

INFORME
COMITÉ TÉCNICO PÚBLICO PRIVADO DE
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS

2017



Chile
MUNDO
DE SERVICIOS

Escuchar. **Pensar.** Actuar.

Contenido

Introducción

1. Chile en el comercio de servicios

2. La Política de impulso a la exportación de servicios

2.1 Creación de la Coordinación de Facilitación de Comercio Exterior y la Unidad de Exportación de Servicios

2.2 Consolidación del Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios

2.3 Concreción del Programa de Apoyo a los Servicios Globales con el BID

3. Principales avances 2017

Eje 1: Fortalecimiento Institucional y organizacional

Eje 2: Facilitación aduanera y tributaria

Eje 3: Ampliación de beneficios tributarios

Eje 4: Mejorar la información disponible sobre el sector

Eje 5: Fortalecer competencias y capacidades del capital humano

Eje 6: Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios

Eje 7: Inserción y Promoción internacional

Eje 8: Acciones de difusión y visibilidad

4. Desafíos para los próximos años

Anexos

Anexo I: Tabla Resumen de los avances 2017

Anexo II: Talleres Sectoriales

Anexo III: Comercio de Bienes y Servicios – Estadísticas Anuales (2003-2017)

Anexo IV: Exportación de Servicios - Estadísticas Trimestrales (2003-2017)

Introducción

En Chile la exportación de servicios registra tasas significativas de crecimiento en la última década, cercanas al 9% promedio anual¹. Las expectativas de crecimiento al 2020 son positivas para el sector, esperando llegar a tasas de crecimiento por sobre los dos dígitos, en particular en aquellos servicios con mayor intensidad en conocimiento.

La evidencia empírica de diversos estudios de organismos internacionales, ha demostrado que el sector de servicios, es un sector que genera empleo de mayor sofisticación en cuanto a nivel de conocimiento y de competencias requeridas, con mejores índices de productividad y distribución de riqueza.

Es por esto que a partir del 2015 se está desarrollando una política de impulso a la exportación de servicios por medio del trabajo conjunto entre instituciones y servicios públicos en colaboración con el sector privado, en que uno de los pilares en la institucionalidad de esta política es el Comité Público Privado de Exportación de Servicios.

El Comité de Exportación de Servicios, conformado por representantes de 18 instituciones públicas y privadas, fue institucionalizado mediante Decreto Supremo N° 871, del 05/07/2016 publicado en el D.O. 6/08/2016 y su misión es identificar, analizar y evaluar la implementación de medidas que fomenten la exportación de servicios que resulten viables, ya sea por las implicancias normativas y/o por el impacto que puedan generar por los recursos fiscales que se dejarían de percibir. También se considerarán los beneficios asociados a cada una, de acuerdo a la información que proporcione el sector privado.

El presente documento busca informar y difundir los resultados y avances del trabajo del comité y de las iniciativas impulsadas por cada institución en este marco durante el año 2017, el cual presenta información propia del sector económico, el estado de la implementación de la política de exportación de servicios, las medidas implementadas, y los desafíos para los próximos años.

¹ Serie 2007 -2016 Otros Servicios (servicios distintos de transportes y viajes) de la Balanza de Pagos.

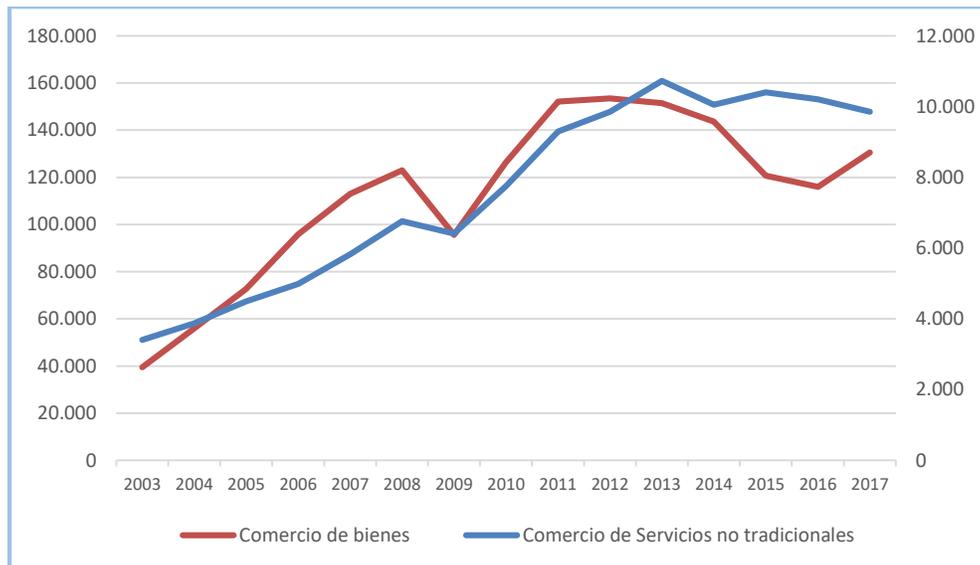
1. Chile en el comercio de Servicios

La economía chilena ha estado históricamente marcada por el rol protagónico que las materias primas, y en particular el cobre, tienen en la matriz exportadora. El precio y el volumen de exportación del metal han sido determinantes mayores de los ingresos, de la entrada de divisas y en definitiva del crecimiento del país. Así, no es sorpresa para nadie que uno de los mayores desafíos en términos de desarrollo económico de Chile es la diversificación de la canasta exportadora.

