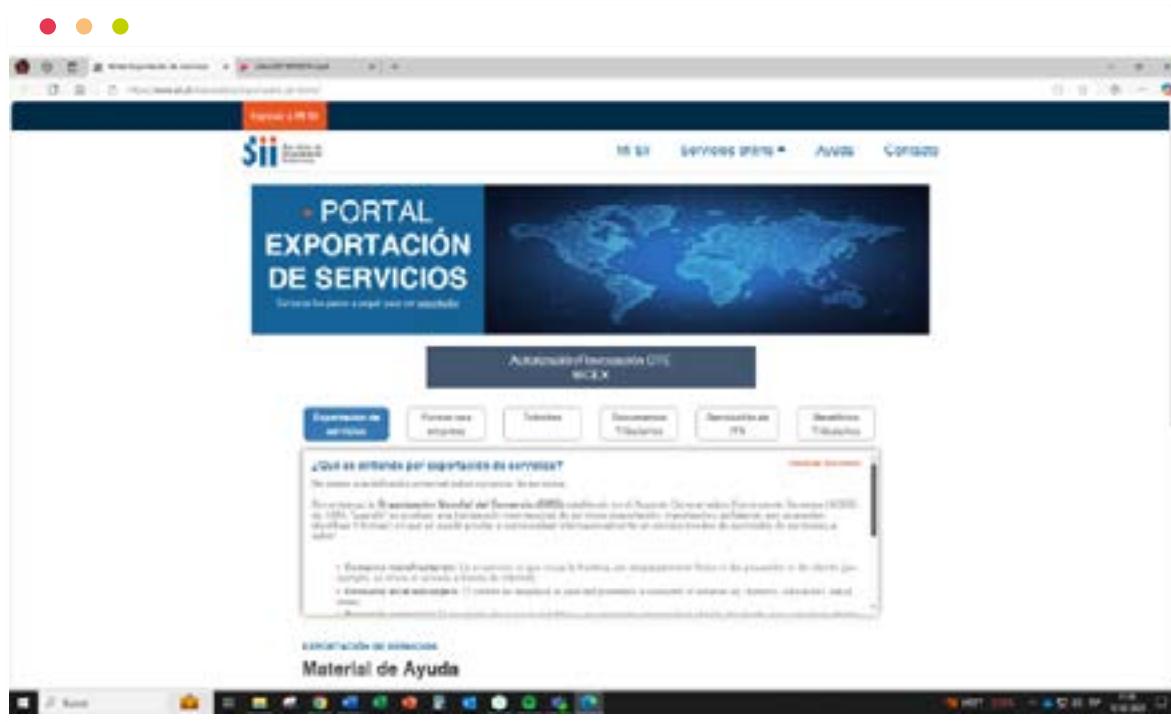
Esta autorización es fundamental, ya que garantiza que el contribuyente puede realizar operaciones de exportación en conformidad con la normativa tributaria nacional.



Luego de corroborar esta información, es necesario solicitar al servicio de impuestos internos (SII) la autorización para el **envío de los DTE (Documentos Tributarios Electrónicos)** a SICEX. Para ello debe seguir los siguientes pasos:

Ingresar al portal del SII: https://www.sii.cl/destacados/exportador_servicios/

En esta ventana, seleccionar el recuadro “Autorización / Revocación DTE SICEX”



Iniciar sesión con clave tributaria o clave única del representante legal de la empresa.



Una vez autenticado, seleccionar el recuadro “iniciar proceso”

Página principal de aceptación de documentos SII - SICEX

INICIAR PROCESO ←

Paso 3

Debe leer debidamente las condiciones de envío de sus documentos tributarios electrónicos por parte del Servicio Impuestos Internos a SICEX (fácturas, notas de crédito y débito de exportación electrónicas y/o guías de despacho electrónicas). En caso de estar de acuerdo, debe presionar el botón "Aceptar" y posteriormente indicar que si acepta los términos y condiciones. En caso contrario, podrá cancelar la operación presionando el botón "Cancelar" o indicando que no acepta las condiciones.

AUTORIZACIÓN/REVOCACIÓN DOCUMENTOS TRIBUTARIOS ELECTRÓNICOS A SICEX

Autorizo al Servicio de Impuestos Internos a enviar de manera automática al Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) los siguientes documentos tributarios electrónicos: Fáctura Electrónica de Exportación y/o Nota de Crédito Electrónica de Exportación y/o Nota de Débito Electrónica de Exportación y/o Guía de Despacho Electrónica, con la finalidad de transferir operaciones de comercio exterior bajo los principios generales relativos a las medidas electorales de neutralidad tecnológica, de actualización, de equivalencia funcional, de fiabilidad, de interoperabilidad y de cooperación, consagradas en la Ley N° 21.100 de Transformación Digital del Estado. Asimismo, se da por constancia que dicha autorización tendrá vigencia sólo para las operaciones de comercio exterior que asume el contribuyente. El tratamiento de los datos de carácter personal del contribuyente se sujetará a las disposiciones de la Ley N° 19.623, sus modificaciones y la normativa vigente en la materia.

Términos y condiciones Envío de Documentos Tributarios Electrónicos a SICEX

Entiendo que estoy autorizando la envío de documentos tributarios electrónicos, para autorizar su envío a SICEX.

Cancelar Aceptar ←

¿Está seguro que desea aceptar los términos y condiciones del envío de Documentos Tributarios Electrónicos a SICEX?

No **Sí** ←



Paso 4

Para la autorización deberá ingresar el RUT de la empresa de la cual es representante legal, o su mismo RUT en caso de tratarse de una persona natural, y luego presionar el botón "Aceptar".

AUTORIZACIÓN/REVOCACIÓN DOCUMENTOS TRIBUTARIOS ELECTRÓNICOS A SICEX

Ingresar el RUT de la empresa para la que desea autorizar el envío de Factura Electrónica de Exportación y/o Nota de Débito Electrónica de Exportación y/o Nota de Crédito Electrónica de Exportación y/o Nota de Despacho Electrónico desde Servicio de Impuestos Internos (SII) al Sistema Integrado Comercio Exterior (SICEX). La empresa, le ayudará a ingresar la gestión y tendrá la posibilidad de acceder a una Ventana Única de Servicio para las importadoras.

Rut a validar: 11111111-1

Autorizar Revocar



Paso 5

En esta sección deberá definir qué documentos tributarios electrónicos autorizará enviar o revocar su envío a SICEX, optando por los documentos de exportación y/o las guías de despacho electrónicas. Además, deberá indicar la fecha desde la cual el Servicio de Impuestos Internos realizará el envío de los documentos. Finalmente, debe presionar el botón "Guardar".

AUTORIZACIÓN/REVOCACIÓN DOCUMENTOS TRIBUTARIOS ELECTRÓNICOS A SICEX

Documentos tributarios electrónicos	Autorizar envío a SICEX	Revocar envío a SICEX
• Factura de Exportación Electrónica (110)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Nota de Crédito Exportación Electrónica (111)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
• Nota de Crédito Exportación Patrimonial (112)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Guía de Despacho Electrónico (12)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fecha desde la cual se autoriza:

Observación:



Pass 6

Finalmente, obtendrá un comprobante de autorización o revocación de envío de sus documentos tributarios electrónicos a SICEX. Podrá descargar un comprobante en formato PDF o terminar con el proceso.

RTT Requerimiento Legal con motivo de: <input type="text" value="Solicitud de revisión de la DTG"/>	Estado DTG: <input type="text" value="En Trámite"/>	Estado Mandado: <input type="text" value="En Trámite"/>
Detalles Distribuidora: <input type="text" value="RUT"/>	4 310 111 111	Estado Automática
	- 52	Estado Automática
<input type="button" value="Solicitar"/> <input type="button" value="Descargar PDF"/> 		

Reportes adicionales de la plataforma



Paso 1

Opcionalmente podrá acceder a un reporte donde visualizará las acciones de autorización y/o revocación que ha realizado para un determinado RUT, haciendo click en la opción "Reportes" de la parte superior derecha de la pantalla.

Comprobante autorización / revocación emitido DTEs a SIIEX

Reporte Autorizaciones / Revocaciones DTEs



Paso 2

En esta sección podrá visualizar todas las autorizaciones y/o revocaciones realizadas. Adicionalmente, podrá exportar esta información a través del botón "Exportar datos".

Reporte Autorizaciones / Revocaciones DTEs

RUT Consultante	RUT Representante Legal Que Realizó Acción	Tipo DTE	Fecha De Acción	Estado Mandato
110.111.112	3001-08-20	Envío Autorizado		
113	3001-08-20	Envío Autorizado		

Página actual: 1

Exportar datos

Consideraciones previas

Antes de iniciar el proceso de declaración de una exportación de servicios en la **plataforma SICEX**, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos clave que facilitarán el correcto uso del sistema y asegurarán que la operación cumpla con los criterios establecidos por las entidades involucradas:

- **Sin límite en el monto de la factura:**

No existe un tope mínimo ni máximo para el valor declarado en la **factura de exportación de servicios**. Esto permite declarar operaciones de cualquier magnitud económica.

- **Tener clave única y estar registrado como usuario en el Sistema SICEX.**

No se requiere Agente de Aduanas.

- **Tipo de operación predefinido:**

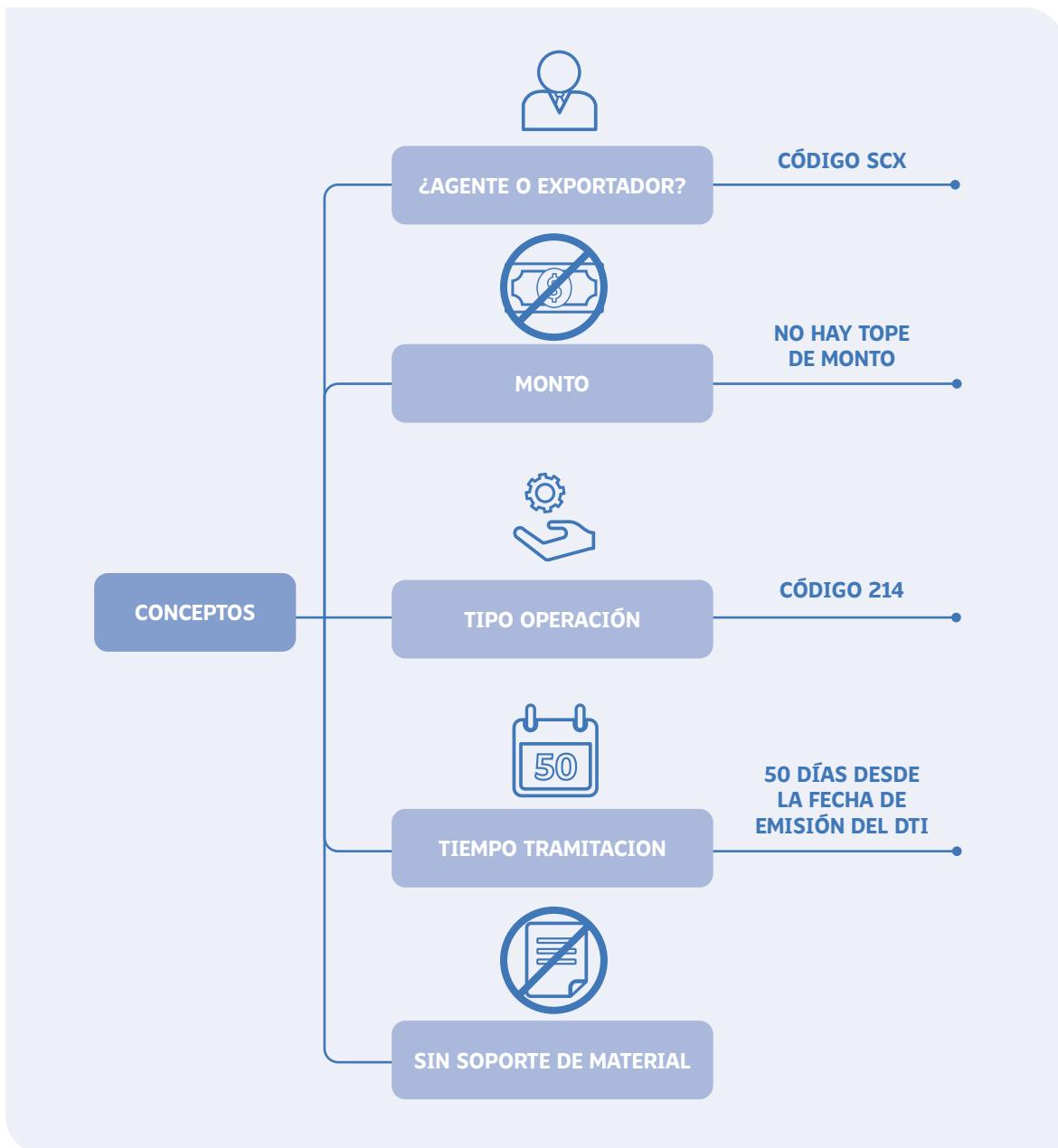
La **plataforma SICEX** asigna por defecto el **Código 214** como tipo de operación, correspondiente a la exportación de servicios. Este código identifica correctamente la naturaleza intangible de la transacción, diferenciándola de exportación de bienes.

- **Plazo de tramitación según fecha de factura:**

La fecha de emisión del Documento Tributario Electrónico (DTE), generalmente una **factura electrónica**, no debe superar los **50 días corridos** al momento de realizar la declaración en SICEX. Superado ese plazo, no será posible legalizar la operación a través del sistema.

- **Sin soporte material:**

Como se trata de una **exportación de servicios**, la operación no contempla el despacho físico de mercancías, por lo tanto, **no requiere respaldo de documentos de transporte** ni registro de salida física por Aduanas.



Estas condiciones permiten simplificar y agilizar el proceso de **declaración de servicios exportados**, facilitando el cumplimiento tributario y aduanero. Una vez consideradas estas variables, el usuario puede ingresar a la **plataforma SICEX** para comenzar la declaración correspondiente.

ETAPA 2.

SICEX CREACIÓN DE USUARIO

En esta etapa, se explicará cómo ingresar al sitio web oficial de SICEX, completar el proceso de autenticación utilizando el Rut de la persona natural o jurídica responsable, y cómo se genera la clave de acceso que permitirá utilizar todas las funcionalidades del sistema.

Ingresar al sitio web oficial **SICEX-SERVICIOS**: <https://www.sicexchile.cl>



SICEX-SERVICIOS:

<https://sso.sicexchile.gob.cl/>



Paso 1: Acceder al Módulo de Servicios

1. Haz click en el módulo de servicios desde el home

The screenshot shows the official website of SICEX Chile. At the top, there is a navigation bar with links to 'Quién es SICEX', 'Qué hacemos', 'Indicadores', 'Noticias', 'Contacto', 'Capacitaciones', and 'Registrarse'. Below the navigation, there is a banner with the text: 'En SICEX somos agentes de cambio, contamos con el Sello Agente de Cambio por el Desarrollo Logístico 2024'. To the right of the banner, there is a section titled 'Acceso servicios' with three buttons: 'Exportación/Importación de Servicios' (highlighted with a red arrow), 'Importación Servicios', and 'Validación de documentos electrónicos'.

Servicios públicos integrados con SICEX

Otras entidades integradas con SICEX

En el marco de APEC - Asia-Pacífico Económico Cooperativo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, organiza un taller enfocado en las iniciativas implementadas en el marco logístico, en el cual participa nuestra directora, Beatriz Matamala, exponiendo sobre cómo SICEX es un herramienta clave para la transparencia y mejor acceso a las interacciones con las demás instituciones.