Con lo anterior en mente, es difícil no ver la oportunidad que la exportación de servicios supone para Chile. Dentro de la región, nuestro país posee ventajas comparativas que sustentan el desarrollo de este sector. Dentro de estas se encuentran el *'know how'* exportador, el nivel de capital humano comparativo a la región, el huso horario, múltiples tratados de libre comercio y de doble tributación, y la conectividad digital.

El comercio de servicios en Chile ha crecido casi continuamente durante el período estudiado 2003 a 2017 y ha aumentado su importancia relativa, mientras que el comercio de bienes ha disminuido. Al igual que en el caso del comercio mundial, el comercio de servicios ha mostrado una mayor resiliencia a shocks externos.

Gráfico 1: comercio de bienes y servicios de Chile (2003 – 2017) millones de USD

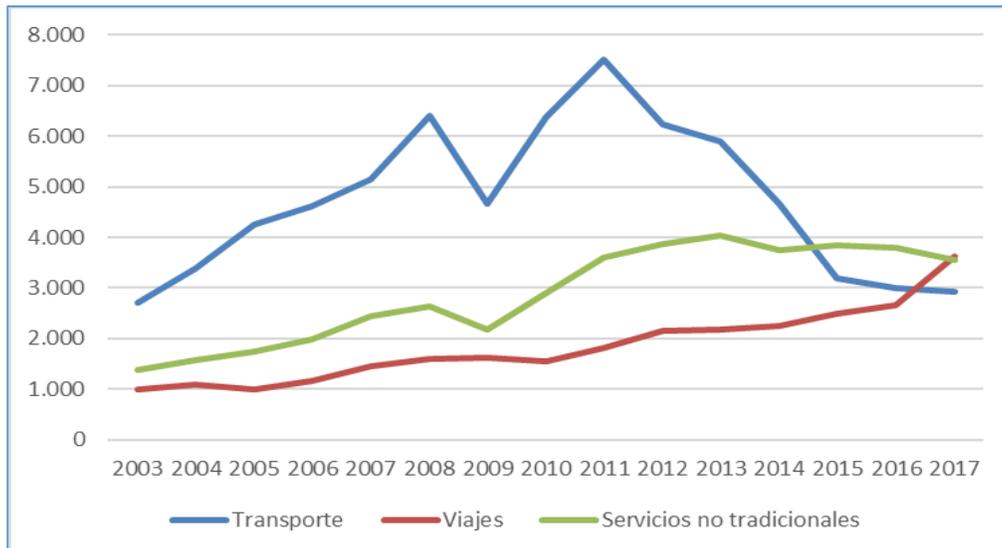


Fuente: Banco Central de Chile

Nota: Servicios No Tradicionales excluye transporte y viajes. Se entiende por comercio de bienes y servicios en Chile, la suma de las exportaciones e importaciones respectivamente.

Dentro de las exportaciones de servicios se identifican principalmente tres sectores principales: viajes, transporte y servicios no tradicionales. Históricamente, el sector transporte había dominado las exportaciones de servicios chilenas seguido de viajes, pero a contar de 2014 han disminuido porque el negocio de las principales navieras ha sufrido cambios. Por su parte, los servicios de viaje han tenido un aumento por reciente coyuntura argentina (temporal) y los servicios no tradicionales se han mantenido.

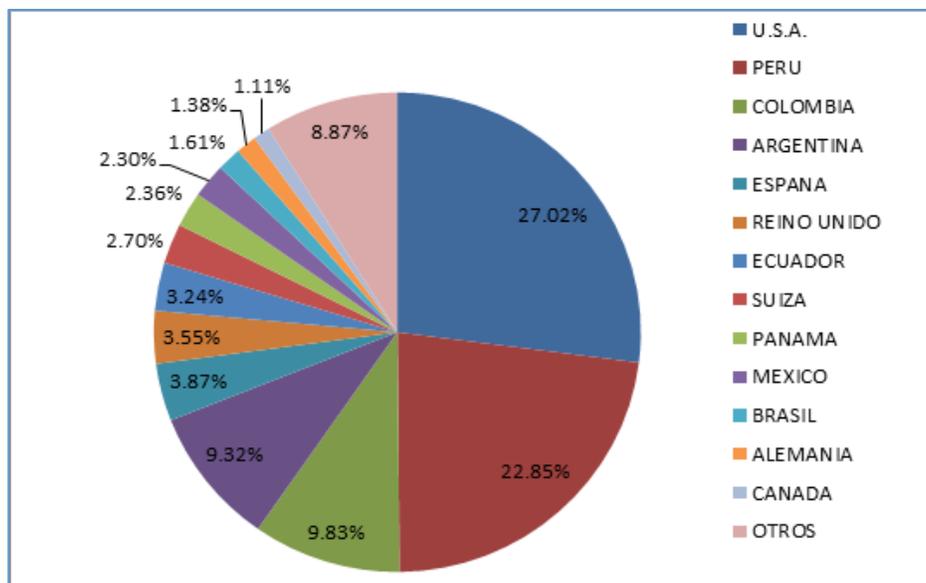
Gráfico 2: Evolución de la Exportación de Servicios de Chile (2003 – 2017) Millones de USD



Fuente: Banco Central de Chile

En cuanto a los destinos de nuestras exportaciones de servicios no tradicionales durante el año 2016, se destaca EEUU con el 27%, Perú con el 23%, Colombia con el 10% y Argentina con el 9%.