Porcentaje crecimiento respecto de Año base (año de implementación)

Indicador	Porcentaje de crecimiento
1. Aumento en la eficiencia en la gestión de documentos	100%
2. Reducción en los tiempos de respuesta	80%
3. Mejoramiento en la calidad de los servicios	90%
4. Aumento en la satisfacción de los usuarios	70%
5. Reducción en los costos operativos	60%

2. Entra con tu **usuario** y **contraseña** o a través de **ClaveÚnica** para iniciar el trámite.



Nota importante: Previo a generar el RUCE, tienes que haber dado la autorización al servicio de impuestos internos para que nos envíe tus documentos tributarios electrónicos.

Para iniciar el trámite lo primero que haremos será generar un RUCE.

Paso 2: Generar el RUCE (Registro Único de Comercio Exterior)

Buscar Facturas de Exportación

1. En el menú izquierdo, haz click en “**Crear RUCE**”



2. Presionando en “**Buscar**” verás todas las facturas de exportación asociadas a tu razón social

Nro	Fecha creación SICEX	RUT emisor	Comprador	País de destino	Monto	Acciones
010	2024-08-22 12:01:22	91.111.111-1		Méjico	3000	
011	2024-08-22 12:01:21	91.111.111-1		Méjico	10200	
012	2024-08-14 10:01:11	91.111.111-1	Estados Unidos	50		
013	2024-08-12 10:01:16	91.111.111-1	Chile	2200		
014	2024-07-21 10:02:00	91.111.111-1	Estados Unidos	414		

Filtrar Resultados (Opcional)

Para ser más preciso en tu búsqueda, puedes activar otros filtros.

Haciendo click en el ícono del ojo puedes corroborar toda la información de la factura:

Ver factura > **Generar reporte**

Folio	Fecha aceptación SICEX	RUT emisor	Consignatario	País de destino	Monto	Acciones
899	2024-08-22 12:01:22	11.919.111-5	SOLAR E INMOBILIARIO	Méjico	3000	
900	2024-08-22 12:01:21	11.919.111-5	ENERGÍA RENOVABLES	Méjico	16257	
901	2024-08-14 18:01:11	11.919.111-5	MOBILIARIO INTERNACIONAL	Estados Unidos	45	
900	2024-08-12 19:01:16	11.919.111-5	DESARROLLO DE SISTEMAS	Alemania	3250	
897	2024-07-31 18:02:33	11.919.111-5	RELACIONES PÚBLICAS	Estados Unidos	414	

Hola, [Cerrar sesión](#)

SICEXChile Sistema Único de Comercio Exterior

Exportación de Servicios

Crear RUC

Buscar RUC

Ver factura

Número de Factura: 899
Fecha de Emisión: 2024-07-31
Tipo RUT: 111
Nombre Emisor: RUT Firma
País de Destino: Estados Unidos
Cuenta Electrónica: Consultar
Operación: Exportación
Régimen: Régimen
Monto: 3000
Nota: Consulta la Detalle Detallada

Ver factura

Nombre: Servicio: Monto:

Importación: Exportación: Consultar:

Seleccionar la Factura

1. Para elegir la factura y avanzar en el proceso, haz click en la flecha:

Folio	Fecha recepción SODI	RUT emisor	Destinatario	País de destino	Monto	Acciones
001	2024-08-22 10:01:22	91.991.991-1		Méjico	800	
002	2024-08-22 10:01:21	91.991.991-1		Méjico	10200	
003	2024-08-14 10:01:11	91.991.991-1	Estados Unidos	40		
004	2024-08-12 10:01:16	91.991.991-1	Alemania	3200		
005	2024-08-01 10:01:22	91.991.991-1	Estados Unidos	416		

2. Rellena los campos pendientes del formulario

Destinatario: Selección - CIP: 000 - 2024-07-21 - 91.991.991-1

Asociaciones Generales:

- Tipo de operación:
- Alcance de tramitación:
- Nombre/razón social del destinatario:
- País de destino:
- Si opera sólo la prestación del servicio (Región):
- Unidad de la prestación del servicio (Centro):

Campos precargados: Algunos campos estarán precargados con información del servicio de impuestos internos como número de factura, fecha de emisión, país de destino, etc.



The screenshot shows the SICEX Chile service exportation interface. The top navigation bar includes the Chilean flag, the text 'Hola, [User] Cerrar sesión', and the SICEX Chile logo. The left sidebar has sections for 'Exportación de servicios', 'Caso RICEX', 'Resumen RICEX', and 'Legislación (SIS)'. The main content area is titled 'Búsqueda' and contains a table with pre-filled data:

Destinatario Aduana	Exportación - CDE
Número de Factura	890
Fecha emisión	2024-07-31
RUT emisor	91.111.111-1

Below this are sections for 'Antecedentes Generales' (Type of operation: 211, Aduana de Tránsito: 14 - Aeropuerto, Number of documents: 1, Country of destination: Chile), 'Número orden de despacho' (Despatch order number: 123456789), and 'Origen de la prestación del servicio (Régimen)' (Regimen: 20 - Casquero). A large black arrow points to the 'Número de Factura' field.

Paso 3: Completar el Formulario

Seleccionar la Aduana de Tramitación

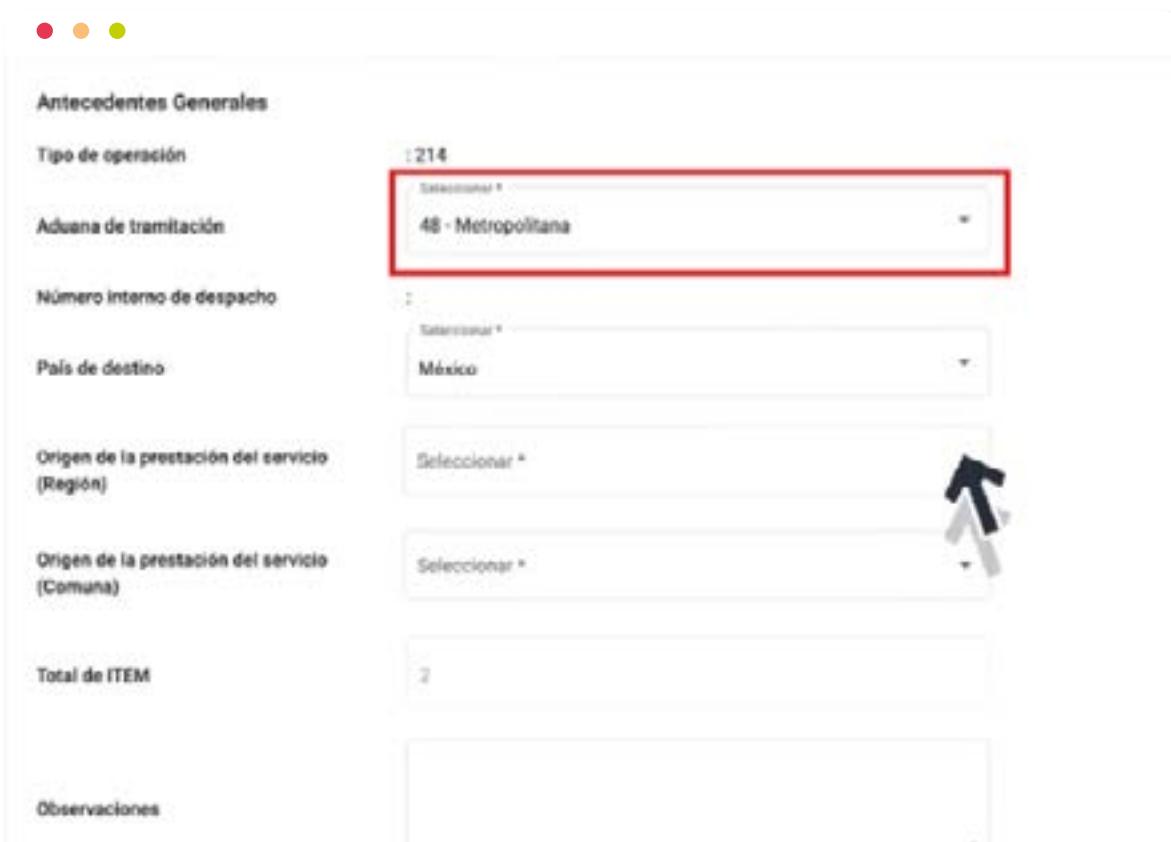
Debes elegir la aduana de tramitación para tu comodidad. Debe ser la más cercana a tu ciudad.



The screenshot shows the SICEX Chile service exportation interface. The top navigation bar includes the Chilean flag, the text 'Hola, [User] Cerrar sesión', and the SICEX Chile logo. The left sidebar has sections for 'Exportación de servicios', 'Caso RICEX', 'Resumen RICEX', and 'Legislación (SIS)'. The main content area is titled 'Búsqueda' and contains a table with pre-filled data:

Destinatario Aduana	Exportación - CDE
Número de Factura	890
Fecha emisión	2024-07-31
RUT emisor	91.111.111-1

Below this are sections for 'Antecedentes Generales' (Type of operation: 211, 10 - Transp., Aduana de Tránsito: 14 - Aeropuerto, Number of documents: 1, Country of destination: Chile), 'Número orden de despacho' (Despatch order number: 123456789), and 'Origen de la prestación del servicio (Régimen)' (Regimen: 20 - Casquero). A large black arrow points to the 'Aduana de Tránsito' dropdown menu.



Antecedentes Generales

Tipo de operación : 214
Aduana de tramitación : Seleccionar *
48 - Metropolitana

Número interno de despacho :

País de destino : México

Origen de la prestación del servicio (Región) : Seleccionar *

Origen de la prestación del servicio (Comuna) : Seleccionar *

Total de ITEM : 2

Observaciones :

Especificar el Monto Total (FOB)

1. Rellena la información pendiente en la parte donde especificamos el monto total FOB:



Antecedentes Financieros

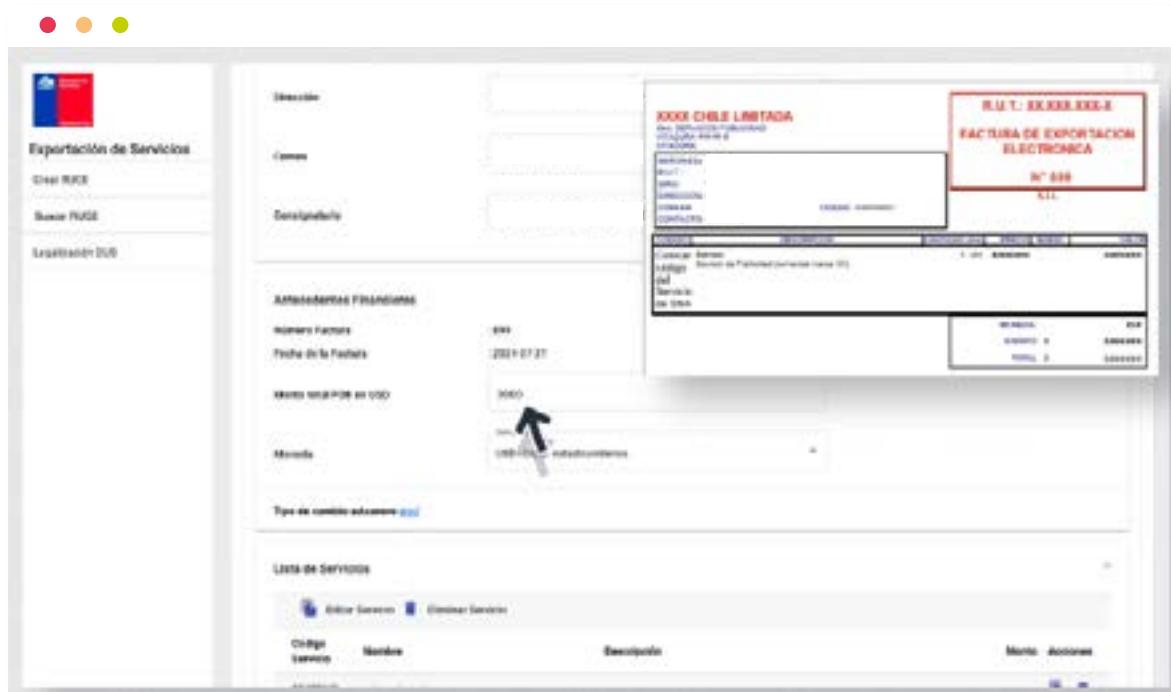
Número Factura : 899
Fecha de la Factura : 2024-07-31

Monto total FOB en USD : 3000

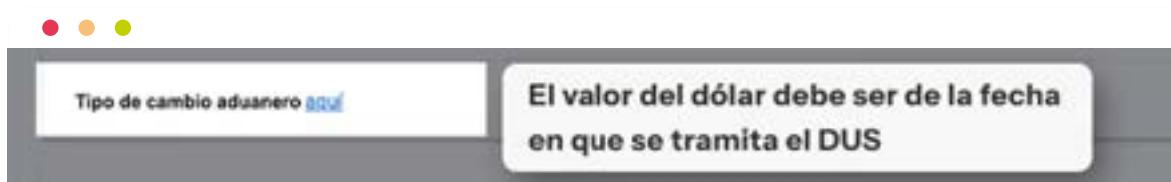
Moneda : Seleccionar *
USD - Dólar estadounidense

**** Importante:** Aduana pide que este sea especificado en dólares.

2. Verifica que el valor precargado corresponde al monto de la factura.



3. Si quieres saber el tipo de cambio actual, puedes hacer clic para consultar el valor del dólar.



Seleccionar la Moneda

Debes seleccionar la moneda original que usaste para hacer la factura.