Gráfico 3: Destino de la Exportación de Servicios No Tradicionales (2016)



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas

Según las cifras del Banco Central, las exportaciones de servicios (incluyendo transporte y viajes) habrían totalizado U\$ 10.098 millones en el ejercicio 2017, lo que se traduce en un crecimiento del 7% en comparación con 2016.

2. La Política de Impulso a la Exportación de Servicios

Chile tiene un gran potencial para las exportaciones de servicios, el que, tal como se mencionara anteriormente, radica en las ventajas comparativas que el país posee, incluyendo una amplia red de tratados comerciales y acuerdos tributarios, su infraestructura instalada para la conectividad digital y las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), así como también su huso horario que brinda una situación privilegiada en el comercio con Estados Unidos, entre otros.

Para este tipo de exportaciones, la estrategia ha estado orientada a generar una política integral a través de la cooperación entre sector público y el privado, que permita articular y dar consistencia a las iniciativas públicas en esta materia, con el fin de fomentar y potenciar esta industria como una alternativa de desarrollo económico real para Chile.

Uno de los principales logros alcanzados en el desarrollo de esta política, fue la aprobación legal de una serie de medidas a través de la ley de productividad promulgada en octubre de 2016, la cual otorga varios beneficios tributarios para los exportadores, los que se espera incidan directamente en su competitividad internacional. Para generar este impulso dicha ley realiza cambios estructurales para poder eliminar barreras que han afectado históricamente al sector.

Dentro de estas medidas, está la modificación de la ley del IVA, que permitirá otorgar el mismo tratamiento tributario que los servicios prestados enteramente en Chile a los servicios mixtos, es decir servicios prestados en Chile y en el extranjero, los que debían subir sus precios al recargarlos con IVA o separar el servicio en dos facturas lo cual afectaba directamente su competitividad, por lo tanto, desde la promulgación de la ley de Productividad, pueden exonerarse del IVA todos los servicios que vayan a ser utilizados en el extranjero, tanto los servicios prestados totalmente en Chile como aquellos que son prestados de forma parcial.

Adicionalmente, aquellos servicios exportados que estén gravados internamente, podrán recuperar el IVA exportador. Por otra parte, también se otorgan beneficios en renta, como el reconocimiento de ciertos servicios contratados en el extranjero necesarios para prestar el servicio como gastos, o la posibilidad de imputar como crédito algunos impuestos adicionales pagados en el exterior.

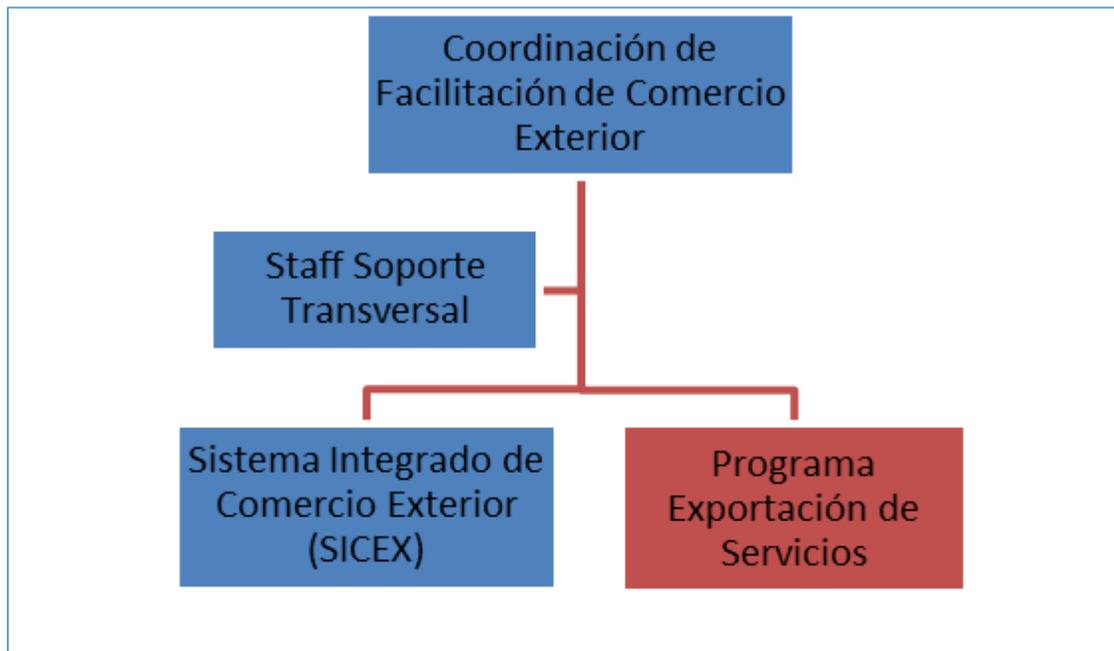
Todo lo anterior se suma al trabajo realizado por las agencias públicas que participan en el Comité, las que, según su ámbito de acción, han focalizado parte de sus esfuerzos en el desarrollo de este sector a través de los diferentes instrumentos que tienen disponibles.