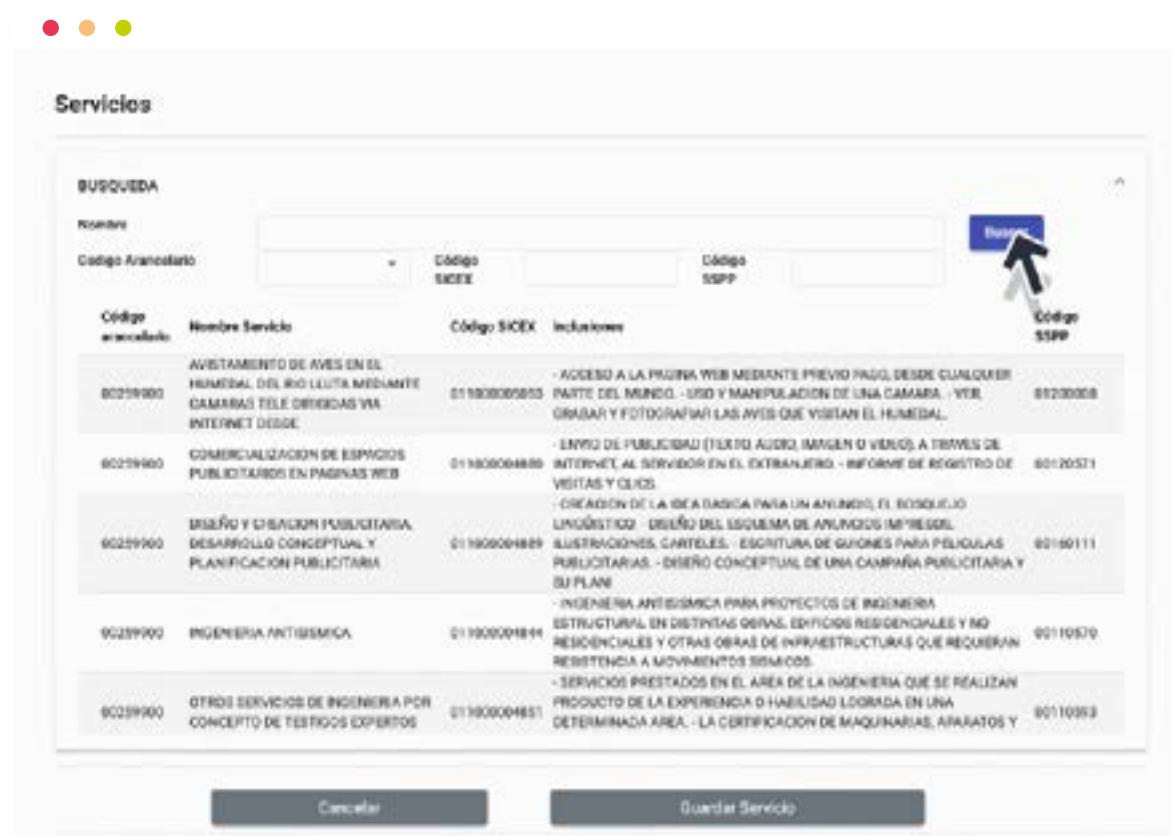
Antecedentes Financieros

Número Factura	: 899
Fecha de la Factura	: 2024-07-31
Moneda total FOB en USD	: USD - Dólar estadounidense (Moneda Oficial)
Moneda	: UYI - Uruguay Peso en Unidades Indexadas (UYU/UYIL)
Tipo de cambio aduanero así	: CLF - Unidades de fomento (código de fondos)
	: CLP - Peso chileno
	: CNY - Renminbi Yuan

Paso 4: Agregar el Tipo de Servicio

1. Debes agregar el tipo de servicio prestado haciendo clic en “**Agregar Servicio**”

2. Pincha en “**Buscar**” para ver el listado de servicios disponibles



BUSQUEDA				
Nombre				
Código Arancelario	Nombre Servicio	Código SHOEX	Inclusión	Código SSPP
80259900	AVISTAMIENTO DE AVES EN EL HUMEDAL DEL RÍO LLUTA MEDIANTE CÁMARAS FOTOGRÁFICAS VÍA INTERNET DESDE	011800005853	- ACCESO A LA PÁGINA WEB MEDIANTE PREVIO PAGO, DESDE CUALQUIER PARTE DEL MUNDO. - USO Y MANIPULACIÓN DE UNA CÁMARA. - VER, GUARDAR Y FOTOGRAFIAR LAS AVES QUE VISITAN EL HUMEDAL.	80120008
80259900	COMERCIALIZACIÓN DE ESPACIOS PUBLICITARIOS EN PÁGINAS WEB	011800004889	- ENVOY DE PUBLICIDAD (TEXTO, AUDIO, IMAGEN O VÍDEO), A TRAVÉS DE INTERNET, AL SERVIDOR EN EL EXTRANJERO. - INFORME DE REGISTRO DE VISITAS Y CLICOS	80120571
80259900	DISEÑO Y DISEÑO PUBLICITARIO, DESARROLLO CONCEPTUAL Y PLANIFICACIÓN PUBLICITARIA	011800004889	- DISEÑO DE LA IDEA BÁSICA PARA UN ANUNCIO, EL ENSOLUCIÓN LUMÍNOSICO - DISEÑO DEL ESQUEMA DE ANUNCIOS IMPRESOS, ILUSTRACIONES, CARTELES. - ESCRITURA DE GUIONES PARA PELÍCULAS PUBLICITARIAS. - DISEÑO CONCEPTUAL DE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA Y SU PLAN	80110111
90259900	INGENIERÍA ANTISEISMICA	011800004814	- INGENIERÍA ANTISEISMICA PARA PROYECTOS DE INGENIERIA ESTRUCTURAL EN DIFERENTES OTRAS, EDIFICIOS RESIDENCIALES Y NO RESIDENCIALES Y OTRAS OBRAS DE INFRAESTRUCTURAS QUE REQUIERAN RESISTENCIA A MOVIMIENTOS SISMICOS.	80110579
80259900	OTROS SERVICIOS DE INGENIERIA POR CONCEPTO DE TÉCNICOS EXPERTOS	011800004851	- SERVICIOS PRESTADOS EN EL ÁREA DE LA INGENIERIA QUE SE REALIZAN PRODUCTO DE LA EXPERIENCIA O HABILIDAD ADQUERIDA EN UNA DETERMINADA ÁREA. - LA CERTIFICACIÓN DE MAQUINARIAS, APARATOS Y	80110353

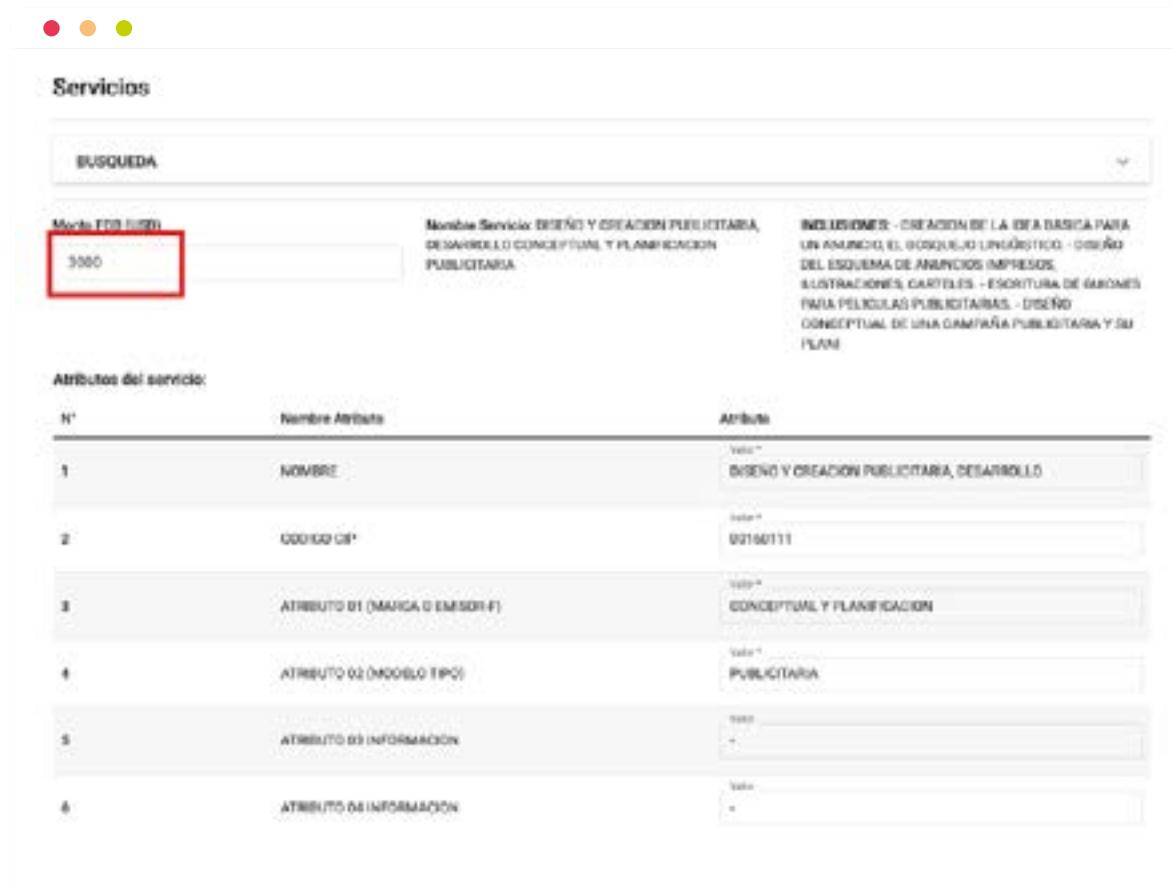
Cancelar **Guardar Servicio**

3. Si no encuentras el servicio en el listado: Contacta con la mesa de ayuda de SICEX.

mas@hacienda.gov.cl +562 2828 2410 +562 2828 2420

Especificar el Monto del Servicio

Una vez elegido el tipo de servicio, tendrás que especificar el mismo monto ingresado anteriormente en dólares.



The screenshot shows a service registration form with the following details:

Nombre FTO (USD): 3000 (highlighted with a red box)

Nombre Servicio: DISEÑO Y CREACIÓN PUBLICITARIA, DESARROLLO CONCEPTUAL Y PLANEACIÓN PUBLICITARIA

INCLUSIONES: - CREADON DE LA IDEA BÁSICA PARA UN ANUNCIO, E. GORGUEJO LIMUÁSTICO - DISEÑO DEL ESQUEMA DE ANUNCIOS IMPRESOS, ILUSTRACIONES, CARTELES - ESCRITURA DE GUIONES PARA PELÍCULAS PUBLICITARIAS. - DISEÑO CONCEPTUAL DE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA Y SU PLAN

Atributos del servicio:

Nº	Nombre Atributo	Atributo
1	NOMBRE	Valor: DISEÑO Y CREACIÓN PUBLICITARIA, DESARROLLO
2	CODIGO CIE*	Valor: 02160111
3	ATRIBUTO 01 (MARCA O EMISOR-F)	Valor: CONCEPTUAL Y PLANEACIÓN
4	ATRIBUTO 02 (MODELO TIPO)	Valor: PUBLICITARIA
5	ATRIBUTO 03 (INFORMACIÓN)	Valor: -
6	ATRIBUTO 04 (INFORMACIÓN)	Valor: -

Más abajo verás los datos asociados al servicio elegido.

● ● ●

ILLUSTRACIONES GATELLES - SECRETARIA DE LUGARIS
PARA PELÍCULAS PUBLICITARIAS. - DISEÑO
CONCEPTUAL DE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA Y SU
PLAN.

Atributos del servicio:

Nº	Nombre Atributo	Detalle
1	NOMBRE	Valor: DISEÑO Y CREACIÓN PUBLICITARIA, DESARROLLO
2	CÓDIGO OIP	Valor: 00168111
3	ATRIBUTO 01 (MARCA O EMBORR)	Valor: CONCEPTUAL Y PLANIFICACIÓN
4	ATRIBUTO 02 (TIPO)	Valor: PUBLICITARIA
5	ATRIBUTO 03 (INFORMACIÓN)	Valor: +
6	ATRIBUTO 04 (INFORMACIÓN)	Valor: +
7	ATRIBUTO 05 (INFORMACIÓN)	Valor: +
8	ATRIBUTO 06 (INFORMACIÓN)	Valor: +

Paso 5: Guardar el Servicio

- ## 1. Presiona en “**Guardar Servicio**”.

Attributos del servicio:

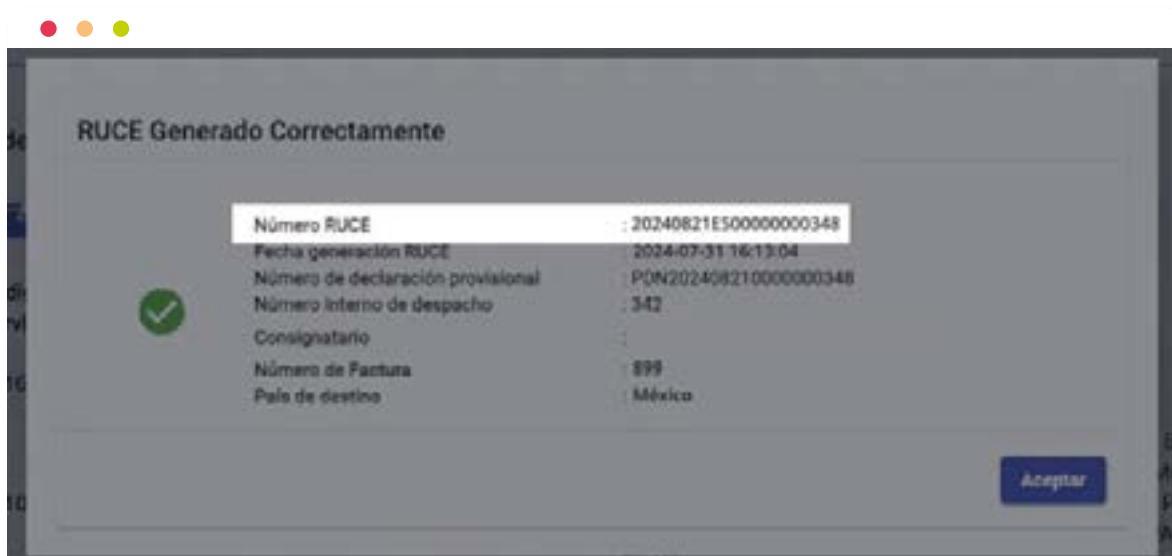
Nº	Nombre Atributo	Atíbuto
1	NOMBRE	Valor * DISEÑO Y CREACION PUBLICITARIA, DESARROLLO
2	COBRO DE	Valor * 00102111
3	ATRIBUTO 01 (MARCA O EMISSOR-F)	Valor * CONCEPTUAL Y PLANEACION
4	ATRIBUTO 02 (SACIBEL TIPO)	Valor * PUBLICITARIA
5	ATRIBUTO 03 INFORMACION	Valor +
6	ATRIBUTO 04 INFORMACION	Valor +
7	ATRIBUTO 05 INFORMACION	Valor +
8	ATRIBUTO 06 INFORMACION	Valor +

2. Haz click en “**Generar**”.

3. Verás un popup que confirma la creación exitosa del RUCE:



Documento importante: El RUCE es un documento interno del sistema. Recuerda tu número identificador de RUCE para futuras referencias.



Paso 6: Generar el DUS (Documento Único de Salida)

Buscar el RUCE

1. Desde el home, haz click en el menú en “**Legalización DUS**”.

2. Busca el número de RUCE asociado al trámite.

Número de RUCE	SUS	Fecha generación de DUS	Estado RUCE	Estado Procesamiento	Acciones
11111111111111111111111111111111	11111111111111111111111111111111	2024-01-10 10:10:10	Procesado	En espera de envío de legalización de DUS	
11111111111111111111111111111111	11111111111111111111111111111111	2024-01-27 10:27:50	Procesado	Legalizado, con aviso documentado	
11111111111111111111111111111111	11111111111111111111111111111111	2024-01-27 10:30:40	Procesado	En espera	
11111111111111111111111111111111	11111111111111111111111111111111	2024-01-29 10:11:00	Procesado	Legalizado, con aviso documentado	
11111111111111111111111111111111	11111111111111111111111111111111	2024-01-29 10:11:40	Procesado	Legalizado, con aviso documentado	

Solicitar el DUS

1. Haz click en “**Solicitar DUS**”.



RUC/Num. Declaración Provisional	DUS	Fecha generación RUCÉ	Estado RUCÉ	Estado Procesamiento	Acciones
200408211E50000000348		2024-09-28 16:13:30	Generada	En espera de envío de legalización del DUS	
20240927060000000345	15632459-8	2024-09-27 16:37:50	Aprobada	Legalizado, en revisión documental	

2. Verás un resumen del DUS para legalizar.



Exportación de Servicios

Oliver RUCÉ

Buscar RUC

Legalización DUS

Hola,

Cerrar sesión

Solicitar Legalización

Dominio/Adresamiento	Exportación - EMP
Número de RUCÉ	200408211E50000000348
Número de Factura	000
Fecha emisión	2024-09-28
RUT emisor	10000000-0
Número de documento provisorio	15632459-8
Estado del RUCÉ	Generado

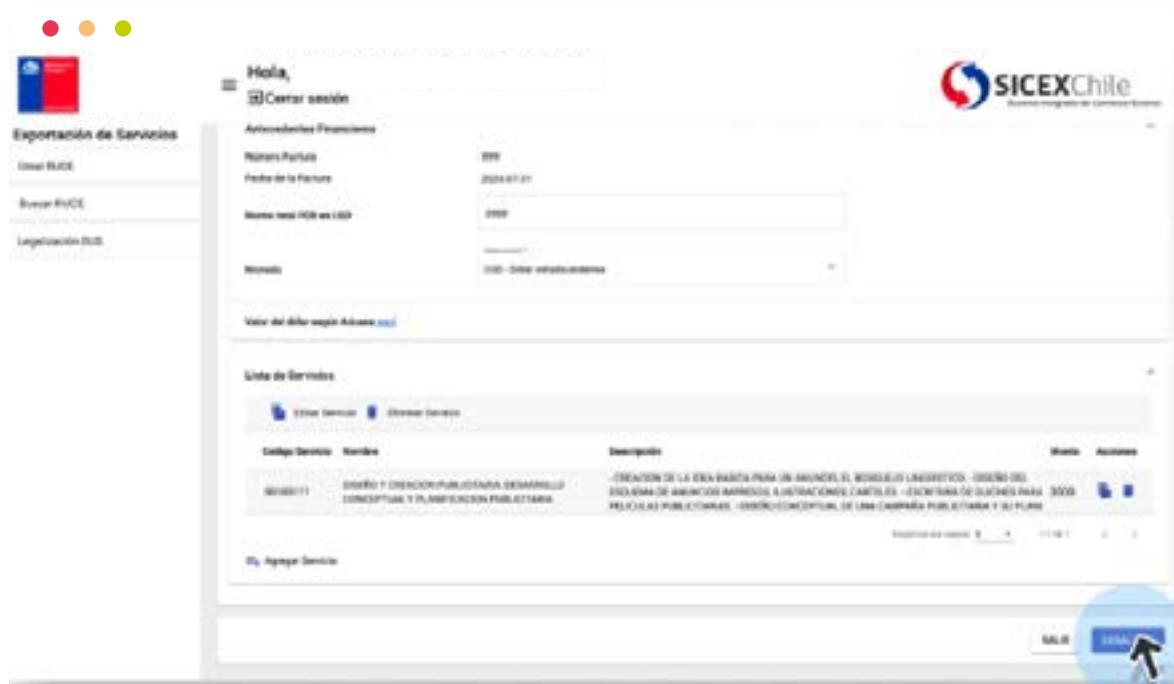
Antecedentes (Servicio)

Tipo de servicio	214
Adónde se transmite	00 - Internacionales
Motivo motivo de despacho	201
Plazo de envío	000 - 0000000
Origen de la prestación del servicio (Proyecto)	SANTIAGO
Origen de la prestación del servicio (Entidad)	SANTIAGO
Total del IEM	0

Observaciones

Legalizar

3. Pincha en “Legalizar” para continuar.



4. Verás una pantalla de confirmación:



Proceso automático: El DUS generado será enviado automáticamente a aduana.

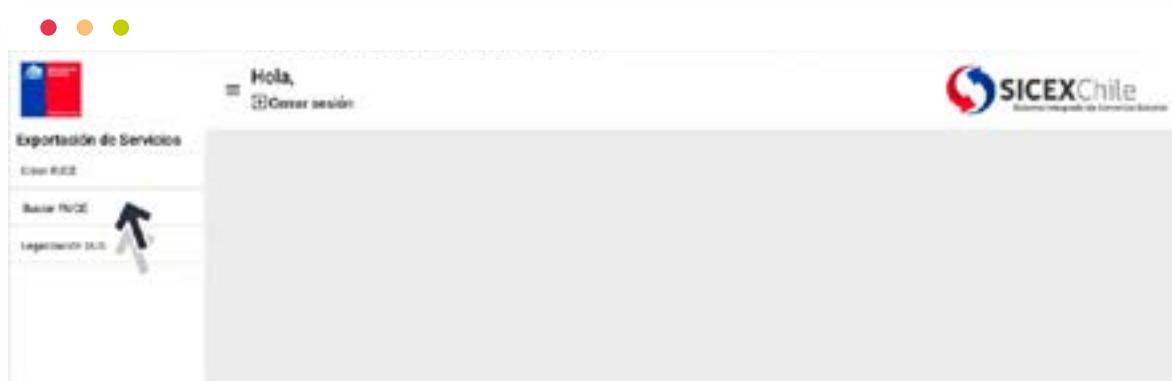
Paso 7: Legalización y Finalización

Una vez legalizado el DUS, el servicio ya estará exportado. Aduana enviará la información correspondiente al servicio de impuestos internos para que el contribuyente pueda solicitar la devolución de su IVA exportador.

Paso 8: Hacer Seguimiento de tus Trámites

Buscar un Trámite

1. Para hacer seguimiento del estado de tus trámites, haz click en “**Buscar RUCE**”.



2. Utiliza los filtros para buscar el trámite específico.



3. También podrás buscar por número de factura.

Acciones Disponibles

RUT/RDN	Descripción del trámite	Número de RUC	Fecha generación de RUC	Estado RUC	Estado Procesamiento	Acciones
1234567890123456789	Revisión de licencia profesional	1234567890123456789	2024-07-21 10:00:45	Reservado	Reservado	  
1234567890123456789	Revisión de licencia profesional	1234567890123456789	2024-07-21 10:00:45	Esperando	Esperando	  
1234567890123456789	Revisión de licencia profesional	1234567890123456789	2024-07-21 10:00:45	Aplicado	Aplicado	  

- Revisar
- Descargar
- Anular un trámite

Ver Detalles del Trámite

1. Si haces click en este ícono, podrás ver el estado de tu trámite

RUT/RDN	Descripción del trámite	Número de RUC	Fecha generación de RUC	Estado RUC	Estado Procesamiento	Acciones
1234567890123456789	Revisión de licencia profesional	1234567890123456789	2024-07-21 10:00:45	Reservado	Reservado	  
1234567890123456789	Revisión de licencia profesional	1234567890123456789	2024-07-21 10:00:45	Esperando	Esperando	  
1234567890123456789	Revisión de licencia profesional	1234567890123456789	2024-07-21 10:00:45	Aplicado	Aplicado	  

2. Verás información del trámite seleccionado

Seguimiento de estado

ID: 00000000000000000000000000000000
Detalles del Asunto: Exportación - DUS
Fecha generación DUS: 2024-05-21 10:00:00
País de procedencia: México
Estado actual: Liquidación del trámite documental

Documentos adjuntos:

Documentos tributarios electrónicos (DTE): [Descargar DTE](#)

Documento Único de Salida (DUS): [Descargar DUS](#)

Historial de aprobaciones:

Pase	Actividad	Censo	Estado	Asociado por	Fecha de acción	Estado
1	Requerido DUS-000	00000000000000000000000000000000	Aprobado	00000000000000000000000000000000	2024-05-21 10:14:57	Aprobado
2	Legalización DUS	00000000000000000000000000000000	Generado	00000000000000000000000000000000	2024-05-21 10:14:57	Generado
3	Generación DUS	00000000000000000000000000000000	Generado	00000000000000000000000000000000	2024-05-21 10:14:57	Generado
4	DUS recibido por HOKA	00	Recibido por HOKA	00	2024-05-21 10:14:57	Recibido

3. Podrás descargar la factura y el DUS asociado

Seguimiento de estado

ID: 00000000000000000000000000000000
Detalles del Asunto: Exportación - DUS
Fecha generación DUS: 2024-05-21 10:00:00
País de procedencia: México
Estado actual: Liquidación del trámite documental

Documentos adjuntos:

Documentos tributarios electrónicos (DTE): [Descargar DTE](#)

Documento Único de Salida (DUS): [Descargar DUS](#)

Historial de aprobaciones:

Pase	Actividad	Censo	Estado	Asociado por	Fecha de acción	Estado
1	Requerido DUS-000	00000000000000000000000000000000	Aprobado	00000000000000000000000000000000	2024-05-21 10:14:57	Aprobado
2	Legalización DUS	00000000000000000000000000000000	Generado	00000000000000000000000000000000	2024-05-21 10:14:57	Generado
3	Generación DUS	00000000000000000000000000000000	Generado	00000000000000000000000000000000	2024-05-21 10:14:57	Generado
4	DUS recibido por HOKA	00	Recibido por HOKA	00	2024-05-21 10:14:57	Recibido

4. Haciendo click en “**Ver**”, podrás acceder a los detalles del servicio

Pass	Autoridad	ESPP	Estado	Motivo por	Fecha de acción	Estado
4	Resumen SICEX	ACU/001	Aplicado	ACU/001	2024-07-31 16:14:51	
3	Liquidadile DUS	SICEX	Generado	100000251-0	2024-07-23 16:14:21	
2	Resumen SICEX	SICEX	Generado	100000251-0	2024-07-23 16:13:09	
1	DOS remitido por SICEX	SICEX	Revertido por SICEX	SICEX	2024-07-23 00:00:21	

¡Listo! Ya habrás realizado tu trámite de exportación de servicios en SICEX. Recuerda guardar tus números de identificación de RUCE para futuras referencias y seguimiento de tus trámites.

Capítulo desarrollado por SICEX





7

ECOSISTEMA NACIONAL DE APOYO



ECOSISTEMA NACIONAL DE APOYO

Este capítulo entrega una visión del entorno de instituciones públicas y privadas que apoyan la exportación de servicios desde Chile. Se revisan las instituciones que participan en el proceso y las redes empresariales.

Objetivos de aprendizaje:

Reconocer el rol de las instituciones públicas y privadas en la promoción de servicios exportables:

- Identificar los servicios ofrecidos orientados al exportador de servicios.
- Comprender los apoyos disponibles para la promoción, digitalización, financiamiento y acceso a mercados.



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

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

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

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

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

SECTOR PÚBLICO

- **Organización Mundial de Comercio (OMC)**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados en sus respectivos parlamentos. El objetivo fundamental de la OMC, establecido en el acuerdo fundacional de la Organización, es utilizar el comercio como medio para mejorar el nivel de vida de la población, crear empleos mejores y promover el desarrollo sostenible.

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

y de tráfico aéreo. El 1 de enero de 1995, junto con el establecimiento de la OMC, entra en vigor el AGCS, para 76 Miembros.

Actualmente, la OMC cuenta con 167 Miembros, los que suscriben todos sus acuerdos, entre ellos el AGCS, el cual establece la definición de los 4 (cuatro) modos de suministro de servicios y que hoy son relevantes en la calificación de los servicios exportables.

• **Servicio Nacional de Aduanas (SNA)**

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

La exportación de servicios no está sujeta a aranceles, lo que no significa que no tenga responsabilidades aduaneras para registrarse en la balanza nacional de exportaciones e importaciones y que deben registrarse con un Documento Único de Salida o DUS o su versión simplificada DUSSI.

El SNA es la institución responsable de calificar servicios de exportación, manejados y codificados en un listado público de actualización permanente.

• **Servicio de Impuestos Internos (SII)**

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

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

• **Dirección General de Promoción de Exportaciones - ProChile**

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

Dentro de sus principales lineamientos, destaca la promoción de una oferta exportable que ubique a nuestro país como socio estratégico confiable para la comunidad internacional en el logro de un desarrollo sostenible. Cuenta con

programas de financiamiento sectorial para la internacionalización, así como una completa oferta de materiales de apoyo a través de su Centro Digital del Conocimiento, Capacitación y Formación (Aula Virtual), programas de apoyo a la innovación, para emprendedores, pequeños y medianos empresarios que han optado por la internacionalización de sus servicios, además de organizar acciones comerciales y de promoción en Chile y el extranjero.

• **Ministerio de Hacienda**

Su principal tarea es manejar eficientemente los recursos públicos mediante un Estado moderno de cara a los ciudadanos, procurando un ambiente estable, transparente y competitivo.

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

En conjunto con el BID se dio forma al Programa de Servicios Globales de Exportación de Chile, que este año comienza su segunda fase, para desarrollar y potenciar dicho sector a través de la coordinación interinstitucional. Este programa contempla el trabajo conjunto con Sence, ProChile, Investchile, Corfo, el Ministerio de las Culturas, las Artes y

el Patrimonio y el Ministerio de Ciencia, Tecnología, Conocimiento e Innovación, con el fin de impulsar acciones y políticas que contribuyan al incremento de las exportaciones de servicios, a la atracción de inversión extranjera que potencie el desarrollo de los servicios, y por último, a facilitar vías de mejora del capital humano existente, como Champion de la Iniciativa de Talento Digital. El Comité Público Privado de Exportación de Servicios coordinado por el Programa, sesiona mensualmente y congrega, además de las entidades ya mencionadas, al Servicio de Impuestos Internos, Aduanas, Subrei, Prochile, Inapi, Banco Central de Chile, la Cámara de Comercio de Santiago, Sofofa, Chiletec, entre otros actores del ecosistema.

Además, el Sistema Integrado de Comercio Exterior de Chile (SICEX), ventanilla única de comercio exterior de Chile, se encuentra alojado en el ministerio de Hacienda.

• **Instituto Nacional de Propiedad Industrial - INAPI**

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

Colabora en la estrategia de innovación llevada a cabo por los gobiernos de Chile desde enero de 2009, desarrollando sistemas eficientes de gestión para la

utilización y protección de los derechos de propiedad, favoreciendo la innovación, el emprendimiento junto al intercambio de conocimiento con la comunidad. En lo que respecta al proceso de exportación, señalar la reciente alianza tripartita (23 de junio de 2022) entre la Cámara de Comercio de Santiago, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) e INAPI, cuyo fin es ayudar a la resolución de conflictos entre exportadores e importadores.

• **Banco Central de Chile**

Institución autónoma y técnica, regulada por la Ley Orgánica Constitucional 18.840, cuyo propósito es garantizar la estabilidad de la moneda, manteniendo una inflación baja y estable en el tiempo, y velar por la estabilidad y funcionamiento del sistema financiero, asegurando el normal funcionamiento de los pagos internos y externos.

• **Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales**

Entidad pública dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores encargada de ejecutar y coordinar la política del Gobierno en materia de relaciones económicas Internacionales, defender los intereses de Chile en foros multilaterales, negociar e implementar tratados de libre comercio, entre otras funciones.

• **CORFO**

La Corporación de Fomento de la Producción es un organismo público descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que impulsa el emprendimiento, la innovación y la

competitividad, promoviendo el desarrollo del capital humano y las capacidades tecnológicas.

SECTOR PRIVADO

• **Exportador de Servicios**

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

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

• **Banco Comercial**

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

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

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

• **Agente de Aduanas:**

Son los profesionales auxiliares de la gestión pública aduanera. Constituye una figura especial, toda vez que su rol se sitúa entre los intereses del sector público y privado. En concreto, son responsables de la correcta clasificación y valoración de las mercancías en aduana, de cara a la determinación de la carga tributaria que se debe enterar en arcas fiscales. Por otro lado, son contratados por empresas privadas y por tanto están expuestos a las leyes del mercado (tarifas competitivas), por consiguiente, deben cautelar los intereses de sus clientes. En el caso de la

exportación de servicios su rol es bastante más limitado que, en la exportación de bienes, siendo su gestión el completar y presentar el Documento Único de Salida o DUS. Cabe destacar que muchos de los servicios que se exportan lo hacen de forma complementaria a la exportación de un bien, por cuanto su asesoría y acompañamiento en procesos de estas características es relevante.