La política de impulso a la exportación de servicios, ha logrado avanzar en su institucionalización en tres ámbitos durante el 2017, i) la creación de la Coordinación de Facilitación de Comercio Exterior dentro del Ministerio de Hacienda y que aloja a la Unidad de Exportación de Servicios para la coordinación, ejecución y seguimiento de las acciones interinstitucionales de la política; ii) la consolidación del Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios que está a cargo de proponer y coordinar diversas medidas en apoyo a la política; y, iii) la concreción del Programa BID de apoyo a los Servicios Globales que será ejecutado por la Subsecretaría de Hacienda a partir del 2018.

2.1. Creación de la Coordinación de Facilitación de Comercio Exterior y la Unidad de Exportación de Servicios

Con fecha 19 de mayo del 2017, mediante resolución exenta N° 104, se crea la Coordinación de Facilitación de Comercio Exterior en la Subsecretaría de Hacienda. El objetivo de esta coordinación es la de liderar, coordinar y gestionar las distintas iniciativas públicas y/o privadas, orientadas a facilitar el comercio exterior del país, potenciando la capacidad exportadora y fortaleciendo la integración comercial de Chile.

Figura 1: Estructura Coordinación Facilitación de Comercio



A su vez, y dentro de la coordinación se encuentra la Unidad de Exportación de Servicios, la cual le corresponde asesorar en las siguientes materias:

- Posicionar la exportación de servicios como un eje prioritario del crecimiento del comercio exterior de Chile; y,
- Liderar iniciativas que permitan ampliar el potencial de exportación de servicios de nuestro país, entre otros el fortalecimiento de capital humano, el desarrollo de herramientas financieras que faciliten la integración y la promoción de Chile y su industria en el ámbito de la exportación de servicios.

Asimismo, los objetivos estratégicos definidos para esta Unidad son:

- Coordinar a las entidades públicas y generar la articulación público - privado fundamentales para el desarrollo de este sector.
- Generar las capacidades y competencias necesarias para el desarrollo de este sector.
- Generar las condiciones económicas y regulatorias apropiadas para el desarrollo de este sector.

- Promover y difundir las ventajas y potencialidades de este sector en el exterior.

2.2. Consolidación del Comité Técnico Público Privado de Exportación de Servicios

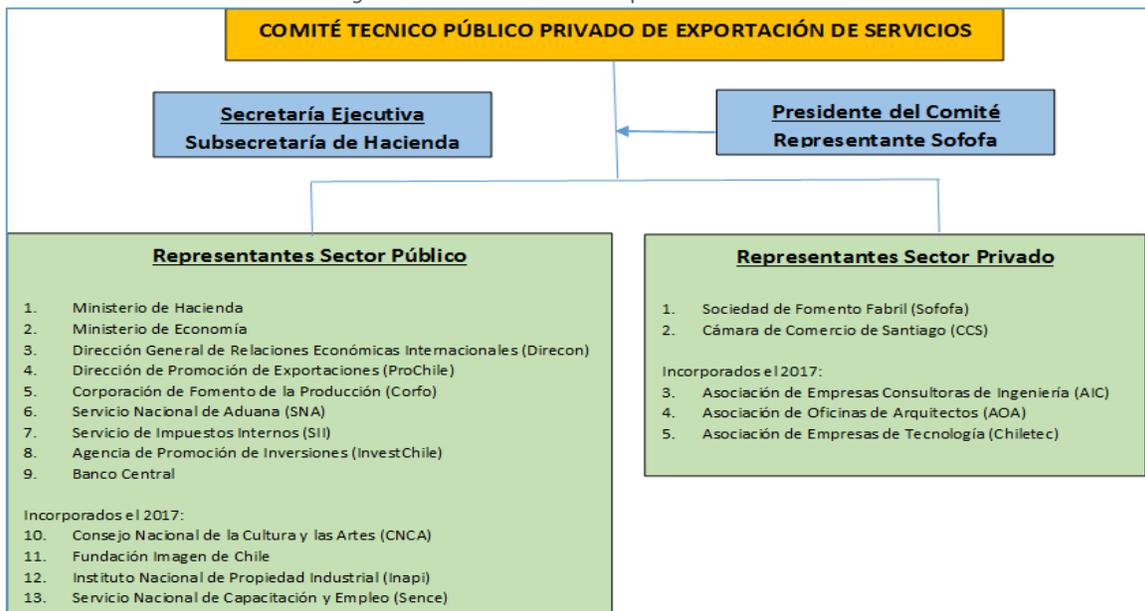
El Comité es una instancia permanente que asesora en materias de exportación de servicios y que permite la coordinación entre el sector público y privado, para revisar, monitorear, proponer y dar sustentabilidad a las estrategias de largo plazo en relación al sector exportador de servicios. Se crea por Decreto Supremo N° 871, del 1 de agosto del 2016, del Ministerio de Hacienda.