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

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





8

CASOS PRÁCTICOS



CASOS PRÁCTICOS

El proceso de internacionalización de servicios se ha consolidado como una de las rutas más relevantes para la diversificación y crecimiento de las empresas chilenas en sectores tecnológicos, creativos y de servicios especializados. A través de los casos que a continuación presentamos, se observa cómo distintas estrategias, motivaciones y contextos han configurado trayectorias de expansión hacia mercados extranjeros.

Estos ejemplos muestran que la internacionalización no responde a una fórmula única, sino que combina factores como: la búsqueda de escalabilidad frente a la limitación del mercado local, la adaptación cultural y regulatoria en países destino, el uso de redes de contacto y apoyos institucionales, y la capacidad de diferenciación y posicionamiento competitivo en ecosistemas altamente exigentes.

En conjunto, los cuatro casos permiten analizar enfoques contrastantes: la experiencia de empresas tecnológicas en Fintech y SaaS, la inserción de un estudio creativo de videojuegos en mercados globales, y las lecciones derivadas de un modelo de implantación directa en Europa. Estas experiencias enriquecen la comprensión sobre los desafíos, oportunidades y aprendizajes que enfrentan las empresas chilenas cuando deciden proyectarse internacionalmente.

Objetivos de aprendizaje:

- Comprender la diversidad de estrategias de internacionalización utilizadas por empresas chilenas de servicios en distintos sectores.
- Identificar los factores críticos de éxito y las principales barreras enfrentadas en la expansión hacia mercados internacionales.
- Analizar la importancia de la adaptación regulatoria, cultural y comercial en el proceso de inserción en nuevos países.
- Valorar el rol de las redes de contacto, apoyos institucionales y programas de softlanding como facilitadores de la internacionalización.
- Extraer aprendizajes transferibles y consejos prácticos que sirvan de guía para empresas que proyectan su expansión internacional.

1. CASO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS FINTECH: FINGO SPA

Este caso presenta la experiencia de Fingo SpA, una empresa chilena especializada en tecnología financiera, enfocada en servicios de préstamos y soluciones SaaS de crédito.

Fundada en la Región Metropolitana, Fingo opera en todo Chile y, desde hace dos años, en México. Su trayectoria sirve como ejemplo práctico para otras empresas que buscan expandir servicios financieros tecnológicos en América Latina.

La internacionalización de Fingo partió del reconocimiento de una barrera estructural: el tamaño limitado del mercado chileno. Esta restricción motivó su búsqueda de crecimiento en el extranjero. México fue seleccionado como destino prioritario por su tamaño de mercado, similitudes culturales y el dinamismo del ecosistema Fintech. La expansión no respondió a programas públicos ni a presiones regulatorias, sino a una decisión estratégica interna de escalabilidad.

Ruta de expansión y modelo de negocio

Fingo ha combinado dos estrategias de internacionalización:

- Exportación de servicios financieros con operaciones de préstamos directamente en México.
- Prospección del modelo SaaS para licenciamiento futuro de su tecnología crediticia.
- Aunque su modelo es B2B, la empresa mantiene presencia operativa directa, permitiendo adaptar su servicio a los requerimientos del mercado mexicano.

Diagnóstico y preparación previa

La empresa realizó una evaluación informal pero efectiva del entorno mexicano, reuniéndose con estudios jurídicos y empresas chilenas previamente instaladas en el país. Si bien no modificó su infraestructura tecnológica a nivel de backend, sí adaptó el frontend a estándares locales.

Diferenciación y posicionamiento

Fingo enfrentó una competencia compleja en México, distinta a la chilena en estructura y oferta. Su principal estrategia de diferenciación fue replicar su modelo de servicio de alta calidad, como ya lo hacía en Chile.

Además:

- Utilizó como prueba de concepto su alianza con Santander Chile para ganar credibilidad.
- Realizó homologación con entidades clave como el Servicio de Impuestos local, bureaus de crédito y proveedores de cumplimiento AML/KYC.
- Se apoyó en una comunidad activa de chilenos en México para conexiones, referidos y networking informal.

A pesar de no contar con certificaciones internacionales aún (como PCI DSS o ISO 27001), la empresa comprendió la necesidad futura de invertir en ellas para fortalecer su posicionamiento.

Comercialización y ventas

La desconfianza hacia soluciones extranjeras se manejó mostrando casos de éxito y utilizando una estrategia de referidos junto con fuerza de ventas local. Fingo también ajustó su estrategia a los ciclos de venta prolongados del mercado mexicano, que son al menos dos o tres veces más largos que los chilenos.

Barreras enfrentadas

El mayor desafío fue la jurisprudencia mexicana. Aunque las normativas se ven claras en papel, su aplicación en tribunales es más lenta que en Chile. Fingo ha enfrentado paralizaciones judiciales de semanas que afectan el cumplimiento de contratos.

Otros desafíos incluyen:

- Procesos burocráticos para visas (aunque no son una barrera insalvable).
- Desfase cultural en la relación con el crédito y pagos.
- Requisitos más estrictos en AML/KYC, aunque existen proveedores especializados.
- Apertura de cuentas bancarias más lenta que en Chile.

Aprendizajes y consejos

Los aprendizajes clave que Fingo comparte son:

- **Contar con un buen abogado local:** es la principal protección al entrar a un nuevo mercado.
- **Red de contactos previa:** resulta crucial para facilitar operaciones y evitar errores repetidos.
- **Expatriar a un miembro del equipo fundador:** permite comprender mejor el entorno y mantener coherencia operativa.

Como consejo para otros exportadores, Fingo sugiere:

- Visitar el país destino varias veces antes de instalarse.
- Hablar con muchos actores locales, especialmente otros chilenos.
- Enfocarse, al menos inicialmente, en mercados con marcos regulatorios similares a Chile.

Resultados

Aunque los resultados específicos son confidenciales, la operación mexicana ya representa el 20% del negocio total. La empresa se encuentra aún en una etapa temprana, pero con crecimiento sostenido y presencia validada. Trabajan con AWS, lo que les ha permitido escalar su tecnología sin fricciones técnicas mayores.

Este caso evidencia que la internacionalización exitosa en Fintech requiere más que una buena solución tecnológica. Se necesitan decisiones estratégicas claras, entendimiento legal profundo, presencia operativa en destino y redes de apoyo reales. Fingo, muestra que es posible construir una operación internacional robusta si se actúa con preparación, constancia y capacidad de adaptación.

2. CASO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS DE DESARROLLO DE VIDEOJUEGOS: OCTETO STUDIOS SPA

Este caso presenta la experiencia de Octeto Studios SpA, una empresa chilena especializada en el desarrollo y diseño de videojuegos, tanto servicios para terceros como creación de títulos propios. Fundada en la Región Metropolitana en 2012, Octeto Studios ha expandido su presencia internacional a mercados como Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, Polonia, Italia, Holanda y Japón. Su trayectoria ofrece un ejemplo práctico para empresas creativas y tecnológicas que buscan internacionalizar sus servicios hacia mercados más maduros y diversificados.

Motivación y modelo de negocio

La internacionalización de Octeto Studios surgió como respuesta a la dificultad de escalar y rentabilizar el negocio en el mercado chileno, debido a su tamaño limitado. Desde sus primeros años, la empresa identificó que debía buscar nuevas fronteras para acceder a clientes con mayores presupuestos y proyectos de mayor envergadura. Así, comenzó a participar activamente en ferias internacionales como la Game

Developers Conference GDC (2015) y a fortalecer su presencia global a través de programas y concursos de ProChile.

Los primeros destinos fueron Holanda, Alemania e Italia, a través del licenciamiento de juegos en formato html5. El primer contrato de servicios se concretó con Holanda en Game Connection (EE.UU., 2016), como parte de la delegación chilena presente en GDC/Game Connection 2016.

El modelo de internacionalización combina dos líneas de negocio:

- Servicios de diseño y desarrollo de videojuegos para terceros.
- Comercialización de videojuegos originales desarrollados por el estudio.

Diagnóstico y preparación previa

Antes de iniciar sus exportaciones, Octeto Studios contaba con una estructura limitada: su equipo de cinco personas trabajaba en otros empleos y desarrollaba videojuegos de manera esporádica. Fue el proceso de internacionalización lo que motivó al fundador a dedicarse 100% al emprendimiento.

A pesar de esta estructura inicial, la empresa poseía experiencia previa en comercio exterior gracias a la trayectoria laboral de su fundador en la industria pesquera, lo que facilitó la comprensión de los procesos exportadores, desde la planificación comercial hasta la ejecución contractual y postventa.

Para sus primeras exportaciones, Octeto Studios realizó estudios de mercado propios, identificando nichos específicos y mapeando los principales compradores de juegos html5. Además, entrevistaron a otros exportadores para comprender la oferta disponible y definir su ventaja competitiva.

Diferenciación y posicionamiento

La diferenciación de Octeto Studios se basa en dos pilares:

1. Servicios de terceros: entregar confianza a los clientes a través de un alto estándar de calidad y fidelidad gráfica, especialmente para quienes desean videojuegos asociados a sus marcas y productos.

2. Desarrollo de IP propia: creación de mundos y personajes con profundidad, atendiendo nichos desatendidos a través de una narrativa y propuesta artística destacada, como en el caso de su juego “Sky Oceans: Wings for Hire” (2024), publicado en Steam, Switch, Playstation 5 y Xbox Series.

En mercados específicos, Octeto Studios ha adaptado sus productos. Por ejemplo, para el mercado chino, debieron eliminar la iconografía de calaveras del logo, considerando las sensibilidades culturales locales.

Apoyos institucionales y redes de contacto

Octeto Studios ha recibido apoyo de diversas entidades públicas chilenas:

- **SERCOTEC:** en etapas tempranas.
- **CORFO:** en programas de desarrollo empresarial.
- **Ministerio de las Culturas (Mincap):** para financiar prototipos y desarrollo de productos.

- **ProChile:** mediante ferias internacionales, concursos sectoriales y apoyo en la ejecución de su estrategia de internacionalización.

La participación en ferias como Tokyo Game Show, GDC, Enexpro y misiones comerciales a Polonia y Taiwán ha sido clave para abrir mercados, con el respaldo de ProChile en la gestión de reuniones comerciales y la generación de agendas con actores relevantes. Las oficinas regionales y comerciales de ProChile han mantenido un seguimiento constante, ofreciendo acceso a capacitaciones, contactos y apoyo logístico.

Comercialización y ventas

La identificación de clientes se ha dado principalmente a través de la colaboración con otros estudios chilenos, quienes fomentan la asociatividad más que la competencia. Las ferias internacionales han sido fundamentales para visibilizar sus servicios y generar relaciones de confianza a largo plazo.

En cuanto a marketing, Octeto Studios combina su presencia en ferias con estrategias digitales y generación constante de contenido en redes sociales. Para sus videojuegos originales, aunque trabajan con publishers para las campañas de marketing, también participan activamente en festivales, exhibiciones y promociones.

Barreras enfrentadas

Aunque el sector digital mitiga barreras logísticas, Octeto Studios ha debido enfrentar:

- **Normativas del usuario final:** calificaciones de audiencia, adaptaciones culturales y cumplimiento de estándares.
- **Estándares técnicos cambiantes:** las exigencias de las distintas consolas impactan la viabilidad y tiempos de publicación.
- **Requerimientos de validación:** como el acceso a hardware específico para pruebas en plataformas móviles fragmentadas como Android.

No enfrentaron obstáculos significativos en términos migratorios, administrativos o contractuales, pero destacan la importancia de contar siempre con asesoría legal, laboral y tributaria para evitar problemas a futuro.

En términos culturales y comerciales, la empresa destaca que cada mercado tiene particularidades, pero que la transparencia, la formalidad contractual y la claridad en los costos son esenciales para construir relaciones de largo plazo y evitar malentendidos.

Resultados

Desde su fundación, Octeto Studios ha desarrollado más de 60 proyectos, muchos de ellos vinculados a negocios internacionales. Ha establecido relaciones duraderas con publishers, distribuidores, agencias y plataformas, expandiendo sus productos a través de ediciones físicas en retail en Europa, Norteamérica, Chile y próximamente en Asia.

Su presencia constante en ferias internacionales ha consolidado su posición como referente de la industria chilena del videojuego, generando confianza y estabilidad incluso en un contexto global desafiante para el sector. El negocio internacional ha sido el principal motor de crecimiento, permitiéndoles generar empleo, impactar positivamente en su ecosistema de colaboradores y fortalecer vínculos con la academia.

Aprendizajes y consejos

Octeto Studios destaca que su mayor aprendizaje ha sido comprender el valor de la asociatividad dentro de la industria chilena, donde la colaboración genera ventajas competitivas. Esta actitud es valorada internacionalmente y ha sido fundamental para su desarrollo.

Decisiones clave para su éxito:

- Tener un modelo comercial claro, flexible y capaz de evolucionar.
- Construir relaciones personales sólidas y mantener presencia constante en espacios relevantes para la industria.
- Entender que la confianza y la cordialidad en las relaciones comerciales son determinantes.

Si volvieran a empezar, buscarían contar desde el inicio con un equipo que compartiera plenamente los riesgos y la visión del proyecto.

Consejos para otros exportadores:

- Vincularse con comunidades de exportadores para aprender de experiencias previas.
- Contar siempre con el apoyo de ProChile como socio estratégico en la internacionalización.

Este caso evidencia que la internacionalización en la industria creativa requiere perseverancia, claridad estratégica, adaptación cultural y fortalecimiento de redes sectoriales. Octeto Studios muestra que, a través de la constancia, la colaboración y la visión de largo plazo, es posible consolidar una operación internacional sólida desde Chile hacia mercados exigentes y diversos.



3. CASO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS FINTECH: NEARWAY SPA

Este caso presenta la experiencia de Nearway SpA, una empresa chilena de base tecnológica especializada en soluciones SaaS para la digitalización de procesos y la mejora de la productividad.

Fundada en la Región de Valparaíso en 2014, Nearway ha logrado expandirse a mercados de Latinoamérica. Su experiencia sirve como ejemplo para otras empresas tecnológicas que buscan internacionalizar sus servicios desde Chile hacia la región.

Motivación y modelo de negocio

La internacionalización de Nearway, surgió de la convicción de que su plataforma podía ser útil en otros países. Desde su primera exportación en 2017, la empresa ha operado bajo un modelo B2B y B2B2B (con y sin marca blanca), enfocado en grandes empresas que requieren soluciones digitales para optimizar procesos.

Diagnóstico y preparación previa

Aunque Nearway no forma parte del sector Fintech, ha trabajado con clientes del área bancaria. Dado su perfil no regulado, la empresa no tuvo que enfrentar mayores barreras normativas. Sin embargo, ha debido cumplir con validaciones de ciberseguridad por parte de sus clientes internacionales, lo cual implicó ciertos ajustes operativos, aunque no estructurales en su infraestructura tecnológica.

Estrategias de diferenciación

La principal carta de presentación de Nearway en el extranjero ha sido su experiencia y éxito en Chile, especialmente con grandes clientes. Esta validación ha sido clave para abrir puertas en otros mercados. Aunque su solución no requirió homologaciones técnicas o financieras, la credibilidad generada por su trayectoria nacional ha sido determinante.