La misión del comité es la de diagnosticar y proponer soluciones a diferentes limitaciones o medidas que obstaculicen el desarrollo del sector exportación de servicios y proponer medidas para facilitar, perfeccionar y potenciar esta área productiva en conformidad con las atribuciones de los organismos sectoriales que participan en este Comité. El comité está conformado por instituciones públicas y gremios de empresas y sus principales Funciones son:

- Orientación en la asignación de recursos públicos y privados con foco estratégico.
- Asesoramiento en la armonización de políticas públicas que promueven al sector
- Voluntad pública y privada en la construcción de futuro del sector
- Proponer medidas de facilitación, habilitación y mejora del entorno para la innovación y la competitividad.

De este trabajo han surgido diversas líneas de acción en materia de fortalecimiento del capital humano, facilitación de comercio, mejora de los sistemas regulatorios y tributarios, promoción e inserción internacional, diseño de instrumentos de financiamiento y, generación y difusión de información del sector entre otros. Durante el año 2017 se invitaron a participar a nuevas instituciones tanto del ámbito público como privado, de acuerdo a la información señalada en el siguiente cuadro que muestra la estructura de funcionamiento:

Figura 2: Estructura Comité Exportación de Servicios



2.3. Concreción del Programa de Apoyo a los Servicios Globales con el BID

Con el objeto de aprovechar mejor las potencialidades del país para aumentar su participación en el creciente mercado internacional de servicios, se estimó necesario diseñar e implementar un programa presupuestario de apoyo al sector con el respaldo financiero del BID.

De esta forma, durante el 2017 se diseñó el Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios Globales cuyo fin es establecer una política de exportación de servicios, que sea el brazo ejecutor de las iniciativas priorizadas y que se alimentara de las propuestas público privadas que emanaran del comité.

Las entidades participantes en este programa son Corfo, ProChile, Sence, InvestChile y el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes. El objetivo es contribuir al desarrollo del sector de servicios globales de exportación en Chile, y para lo cual se procurará:

- (i) aumentar las exportaciones y la IED en el sector de servicios globales de exportación;
- (ii) mejorar las capacidades de los recursos humanos e incrementar el nivel de empleo en el sector de servicios globales de exportación; y
- (iii) fortalecer el ecosistema sectorial y mejorar la coordinación interinstitucional de la industria de servicios globales de exportación.

Para el logro de los objetivos mencionados, el Programa comprende los siguientes componentes:

Componente 1. Generación de capacidades empresariales y atracción de inversiones de servicios globales

Este componente buscará potenciar las capacidades de las empresas locales y atraer inversiones para incrementar las exportaciones y el empleo en el sector de servicios globales. Prevé la coordinación y optimización de instrumentos de fomento, atracción de inversiones y promoción de exportaciones en todo el país para asegurar una mayor focalización e impacto de los mismos en sectores de servicios globales con ventajas competitivas para Chile.

El Programa financiará, entre otras actividades: (i) posicionamiento internacional; (ii) promoción comercial; (iii) capacidades empresariales para la exportación; (iv) servicios de pre y post inversión; y (v) sistema de información del sector (plataforma electrónica con información sobre la regulación y procedimientos de exportación de servicios, mecanismos de apoyo y promoción, inteligencia de negocios y acceso a bases de datos).

Los beneficiarios serán empresas exportadoras y/o con potencial exportador del sector de servicios globales que se postularán mediante mecanismos de ventanilla abierta y/o convocatorias específicas. Este componente incluye la participación de entidades relacionadas al fomento productivo, la promoción de exportaciones e inversiones y la cultura y las artes, entre otros.

Componente 2. Mejorar la calidad y pertinencia del talento humano para el sector de servicios globales

Este componente tiene por objetivo mejorar el nivel, la calidad y la pertinencia de las capacidades de los trabajadores para incrementar el nivel de empleo y productividad en el sector de servicios globales de exportación.

En particular, las categorías de gasto elegibles serán: (i) el diseño, implementación y optimización de mecanismos de aseguramiento de calidad y pertinencia para reorientar la capacitación hacia las necesidades del sector; (ii) capacitación de recursos humanos en competencias técnicas (e.g., inglés, tecnologías específicas), y socioemocionales (e.g., comunicación, capacidad de decisión, liderazgo); y (iii) certificación de las mismas.

La capacitación a financiar atenderá las necesidades transversales y específicas de las empresas y del sector de servicios globales, identificadas a través de los mecanismos de aseguramiento de calidad y pertinencia, y se basará en mejores prácticas internacionales que han conformado asociaciones público-privadas exitosas para la inserción global, tales como el modelo de los finishing schools.

Los beneficiarios serán individuos que trabajan o se incorporan a empresas del sector de servicios globales que requieren capacitación o certificaciones, y que se postularán mediante mecanismos de ventanilla abierta y/o convocatorias específicas. Este componente incluye la participación de entidades relacionadas al fomento productivo, la promoción de exportaciones e inversiones y la capacitación y certificación, entre otras.

Componente 3. Ecosistema y coordinación interinstitucional

Este componente tiene por objetivo contribuir a fortalecer el ecosistema de servicios globales y mejorar la coordinación interinstitucional de las agencias públicas y representantes privados relacionados con la agenda de exportación de servicios no tradicionales en Chile.

A través del componente se podrán realizar estudios, implementar instrumentos estratégicos de focalización y diseños de planes sectoriales, simplificación de trámites, estandarización de información de exportación de servicios mediante sistemas de codificación internacional, metodologías de evaluación de resultados e impacto institucionales, además de las actividades de coordinación interinstitucional, tanto a nivel del sector público como de éste con el sector privado.

Este componente prevé la participación de entidades que realicen actividades relacionadas al sector de servicios globales, en áreas tales como el fomento productivo, la promoción de exportaciones e inversiones, las finanzas, y la capacitación y certificación, entre otras.

Figura 3: Estructura Programa de Apoyo a los Servicios Globales



El préstamo es de hasta USD 27 millones, que incluye gastos relacionados con la administración y coordinación de las actividades del mismo, incluyendo las auditorías y las evaluaciones intermedias y finales. Puede incluir el pago de honorarios al personal contratado por la Unidad Ejecutora del Programa (UEP), el pago de consultorías especializadas, la contratación de servicios de empresas auditoras, el pago de evaluaciones y otros gastos necesarios para el buen funcionamiento de la UEP. El período de ejecución y desembolso del Programa será de 4 años (48 meses), entre los años 2018 y 2021 y el presupuesto estimado será el siguiente:

Tabla 1: Presupuesto estimado

Categorías de gastos	Valor (USD)
1. Generación de capacidades empresariales y atracción de inversiones	13.364.000
1.1 Promoción Internacional	9.514.000
1.2 Capacidades empresariales	3.250.000
1.3 Sistemas y articulación	600.000
2. Mejorar calidad y pertinencia del talento humano	11.070.200
2.1 Cursos de capacitación alineados con las necesidades del sector	10.650.200
2.2 Mecanismos de aseguramiento de calidad y pertinencia	420.000
3. Ecosistema y coordinación interinstitucional	1.863.000
3.1 Estudios y evaluación	360.000
3.2 Coordinación interinstitucional	1.503.000
4. Imprevistos	702.800
Total	27.000.000

Cabe señalar que los recursos asignados a este programa no corresponden a aumentos de presupuestos para cada institución, sino que a un cambio en la fuente de financiamiento de los mismos.

3. Principales avances y resultados 2017

Durante el 2017, el comité de exportación de servicios focaliza su acción dentro de un esquema de 8 ejes de trabajo, en donde se desarrollaron 35 medidas, iniciativas y acciones de apoyo al sector y de las cuales el 74% están implementadas y el 26% restante en proceso de revisión por las entidades encargadas de su implementación.

Tabla 2: Descripción de Ejes de Trabajo 2017

Ejes de trabajo 2017	Descripción	Total Medidas
1. Fortalecimiento Institucional y organizacional	Fortalecer la institucionalidad y organización del comité público privado de exportación de servicios en su rol de coordinador de la política	2
2. Facilitación aduanera y tributaria	Medidas de facilitación de comercio tanto aduanero como tributario en todo el proceso exportador	6
3. Ampliación de beneficios tributarios	Medidas que permitan igualar o ampliar los beneficios tributarios en comparación a los bienes de manera de incentivar y mejorar la competitividad del sector	4
4. Mejorar la información disponible sobre el sector	Medidas que permitan mejorar la cantidad y calidad de información relativos al sector , pudiendo generar los mecanismos de seguimiento, trazabilidad y medición requeridos	3
5. Fortalecer competencias y capacidades del capital humano	Medidas enfocadas a mejorar las competencias y capacidades en capital humano tanto técnico como profesionales asociados a los sectores de servicios	8
6. Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios	Medidas que buscan diseñar y desarrollar nuevos instrumentos de financiamiento o productos bancarios para el desarrollo de negocios en el sector	4
7. Inserción y Promoción internacional	Medidas enfocadas a la inserción y promoción de las exportaciones chilenas en el ámbito internacional, por medio de acciones comerciales o de negociación en los acuerdos de comercio internacional.	5
8. Acciones de difusión y visibilidad	Acciones destinadas a difundir, comunicar y visibilizar el trabajo y actividades que realiza tanto el comité como de las instituciones que lo componen en pro del sector exportador de servicios.	3

A continuación, el detalle y el estado de avance de cada medida implementada y en desarrollo, y en la sección Anexos se incluye una tabla resumen.

Eje 1: Fortalecimiento Institucional y organizacional

1.1. Incorporación de nuevos miembros públicos y privados al comité

Implementada 

Con fecha 3 de julio del 2017, por medio de la Resolución Exenta N° 162, se aprueba el ingreso de nuevas instituciones y organizaciones, y sus representantes, para integrarse al comité de exportación de servicios. Los nuevos miembros son: Sence, Fundación Imagen de Chile, MINCAP, Instituto de Propiedad Industrial, Asociación de Oficinas de Arquitecturas, Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería de Chile y Asociación de Empresas Tecnológicas Chiletec.

Cada organización nombró a un representante titular y otro suplente. Con esta medida el comité busca ampliar la cobertura de los sectores de servicios involucrados y ser una instancia más pluralista y diversa. La incorporación se oficializa en la octava sesión del comité, donde se les da la bienvenida a los nuevos miembros.

1.2. Creación de nuevos grupos de trabajo

Implementada 

Con fecha 31 de agosto, en la sesión novena del comité, se anuncia formalmente la conformación del grupo de trabajo de indicadores, encabezado por la Cámara de Comercio de Santiago. También participan en el grupo InvestChile y el Ministerio de Hacienda. El propósito de este grupo es establecer las bases de un observatorio de exportación de servicios por medio de la elaboración de tres productos como línea base.