Apoyos institucionales y redes de contacto

Nearway ha participado en varios programas de GoGlobal, lo que le permitió comprender mejor los diferentes mercados y establecer relaciones con oficinas de ProChile. Estas redes facilitaron reuniones con clientes potenciales y recomendaciones de proveedores especializados, por ejemplo, en temas tributarios.

Durante el programa GoGlobal coejecutado por ProChile y CORFO en Colombia, Nearway logró establecer redes más sólidas y duraderas gracias a la interacción presencial. Las actividades de softlanding, facilitadas por empresas locales a través de GoGlobal, fueron fundamentales para el proceso.

Comercialización y marketing

La empresa ha utilizado diversas estrategias, como marketing digital y contratación de distribuidores locales, aunque con resultados mixtos. En el caso de México, por ejemplo, la experiencia con el distribuidor no fue exitosa. No han invertido en certificaciones internacionales como PCI DSS o ISO 27001, ya que su propuesta no lo ha requerido hasta el momento.

Desafíos enfrentados

Uno de los mayores retos ha sido la cultura empresarial en los mercados de destino. Nearway ha tenido dificultades para generar confianza en países como México y Colombia, especialmente por su tamaño y condición de empresa extranjera. En esos casos, su estrategia ha sido apoyarse en clientes que ya tenía en Chile y que también operan en esos mercados, lo que le ha permitido internacionalizarse de forma orgánica.

Otros desafíos incluyen:

- **Pagos internacionales:** inicialmente operaban con Paypal, lo que no era viable para grandes empresas.

Actualmente usan transferencia directa a cuenta en dólares.

- **Cultura de negociación:** especialmente en México, han experimentado diferencias importantes en las expectativas de cierre de negocios.
- **Limitaciones de visibilidad:** aún no cuentan con reconocimiento de marca en el exterior.
- **Facturación:** toda la facturación se realiza desde Chile en dólares, lo que ha requerido explicar y documentar este proceso a clientes extranjeros.

Resultados

Desde su primer cliente internacional en 2017, Nearway ha expandido su presencia a cinco países. Aunque la mayoría de sus ingresos aún proviene de Chile, en 2024 la facturación internacional alcanzó un 10% del total.

Gracias a su arquitectura en la nube con AWS, Nearway ha podido escalar su tecnología de manera segura y confiable, lo que ha sido una ventaja fundamental en todos los mercados donde opera.

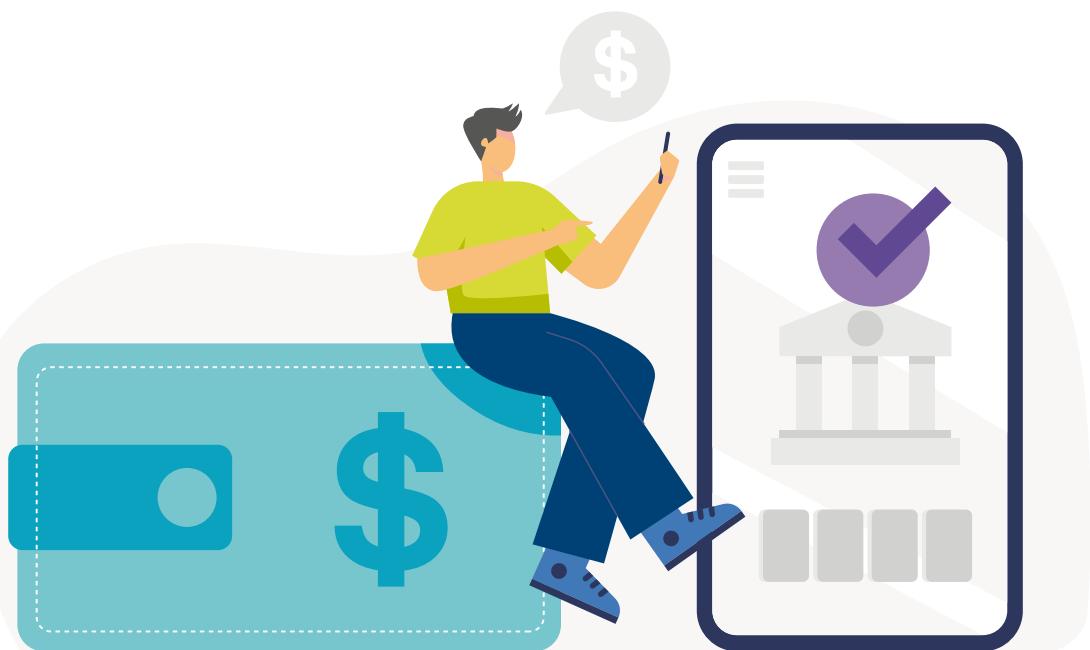
Aprendizajes y consejos

Nearway reconoce que su expansión ha sido más efectiva cuando ha partido desde relaciones ya existentes con clientes en Chile. En el mundo B2B, consideran que la confianza previa es clave, especialmente en mercados donde es difícil cerrar negocios sin presencia física o reputación local.

Algunos de sus consejos son:

- **Tener presencia local o un distribuidor bien seleccionado** puede marcar la diferencia en mercados grandes.
- **Contar con una cuenta en dólares y comprender los aspectos básicos de facturación internacional** es esencial para evitar retrasos o malentendidos con clientes.
- **Los husos horarios y feriados locales** deben ser considerados desde el inicio, para ofrecer un servicio que se perciba como realmente internacional.

Este caso demuestra que la internacionalización de soluciones tecnológicas desde Chile es posible con una propuesta de valor sólida, el respaldo de clientes existentes y la capacidad de adaptarse a culturas empresariales diversas. Nearway muestra que, incluso sin una estrategia basada en regulaciones o certificaciones internacionales, una empresa puede crecer en nuevos mercados si aprende del camino recorrido, se apoya en instituciones clave y actúa con visión regional.



4. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA DE SERVICIOS: MODELO VÍA IMPLANTACIÓN EN EL MERCADO OBJETIVO. EXPERIENCIA DE LA OFICINA COMERCIAL DE MADRID, ESPAÑA.

Este caso expone un proceso exitoso de internacionalización de empresas chilenas del sector servicios hacia el mercado español, extraído del estudio oficial elaborado por la Oficina Comercial de ProChile Madrid. El análisis se construye a partir del acompañamiento a más de 60 empresas tecnológicas que, en su mayoría, lograron instalar operaciones, validar soluciones o abrir canales comerciales en Europa. A partir de esta experiencia, se identifican aprendizajes, errores comunes, estrategias replicables y condiciones necesarias para que nuevas empresas puedan seguir esta ruta.

La internacionalización no es una acción puntual, sino un viaje estratégico del exportador. Este proceso parte desde el contacto inicial con la Oficina Regional de ProChile en Chile, continúa con el vínculo con una Oficina Comercial de ProChile en el exterior (caso ejemplo, en Madrid), y culmina con el ingreso y posicionamiento efectivo en el mercado objetivo. En este camino, se destacan cinco pasos clave para una expansión exitosa:

- 1. Definir el grado de diferenciación del servicio:** no basta con tener un servicio funcional, sino que debe aportar un valor agregado claro respecto de lo que ya existe en el destino.
- 2. Conocer el mercado objetivo:** comprender las particularidades institucionales, económicas, normativas y culturales del nuevo entorno es esencial.
- 3. Aprender de experiencias anteriores:** observar patrones comunes en empresas chilenas ya instaladas ayuda a evitar errores y replicar buenas prácticas.
- 4. Realizar un autodiagnóstico exportador:** analizar la preparación interna de la empresa en cuanto a capacidades, madurez, recursos y foco estratégico.
- 5. Formular un plan operativo concreto:** el éxito requiere una hoja de ruta realista, con acciones, plazos y responsables definidos.

El caso emblemático es el de una empresa chilena de desarrollo de software, con más de 10 años de experiencia y presencia en el sector público y privado. Su ruta comenzó con una misión comercial a Perú, donde concretó su primer cliente extranjero. Luego accedió al programa GoGlobal, coejecutado por ProChile y

CORFO, lo que le permitió consolidar operaciones en Colombia y México, participar en licitaciones, obtener certificaciones y ganar contratos con instituciones públicas. Este recorrido le permitió acumular madurez exportadora suficiente para dar el salto a Europa, escogiendo España como punto de entrada por razones culturales, logísticas y estratégicas.

Una vez en contacto con ProChile, se evaluó si la empresa tenía una estrategia definida. Si no la tenía, se la derivaba a programas de apoyo. Si la tenía, se diseñaba un plan de acción a medida que incluía identificación de oportunidades, acompañamiento personalizado y vinculación con sectores prioritarios.

La experiencia acumulada por ProChile en el apoyo a empresas chilenas de servicios ha demostrado que las decisiones estratégicas previas a la internacionalización son tan importantes como las inversiones mismas. Existen al menos diez factores que deben evaluarse en profundidad antes de ingresar a otro mercado:

1. Modo de exportación: la mayoría de las empresas chilenas define correctamente su vía de entrada, optando por representación directa, alianzas estratégicas o uso de plataformas de expansión. La presencia física, aunque costosa, ha mostrado mejores resultados en servicios tecnológicos por su impacto en el cumplimiento regulatorio, la cercanía con el cliente y la generación de confianza.

2. Carácter exportador: un factor clave es la experiencia internacional previa. Las empresas que han pasado por mercados como Perú, Colombia o México llegan mejor preparadas. En cambio, la falta de vocación exportadora o de trayectoria internacional representa una debilidad estructural, especialmente cuando el equipo fundador no ha enfrentado contextos regulatorios y culturales diversos.

3. Softlanding: más allá del apoyo de ProChile, muchas ciudades españolas ofrecen programas públicos, hubs, subsidios y redes de aceleración para facilitar el aterrizaje de empresas extranjeras. Estas iniciativas, si se aprovechan adecuadamente, permiten reducir los costos iniciales, generar redes de confianza y validar el modelo de negocio en destino. Sin embargo, muchas empresas chilenas aún desconocen o subutilizan estas oportunidades.

4. Estudios de mercado previos: aunque su elaboración es costosa, contar con análisis específicos del entorno español es una fortaleza. Permiten ajustar la propuesta de valor, anticipar barreras normativas y entender al cliente objetivo.

5. Selección territorial: muchas decisiones de localización responden a razones personales o percepciones individuales, más que a estrategias informadas. La recomendación es elaborar un plan técnico que defina con claridad qué ciudad o región española se prioriza y por qué (por

cercanía con clientes, especialización sectorial, costos operativos, entre otros).

6. Capacidad operativa: varias empresas presentan limitaciones en su estructura interna para sostener operaciones directamente en España. Falta de personal local, desconocimiento normativo o dependencia excesiva de la casa matriz son obstáculos frecuentes. La capacidad de ejecutar ventas, soporte o implementación en el destino debe analizarse críticamente.

7. Marketing internacional: se observa escasa preparación en posicionamiento comercial frente a competidores locales. La comunicación de la propuesta de valor, la participación en eventos sectoriales y el conocimiento de canales digitales especializados son aún débiles en muchas empresas chilenas.

8. Validación comercial en el extranjero: la mayoría de las soluciones no cuenta con casos de éxito o pilotos fuera de Chile, lo que dificulta su credibilidad frente a clientes españoles. La validación previa en terceros mercados o incluso a través de alianzas locales puede marcar la diferencia.

9. Presencia comercial previa: la ausencia de contactos, clientes o socios limita el ingreso y encarece los tiempos de instalación. Iniciar con agendas comerciales previas, misiones exploratorias o vinculación institucional es fundamental para reducir el riesgo de entrada.

10. Adaptación normativa y cultural:

muchos servicios no están completamente ajustados a los marcos legales, culturales o de consumo. Desde el lenguaje técnico hasta el modelo de negocio, los ajustes deben ser sustantivos y no cosméticos. El desconocimiento de normas sectoriales o certificaciones locales ha sido causa de rechazo en varias oportunidades.

En este contexto, resulta clave comprender qué se entiende por softlanding. El término hace referencia al conjunto de estrategias, apoyos y condiciones que permiten a una empresa extranjera instalarse de manera efectiva y sostenida en un nuevo mercado. No se trata únicamente de aspectos logísticos o de trámites iniciales, sino de un proceso más amplio que incluye el aprendizaje del entorno, la validación de la oferta, la adaptación de la propuesta de valor y el posicionamiento frente a actores locales.

Por lo tanto, el softlanding no debe ser interpretado como una simple lista de gestiones administrativas para operar en destino. Más bien, debe asumirse como una estrategia integral que combine cuatro dimensiones clave:

- **Aprendizaje:** implica adquirir un conocimiento profundo del nuevo mercado, su regulación, cultura empresarial, comportamiento del consumidor y dinámica sectorial. Esta fase ayuda a evitar errores frecuentes y ajustar el enfoque de forma informada.

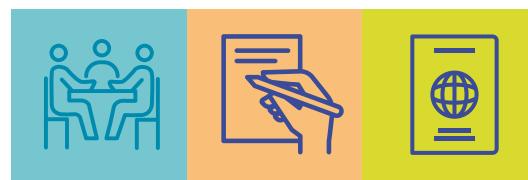
- **Validación:** consiste en testear la solución chilena en condiciones reales de uso, con potenciales clientes o socios, antes de escalar la operación. Permite comprobar si existe una demanda efectiva y si el modelo propuesto es viable.
- **Adaptación:** abarca la adecuación del producto o servicio a las exigencias del mercado objetivo, incluyendo normas técnicas, marcos legales, prácticas culturales y expectativas de calidad.
- **Posicionamiento:** se refiere al acceso a redes, aceleradoras, hubs tecnológicos, asociaciones empresariales y otros espacios clave que aumentan la visibilidad, credibilidad y conexiones estratégicas de la empresa en el nuevo entorno.