El primer producto es la elaboración de un modelo reporte con la información relevante sobre la dinámica y performance del sector, el segundo es avanzar en el establecimiento de un mecanismo (convenio) de transferencia de datos desde el SII al Ministerio de Hacienda para que en forma periódica y sistematizada se traspase información del sector para la construcción del reporte, y el tercer producto es elaborar los términos de referencia para la realización de un estudio de medición de impacto del sector exportador de servicios (indicadores económicos) en la economía nacional a partir de los indicadores definidos.

Eje 2: Facilitación aduanera y tributaria

2.1. Incorporación al régimen de admisión temporal de equipos y automóviles para uso en producciones publicitarias y audiovisuales

Implementada

Con fecha 22 de septiembre del 2017, mediante Resolución Exenta N° 5905, las Direcciones Regionales y Administraciones de Aduanas del país, podrán autorizar la Admisión Temporal a que se refiere el artículo 107° de la Ordenanza de Aduanas, por un plazo de 30 días, sin pago de tasa, a vehículos extranjeros que ingresen al país para ser utilizados con fines publicitarios, con el objeto de participar en producciones comerciales, cinematográficas o audiovisuales, así como el equipamiento y los implementos necesarios para llevar a cabo dichas actividades.

De esta forma, los vehículos que ingresen al país temporalmente con fines publicitarios, ya sea para participar en producciones comerciales, cinematográficas o audiovisuales, así como el equipamiento y los implementos necesarios para llevar a cabo estas actividades, y que cuenten con el patrocinio de la Comisión Fílmica de Chile, podrán ser autorizados a operar por un plazo de 30 días, prorrogables por un período similar, a través de regímenes suspensivos de derechos.

Esta medida trabajada conjuntamente entre el Ministerio de Hacienda, el Servicio Nacional de Aduanas y el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio (MINCAP) a través de la Comisión Fílmica de Chile, se enmarca en las medidas para incentivar y fomentar la comercialización de servicios y aportar al desarrollo de la imagen de Chile en el extranjero a través del uso de locaciones nacionales en la realización de producciones audiovisuales.

En la práctica, quien gestione estos ingresos, ya sea el consignatario o un Agente de Aduanas, debe contar con una carta en que conste el patrocinio de la Comisión Fílmica de Chile suscrita por la directora de dicha comisión, que permita acreditar que las actividades audiovisuales se desarrollarán en el país cuentan con su amparo. El trámite debe realizarse a través de un Agente de Aduana, ante la Aduana por donde ingresarán al país los vehículos y las demás mercancías

2.2. Incorporación de nuevas mercancías para uso en producciones audiovisuales en el listado de Bienes de Capital.

Implementada

Con fecha 28 de diciembre de 2017, la Comisión Técnica de Bienes de Capital se pronuncia favorablemente sobre las solicitudes de incorporación de bienes de capital en la lista de mercancías que puede acogerse a los beneficios de pago diferido de tributos aduaneros y crédito fiscal de la ley N° 18.634. Considerando algunas observaciones que se expresan en la resolución exenta, que se espera termine su trámite y publicación en el diario oficial durante el mes de marzo del 2018.

La solicitud fue realizada por la Comisión Fílmica, del CNCA, respecto de una serie de equipamiento especializado y de alta tecnología, el que es ampliamente utilizado en la actividad audiovisual, con el objeto de fomentar la profesionalización de esta industria en Chile.

2.3. Actualización del Manual de Exportación de servicios

Implementada 

La primera versión de este Manual se realizó el año 2015, el cual tuvo buena acogida y una positiva valoración por parte del empresariado del sector servicios. Este manual pretende ser una herramienta útil para el exportador de servicios, apoyando a las empresas en su proceso exportador, dando a conocer la normativa tributaria y aduanera que incidirán en su actividad, dando mayor certidumbre y predictibilidad.

Esta versión actualizada, desarrollada por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) en conjunto con la Cámara de Comercio de Santiago, incorpora los cambios introducidos a la regulación por la Ley N° 20.956 que entró en vigor en octubre de 2016, también denominada “Ley de Impulso a la Productividad” que contiene una serie de medidas orientadas a favorecer las exportaciones de servicios. El manual se encuentra para descarga en:

<https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2018/01/PROCHILE.pdf>

2.4. Elaboración del Manual de Exportación de Servicios Creativos y Guía para la Formalización del Emprendedor Creativo

Implementada 

El Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio (MINCAP) en conjunto con la Cámara de Comercio de Santiago, elaboraron a fines del 2017 la primera versión del Manual para el Exportador de Servicios Creativos: Regulación nacional y mecanismos para evitar la doble tributación, el cual se enfoca en los sectores Audiovisual, Música, Editorial, Diseño y Artes Escénicas. Es una guía teórico-práctica, que contempla el modelamiento de los procesos de exportación asociados al audiovisual, música, libro, artes escénicas y diseño.

El objetivo principal de este manual es orientar a estos distintos sectores en el marco normativo y tributario relacionado con la exportación de servicios, colaborando con la formación de los agentes creativos para el fomento de la internacionalización del sector respectivo. El manual se encuentra para descarga en:

<http://www.cultura.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/guia-exportador-servicios-creativos.pdf>

Adicionalmente, junto con el Ministerio de Economía, se elaboró la Guía de Formalización del Emprendedor Creativo, un documento teórico-práctico enfocado en entregar herramientas al sector creativo que permitan tanto formalizar, como acceder y/o diversificar fuentes de financiamiento.