Diseñar esta fase con una lógica estratégica y no como un simple “checklist” operativo permite a las empresas chilenas maximizar las posibilidades de éxito en su proceso de internacionalización. Un softlanding bien estructurado no solo facilita la

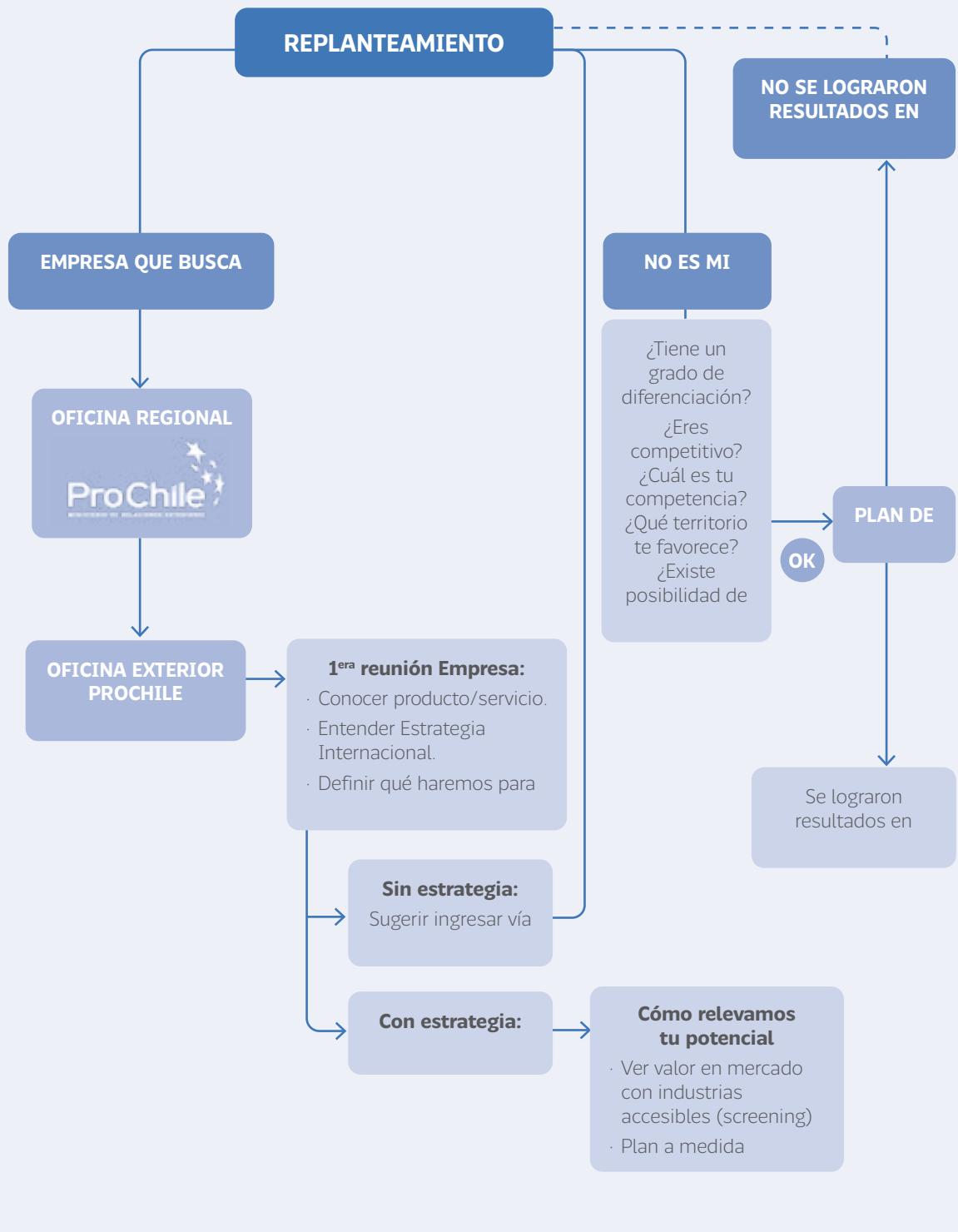
entrada a diferentes mercados, sino que fortalece la sostenibilidad y escalabilidad del negocio en el mediano y largo plazo.

Finalmente, el estudio destaca que sectores donde Chile tiene mayor reconocimiento en España, como minería, agroindustria, pesca, forestal o turismo, pueden servir de plataforma de entrada. También emergen sectores con fuerte desarrollo tecnológico en Chile como Fintech, logística, movilidad, ClimaTech, y servicios alimentarios, los cuales enfrentan desafíos similares en ambos países (como la sequía o la eficiencia energética). La clave está en comunicar una propuesta de valor clara y diferenciadora, que demuestre experiencia, ajuste normativo, y viabilidad técnica y comercial.

En este caso, ilustra que la internacionalización de servicios es viable cuando se alinean tres componentes: una lectura honesta de las fortalezas internas, un entendimiento estratégico del mercado objetivo y el uso de herramientas adecuadas para reducir riesgos e incrementar impacto.



Viaje del usuario desde que se presenta en una oficina regional, hasta una oficina comercial en mercado objetivo.







ANEXO 1: Resolución 1931 y listado de servicios calificados como exportación

https://www.aduana.cl/aduana/site/docs/20181216/20181216222609/resolucion_exenta_n_1931_de_16_05_2024_de_la_directora_nacional_de_aduanas_s_.pdf



Formularios SII: 3600, 3601, 2117

Procedimiento para Solicitar la Devolución de IVA Exportador

Este anexo explica de manera detallada y simplificada los pasos que debe seguir un exportador para solicitar la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el portal del Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile.

1. Declaración del IVA mensual (Formulario 29)

El primer paso es presentar la declaración mensual de IVA mediante el Formulario 29 (F29), correspondiente al mes en que se realizó la exportación.

En caso de no existir una propuesta de declaración automática por parte del SII, el contribuyente deberá ingresar manualmente los datos en el formulario.



Declaración de Formulario 29 (F29)

INGRESO DE DECLARACIÓN MENSUAL Y PAGO DE IMPUESTOS EN FORMULARIO 29
Período Tributario 2024.04

PERÍODO TRIBUTARIO	ROL UNICO TRIBUTARIO	FOLIO
19 04 2024	3 2024114-4	7

1. Apellido Paterno o Razón Social	2. Apellido Materno	3. Nombre
VALDÉS	GONZALEZ	PAOLA VALENTINA

DÉBITOS y VENTAS							
21. Abonos al Débito por I.P.C. Ley 10.198	103	736	Bien	716	Ventas	746	717

CRÉDITOS Y COMPRAS						
33. Crédito por Impuesto IVA, 10% (I.L. 102), de 10/1, inc. Tº (Ley N° 20.102)	707					

RETENCIÓNES								
40. Retención Impuesto Unido a los comercios, según Art. 14 N° 1 L.R.	736	736	Declaración An. IP Ley 10.040/2013	736	Declaración Ley 10.44-079/07	736	Impuesto Unido 20%	736
41. Retención de impuesto con base del 10.75% sobre los rendimientos del Art. 42 N° 2, según Art. 74 N° 2 L.R.	736							
47. Retención aplicable a las compras realizadas en cumplimiento de servicios adquiridos a través de red con efectos del N° 3000 artículo 17 de la L.R. (Art. 17).	736							
73. Crédito Impuesto IVA, Ley 21.001	736	737	736	736	736	736		
75. Crédito Correlativo, Ley 10.010/10	736	736	736	736	736	736		
133. Crédito por Excedentes Brutos Fiscales	736	Mensual- mes actual	736	Total Crédito	736			
134. Retención I.P.C. 2013	736							
136. Remanente Crédito por I.V.A. (Ley 20.102)	736							

Declaro, bajo juramento que la información establecida en este documento es la expresión real de la verdad, lo que será trasladado al Formulario de Declaración y Pago de IVA, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

Si poseo otra información no contemplada anteriormente, debe considerar que usted es el responsable de incluirla en su Declaración de IVA.

Por lo cual, si desea modificar y/o ver el Formulario N°29 en detalle, favor [consultar aquí](#).

Botones de acción:

- Salir
- Enviar Declaración
- Guardar Formulario
- Limpiar Formulario

Upload

2. Acceso a la plataforma de solicitud

Una vez presentada la declaración F29, el contribuyente puede iniciar el proceso de solicitud de devolución del IVA exportador.

Para ello, debe ingresar a la página oficial del SII:

<https://www.sii.cl>

Dentro del sitio, seleccione el menú “Servicios online” y luego debe dirigirse a la sección “Impuestos Mensuales”, y seleccionar la opción “Solicitud de Devoluciones”.



SII:





3. Selección de solicitud correspondiente

Estando en la sección de Solicitud de devoluciones, se debe hacer clic en “Solicitud Devolución IVA Exportador (F3600)”.

A continuación, el sistema mostrará las siguientes opciones:

Enviar Declaraciones Juradas

Solicitar Devolución F3600

Consultar Estado de las Declaraciones Juradas

Consultar Estado F3600

Corregir o Rectificar Declaraciones Juradas

Corregir o Rectificar F3600”

4. Llenado obligatorio de la Declaración Jurada F3601

El primer paso es completar y enviar la Declaración Jurada F3601.

Esta declaración es obligatoria tanto para exportadores de bienes como de **servicios**, y tiene como finalidad informar al SII que el contribuyente cumple con las condiciones necesarias para solicitar la devolución del IVA.

¿Dónde se encuentra la F3601?

- Ingresar al sitio del SII: www.sii.cl
- Dirigirse a: Servicios online > Impuestos Mensuales > Solicitud de Devoluciones > Solicitud Devolución IVA Exportador (F3600)
- Iniciar sesión con RUT y clave tributaria (clave del SII)
- Enviar Declaraciones Juradas



5. Solicitud de devolución (Formulario F3600)

Una vez enviado el F3601, el contribuyente puede continuar con la Solicitud de Devolución, en la opción Solicitar Devolución F3600.

Este formulario permite ingresar el monto solicitado en devolución, el período correspondiente, y otros antecedentes requeridos por el SII.

Recomendación adicional

En la misma plataforma donde se presenta la solicitud (ver Punto 3), el SII pone a disposición del usuario una Guía de Ayuda que puede ser consultada en “Material de Ayuda” > “Mas Información” que se encuentra en la parte inferior

Este material explica en detalle cada uno de los formularios y requisitos necesarios.

Requisitos clave para el proceso:

- Haber declarado correctamente el IVA del mes (F29).
- Contar con clave tributaria del SII.
- Completar la Declaración Jurada F3601 antes de solicitar la devolución.
- Realizar todo el trámite en línea desde la plataforma del SII.



ANEXO 2:

Resolución exenta 1.198

VENTAS Y SERVICIOS – ART. 12 LETRA E N° 16), ART. 25 Y ART. 36 – DECRETO SUPREMO N° 348 DE 1975, DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA – RENTA – ACTUAL LEY SOBRE IMPUESTO A LA – ART. 59

(ORD. N° 1198 DE 24.06.2020).

**VENTAS Y SERVICIOS – ART. 12 LETRA E N° 16), ART. 25 Y ART. 36 – DECRETO SUPREMO N° 348 DE 1975, DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA – RENTA – ACTUAL LEY SOBRE IMPUESTO A LA – ART. 59
(ORD. N° 1198 DE 24.06.2020).**

Consultas relativas a la exportación de servicios.

Se le indistinto a una Sociedad un procedimiento sobre la documentación que respalda operaciones asociadas a servicios exportables para la imputación del impuesto al Valor Agregado y las devoluciones de IVA exportador y documentación asociada a los servicios sujetos del artículo N° 39 de la Ley sobre Impuesto a la Renta.

I ANTecedentes

De acuerdo a su presentación, se formulan las siguientes consultas:

- 1) En caso de una exportación de servicios transfronteriza documentada con fármacos de exportación, en qué los débitos se imputan a los créditos, sin que se solicite devolución de IVA exportador. Para imputar los débitos a los créditos, ¿es requisito por parte del Servicio la emisión del documento anexo Documento Único de Salida (DUS)? En otras palabras, en una situación de fiscalización, ¿se solicitará el DUS para la imputación de los débitos a los créditos?
- 2) Exportaciones prestadas y consumidas íntegramente en el exterior, en caso que la exportación cumpla con los requisitos establecidos en la Ley sobre Impuesto a las VENTAS Y SERVICIOS (LVS), para recuperar como créditos los impuestos incobrados en el proceso de IVA exportador. Para solicitar la devolución del IVA, ¿es requisito la emisión del DUS como lo establece el Decreto N° 348/MP? Esta consulta se sustenta en el hecho que la exportación no incluye el componente transfronterizo y, por ende, al Servicio Nacional de Aduanas no calificará el servicio como exportación, imposibilitando la emisión del DUS.
- 3) El artículo N° 39 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR) establece la exención del impuesto adicional a las sumas pagadas al exterior por trabajos y servicios de ingeniería o técnicos, en el caso de servicios exportables, siempre que el Servicio Nacional de Aduanas califique dichos servicios como exportación. En tales casos, ¿qué tipo de documentación se exige para probar que los servicios sujetos a mencionadas sumas para realizar la exportación? (Diferencia entre el costo de exportación).

II ANÁLISIS

En relación con las consultas formuladas, se informa lo siguiente:

- 1) Emisión del DUS en el proceso de imputación de débitos fiscales a los créditos fiscales. Sobre el particular, el artículo 36 de la LVS establece que los exportadores tendrán derecho a recuperar el IVA que se les hubiere recargado al adquirir bienes o utilizar servicios, destinados a su actividad de exportación; incluye el pago por la importación de bienes con el mismo objeto. Agrega, que, para determinar la procedencia del impuesto a recuperar, se aplicarán las normas del artículo 23, es decir, que el crédito a recuperar se encuentre integrado en las respectivas facturas que acrediten sus adquisiciones, o pagado según las vías ordinaria de ingreso en el caso de sus importaciones, y que dichos documentos se encuentren registrados. Si inciso tercero dispone que los exportadores que realicen operaciones gravadas con IVA podrán deducir el impuesto a que se someta el acto principal de este artículo, en la forma y condiciones que establece el párrafo 6º del Título II de la LIR, para la imputación del crédito fiscal. En caso que no tenga uso de este derecho, deberá obtener su asistencia en la forma y plazo que establece el Decreto Supremo N° 348 de 1975, del Ministerio de Economía.

Finalmente, el inciso cuarto establece que los transportistas internacionales gozarán respecto de sus operaciones del mismo tratamiento indicado en los incisos anteriores, al igual que aquéllos



que prestan servicios a personas sin domicilio ni residencia en el país, que sean calificados como exportación de conformidad con el N° 16), letra E, del artículo 12.

Como puede apreciarse, el artículo 16 de la LIVS no establece ningún requisito adicional a los señalados en el párrafo 6º, del Título II del mismo cuerpo legal, para que los exportadores de bienes y servicios que realizan operaciones gravadas puedan deducir del débito fiscal el crédito fiscal soportado en las respectivas facturas (que acrediten sus adquisiciones o servicios recibidos) o el pagado en los comprobantes de ingresos en el caso de las importaciones, destinados a su actividad de exportación.

Tampoco se ha instruido, a través de resoluciones, circulares u otro pronunciamiento formal¹, que para esos fines (imputar el crédito al débito fiscal del período) los exportadores deban presentar una DUS o DUSSI ante el Servicio Nacional de Aduanas.

Distinta es la situación si el contribuyente solicita el recibo del o la devolución del crédito fiscal soportado para su actividad de exportación, mediante el procedimiento establecido en el Decreto Supremo N° 348 de 1975 por cuanto este Servicio, a través de las Resoluciones Ex. N° 7 de 2008, sobre procedimiento de devolución de IVA exportador de servicios calificados como exportación, y N° 208 de 2009, sobre actualización del procedimiento de solicitud de devolución de IVA exportador de bienes y servicio², ha exigido para autorizar la devolución, entre otros requisitos, que el exportador haya presentado una DUS o DUSSI, según corresponda.

En el caso particular de los exportadores de servicios, el N° 2 de la Res. Ex. N° 7 de 2008, determina los antecedentes que los contribuyentes deberán mantener a disposición del Servicio, cuando éste lo requiera, dentro de los cuales no se encuentra la DUS.

Así las cosas, para fines de determinar la procedencia del crédito fiscal imputado contra el débito del período, se debe solicitar a los exportadores de servicios que acrediten, con todos los medios de que dispongan, la prestación efectiva del servicio, en cuanto a su existencia real, con toda la documentación y registros que dan cuenta de la operación, al igual o de forma similar a como se establece en el N° 2 de la Resolución Ex. N° 7 de 2008, sin exigir – hasta el momento, al menos – las referidas declaraciones.

2) Emisión de DUS en el proceso de devolución de IVA exportador

La consulta se sustenta en el hecho que la exportación no incluye el componente transfronterizo y, por ende, el Servicio Nacional de Aduanas no califica el servicio como exportación, imposibilitando la emisión de DUS.

Sobre el particular, tratándose de servicios prestados y utilizados íntegramente en el extranjero, no se requiere de la tramitación de una DUS o DUSSI ante el Servicio Nacional de Aduanas.

Los prestadores de este tipo de servicios, deberán registrarse en el Servicio de Impuestos Internos y acreditar la procedencia del beneficio, según lo dispuesto en la ley y de acuerdo al procedimiento e instrucciones impartidas mediante la Resolución Ex. N° 81 de 2019 y Circular N° 50 de 2017, de este Servicio.

3) Exención de impuesto adicional por sumas pagadas al exterior por trabajos y servicios de ingeniería o técnicos en el caso de servicios exportables.

El párrafo segundo del N° 1 del inciso cuarto del artículo 59 de la LIR establece una exención de impuesto adicional (IA) sobre las sumas pagadas al exterior por trabajos y servicios de ingeniería o técnicos, condicionando su procedencia al cumplimiento de los siguientes requisitos:

- (i) Los servicios deben guardar estricta relación con la exportación de servicios producidos en el país;
- (ii) El SNA debe haber calificado los servicios como exportación, de acuerdo a lo establecido en el N° 16 de la letra H del artículo 12 de la LIVS.

¹ El Oficio N° 1985 de 2019, señala que no es necesaria la entrega de la presentación de una DUS o DUSSI, porque el servicio destinado para Aduanas se encuentra listado de forma.

² Las instrucciones fueron impartidas a través de la Circular N° 5 de 2008 y Circular N° 73 de 2009, respectivamente.



Sobre esta materia, este Servicio emitió la Circular N° 62 de 1997 y la Resolución N° 2055 de 1999, instructivos que incluyen distintos antecedentes para poder respaldar las operaciones realizadas. A modo de ejemplo: facturas o documento válido para el emisor en el país de origen por las asesorías técnicas con indicación del servicio recibido; comprobantes contables o Libro Mayor; otros registros en que conste la contabilización de cada una de las facturas por asesorías técnicas, asimismo los registros del pago de dichas facturas; declamaciones de exportación; contratos por las asesorías técnicas, entre otros.

Este Servicio ha interpretado que las asesorías técnicas constituyen una prestación profesional o técnica que una persona o entidad concedora de una ciencia o técnica presta a través de un consejo, informe o pliego⁷, por lo que estos también pueden servir como medios de prueba.

Es fundamental establecer la vinculación directa de la asesoría técnica con el servicio de exportación, lo cual se debe acreditar con todo medio de prueba, no existiendo un listado limitado de documentos con los cuales sea posible acreditar lo anterior.

Respecto de si los servicios de ingeniería o técnicos deben formar parte del costo del servicio exportable, este Servicio ha interpretado⁸ que, para constituir costo, es menester que los trabajos de ingeniería o técnicos sean indispensables para la producción del servicio que en definitiva se exporte.

En caso de no calificar como costo, deberá analizarse el servicio de ingeniería o técnico a la luz de lo establecido en el artículo 31 de la LIR, para determinar si califica como un gasto necesario para producir la renta.

III CONCLUSIÓN

Conforme lo expuesto precedentemente, se concluye que:

- 1) La imputación de los débitos fiscales a los créditos fiscales no exige requisitos adicionales a los señalados en el párrafo 6º, del Título II de la LIVS, para que los exportadores de bienes y servicios que realizan operaciones gravadas puedan deducir del débito fiscal el crédito fiscal soportado en las respectivas facturas.
- 2) Sobre la devolución de IVA exportador, tratándose de servicios prestados y utilizados íntegramente en el extranjero, cuando no se requiere de la tramitación de una DUS o DUSSI ante el Servicio Nacional de Aduanas, los prestadores de este tipo de servicio deberán registrarse en el Servicio de Impuestos Internos.
- 3) Respecto de qué tipo de documentación se requiere para acreditar que los servicios de ingeniería o técnicos constituyen insumos para realizar la exportación, estos principalmente son los registros contables y los documentos que respaldan las operaciones, desde el desarrollo hasta la exportación del servicio, pero no existe limitación en cuanto a los medios de prueba aplicables.

En relación a si los servicios de ingeniería o técnicos deben formar parte del costo de la exportación, procederá cuando dichos servicios sean indispensables para la producción del servicio que en definitiva se exporte, o bien, podrán formar parte de los gastos del ejercicio, si se cumple con los requisitos del artículo N° 31 de la LIR.

Saluda a usted,

FERNANDO BARRAZA LUENGO
DIRECTOR

Oficio N° 1158 del 24-06-2020
Subdirección Normativa
Depto. de Impuesto Directos

⁷ Oficio 2998 de 2000

⁸ Oficio 775 de 1990



ANEXO 3: Formulario 2.117.

La petición administrativa hoy solo se realiza de manera online y se encuentra en la página Web del SII, en:

https://www.sii.cl/servicios_online/1037-1140.html



The screenshot shows the SII online services portal. On the left, there is a sidebar with various service links. The main content area has a heading 'IMPORTANTE' with a note about avoiding duplicate requests. Below this are four buttons: 'Peticiones Administrativas' (highlighted with a red oval), 'Solicitudes de Bienes Raíces', 'Consultas, Felicitaciones y Reclamos', and 'Solicitudes de Reses Móviles de Alto Valor'. Below these buttons are two boxes: 'PREGUNTAS FRECUENTES' with an icon of a person thinking, and 'GUÍAS DE AYUDA' with an icon of a person holding a book. The 'Peticiones Administrativas' button is the primary focus, indicating where to click to access the form.

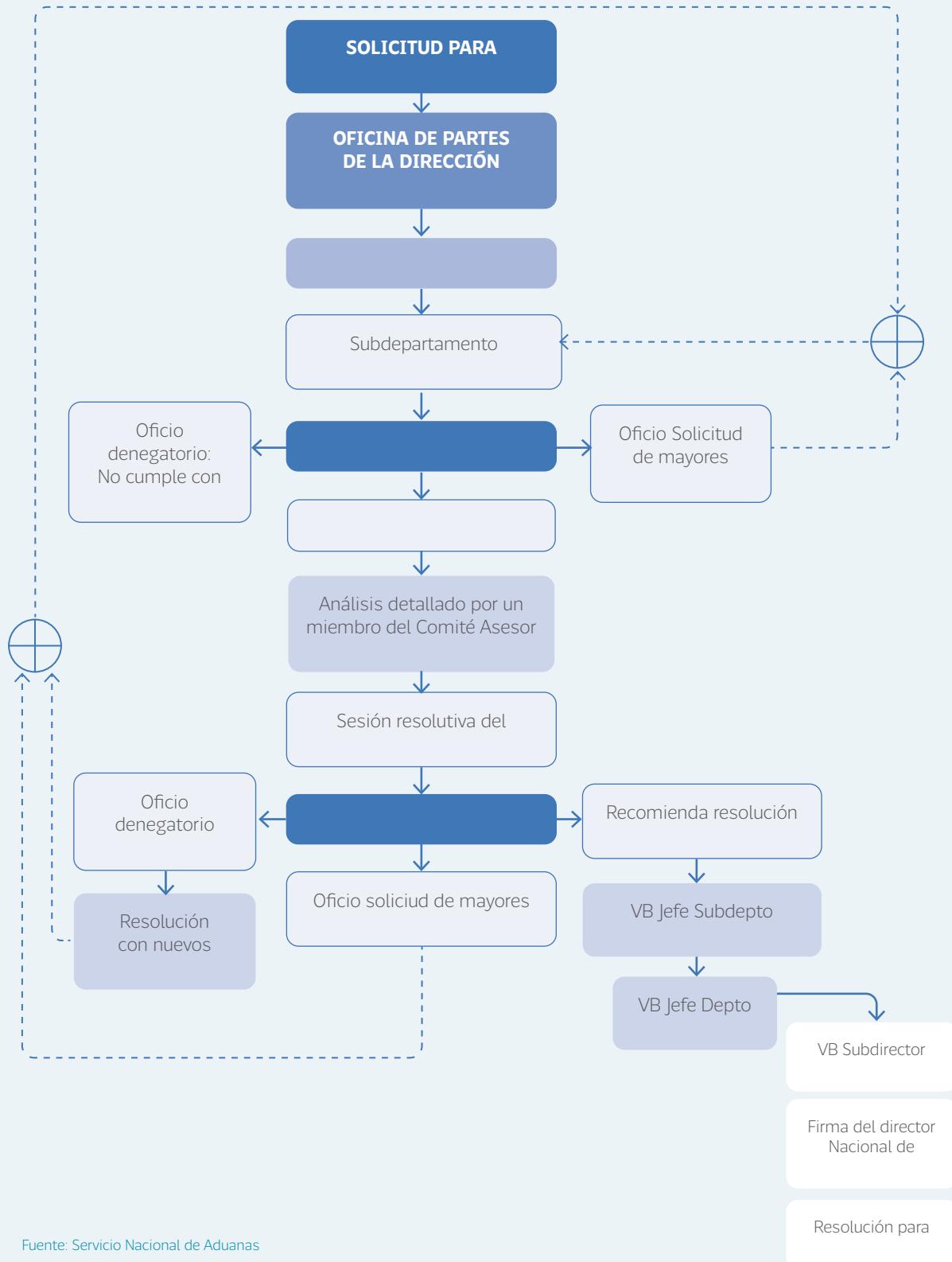


Se desplegará la siguiente pantalla en la cual podrá hacer la Petición:



ANEXO 4:

Tramitación en aduana de una resolución para exportar servicios



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas



ANEXO 5:

Convenios tributarios internacionales

País	Texto	Autoridad Competente	Fecha de Aplicación en Chile
Argentina	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2017
Australia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2014
Austria	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2016
Bélgica	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2011
Brasil	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2004
Canadá	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2000
China	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2017
Colombia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2010
Corea	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2004



País	Texto	Autoridad Competente	Fecha de Aplicación en Chile
Croacia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2005
Dinamarca	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2005
Ecuador	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2004
Emiratos Árabes Unidos	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2023
España	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2004
Estados Unidos de América	Español	Ministro de Hacienda	01.01.2024 *vigencia desde 19.12.2023
Francia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2007
India	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2023
Irlanda	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2009
Italia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2017



País	Texto	Autoridad Competente	Fecha de Aplicación en Chile
Japón	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2017
Malasia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2009
México	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2000
Noruega	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2004
Nueva Zelanda	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2007
Países Bajos	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2023
Paraguay	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2009
Perú Convenio, Protocolo y Protocolo modificadorio	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2004
Polonia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2004
Portugal	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2009



País	Texto	Autoridad Competente	Fecha de Aplicación en Chile
Reino Unido	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2005
República Checa	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2017
Rusia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2013
Sudáfrica	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2017
Suecia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2006
Suiza	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2011
Tailandia	Español	Ministro de Hacienda y Director SII Ministro de Hacienda y Director SII Minister of Finance and Commissioner SII	01.01.2011
Uruguay	Español	Ministro de Hacienda y Director SII	01.01.2019

Fuente: https://www.sii.cl/normativa_legislacion/convenios_internacionales.html#1



GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS): El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios o AGCS es un tratado internacional de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que entró en vigor en enero de 1995 como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

Impuesto adicional (IA): El impuesto adicional afecta a las personas naturales o jurídicas, sin domicilio ni residencia en el país, por las rentas de fuente chilena que obtienen en un determinado periodo.

Impuesto Global Complementario (IGC): El Impuesto Global Complementario es un impuesto progresivo, es decir, grava las rentas de las personas, a mayor renta, mayor tasa de impuesto. Y, es global, ya que grava todas las rentas de las personas, sean que provengan de su actividad personal, empresarial, de rentas presuntas, etc.

Impuesto de primera categoría (IDPC): El Impuesto de Primera Categoría grava las rentas provenientes del capital, entre otras, por las empresas comerciales, industriales, mineras, servicios, etc.

Impuesto a la Renta: El Impuesto sobre la Renta contemplado en el Decreto Ley N° 824 (Ley de la Renta) es un impuesto directo sobre el ingreso y afecta toda persona domiciliada o residente en Chile sobre sus rentas de cualquier origen, sea que la fuente de entradas esté situada dentro del país o fuera de él, y a las personas no residentes en Chile sobre sus rentas cuya fuente esté dentro del país.

Impuesto al Valor Agregado (IVA): El Impuesto al Valor Agregado (IVA) está contemplado en el Decreto Ley N° 825 sobre Impuesto a las Ventas y Servicios (Ley del IVA), que regula el Impuesto al Valor Agregado, pero que también regula el Impuesto Adicional a ciertos productos (llamado Impuesto al Lujo), el Impuesto Adicional a las Bebidas alcohólicas, analcohólicas y productos similares y otros impuestos específicos.

En particular, el IVA es el principal impuesto al consumo en Chile y grava con tasa de 19% las ventas de bienes corporales muebles y ciertos tipos de actividades de la industria, el comercio o los servicios en que predomine el elemento capital por sobre el elemento trabajo personal.

Organización Mundial de Comercio (OMC): Organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su sede está en Ginebra, Suiza y fue establecida el 1 de enero de 1995 al finalizar las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94). Actualmente tiene 167 países miembros, que representan el 98% del comercio mundial.

Tratados de doble tributación (TDT): Instrumentos jurídicos internacionales suscritos entre dos Estados que tienen por finalidad eliminar o aminorar la doble tributación internacional. Es decir, evitar que se grave dos veces el mismo impuesto a la renta en dos territorios distintos.

Tratados de Libre Comercio (TLC): Un TLC es un acuerdo comercial vinculante de gobiernos que suscriben dos o más países para liberalizar el comercio entre los países signatarios. Pueden incluir variadas materias, tales como: comercio de mercancías, comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, entre otras.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Chile. (s.f.). *Balanza de pagos*. Recuperado el 23 de junio de 2025, de <https://www.bcentral.cl>
- Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2015). *Central Product Classification (CPC)*, Versión 2.1. United Nations Statistics Division. Recuperado de <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Econ/cpc>
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (1991). *W/120: Services Sectoral Classification List*. Recuperado de https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/mtn_gns_w_120_e.doc
- Piña González, J. (2021). *Manual para el exportador de servicios: Aspectos regulatorios y tributarios* (3.^a ed.). Cámara de Comercio de Santiago. https://www.ccs.cl/wpcontent/uploads/2021/04/manual_exportacion_servicios_CCS_WEB-27-abril-1.pdf
- ProChile. (2023). *Exporta paso a paso – Servicios*. Capacitación y Formación - SIEX. <https://cdc.prochile.cl/documento/exporta-paso-a-paso-servicios/>
- Servicio de Impuestos Internos. (s.f.). *Servicio de Impuestos Internos*. <https://www.sii.cl>
- Servicio Nacional de Aduanas. (2024). *Resolución Exenta N° 1931 de 2024: Establece requisitos y procedimiento para calificación de servicios como exportación*. Recuperado de <https://www.aduana.cl>
- Servicio Nacional de Aduanas. (s.f.). *Servicio Nacional de Aduanas*. <https://www.aduana.cl>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales (SUBREI) & Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile (IEI). (2021). *Manual de exportación de servicios y aprovechamiento de tratados de libre comercio*(1^aed.).
<https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/manual-exportaci%C3%B3n-de-servicios-2021>
- SUBREI & Instituto de Estudios Internacionales (IEI). (2021). *Exportación de servicios desde Chile: Diagnóstico y propuestas de política pública*. Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile.



MANUAL de **EXPORTACIÓN** de SERVICIOS



CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN EXPORTADORA
SERVICIOS INTEGRADOS PARA LA EXPORTACIÓN
DIRECCIÓN DESARROLLO ESTRÁTÉGICO