2.5 Simplificación del trámite de exportación de servicios, integración con la ventanilla única Sicex.

En proceso

Durante el 2017, la Subdirección Técnica de Aduana con el equipo Sicex del Ministerio de Hacienda, han trabajado en un nuevo modelo operativo para las solicitudes de calificación de exportación de Servicios en que a la Aduana le corresponda intervenir. Para ello, se está desarrollando un proyecto cuyo alcance considera operaciones de exportación de servicios, de cualquier monto, las que serán definida como mercancía de despacho especial, mediante la tramitación de un DUSI, ya sea a través de SICEX o en oficinas del Servicio.

Esta simplificación sólo está referida a aquellas exportaciones de servicios sin soporte material, por lo que las exportaciones con soporte material, deberán ser tramitadas por un agente de aduanas mediante operación 202 Exportación de Servicios.

El referido proyecto, contribuye tanto a la facilitación del comercio al reducir las desventajas que tiene la tramitación presencial en términos de tiempos y costos de procesamiento, emisión y envío, con un servicio que funciona 24/7; como así también, significa un fortalecimiento a la Fiscalización, ya que en la actualidad los funcionarios destinan tiempo en la digitación de la información entregada por el Exportador. Se espera que con el envío directo por parte de los Exportadores desde SICEX a Aduana, los funcionarios puedan reorientar el tiempo disponible, por ejemplo, en tareas de Fiscalización que agreguen un mayor valor a dicha función.

Esta medida se encuentra en proceso de diseño cuya fecha de implementación se estima para fines del 2018.

2.6 Levantamiento de reservas del Acuerdo de Estambul sobre carnet ATA para el ingreso de vehículos para uso en producciones audiovisuales.

En proceso

Actualmente se está evaluando la posibilidad de levantar las reservas del Anexo B3, en el marco del Convenio de Estambul² relativo a la importación temporal, específicamente a lo que se refiere al artículo 2 letra g, Numeral 6 "Objetos (incluidos los vehículos) que, por su naturaleza, solo puedan servir para hacer publicidad de un artículo determinado, o para hacer propaganda con un objeto definido".

Esta medida se basa en una apreciable cantidad de consultas de usuarios respecto a la posibilidad de ingresar vehículos para los fines citados al amparo del Cuaderno ATA, y habida consideración de las facilidades que al comercio exterior le brinda el Convenio, resultando de especial relevancia lo dispuesto en los numerales 2 y 3 respecto que al menos cada cinco años se examinarán las disposiciones respecto se hayan formulado reservas y que las partes contratantes del Convenio podrán levantarlas en cualquier momento, en su totalidad o en parte.

² Tipo Norma: Decreto 103; Fecha Publicación :10-08-2004; Fecha Promulgación :29-04-2004; Organismo: Ministerio De Relaciones Exteriores; Título: Promulga El Convenio Relativo a la Importación Temporal y sus Anexos A, B1, B2 Y B3, con las Reservas que se indican.

Eje 3: Ampliación de beneficios tributarios

Este eje de trabajo incluye todas las medidas asociadas a la Ley de Productividad, que se promulgó en octubre de 2016, y cuyas Circulares por parte del Servicio de Impuestos Internos se elaboran durante el 2017. Todas estas medidas ya están en marcha, sin embargo, uno de los desafíos pendientes es hacer seguimiento de los resultados de la implementación de éstas. A continuación, se esboza un resumen de las circulares asociadas a cada medida:

3.1 Igualación del trato tributario (IVA) en la exportación de servicios, a la de exportación de bienes.

Implementada 

Mediante Circular N° 50, de 6 de octubre de 2017, de este Servicio, se instruye sobre las modificaciones incorporadas por los N°s. 1 y 3 del artículo 3° de la Ley N° 20.956, al N° 16 de la letra E. del artículo 12°, y al inciso 4° del artículo 36° del DL. N° 825 sobre Impuesto a las Ventas y Servicios, respectivamente.

a) Modificación a la exención de Impuesto al Valor Agregado (IVA), establecida N° 16 de la letra E. del artículo 12°, que consiste en incorporar a este número un segundo inciso.

Con la modificación establecida a este número, los servicios que se presten total o parcialmente en Chile, a personas sin domicilio ni residencia en el país, para ser utilizados en el extranjero, que se encuentren gravados con IVA y sean calificados por el Servicio Nacional de Aduanas como servicios de exportación, se encontrarán exentos del referido impuesto.

Además del beneficio de la exención, el exportador de servicios tiene derecho a utilizar como crédito fiscal, cumpliendo los requisitos establecidos en la ley, el IVA consignado en las facturas que den cuenta de los insumos y servicios soportados para realizar su actividad, incluyendo aquel que tenga relación con los servicios que parcialmente se presten en el extranjero.

b) Modificación introducida al inciso 4° del artículo 36°, que establece para los exportadores de servicios, el beneficio de la devolución de IVA soportado en su actividad, por aquellos servicios que se presten y utilicen íntegramente en el extranjero.

La modificación a este artículo, consistió en establecer que los prestadores de servicio también gozarán del beneficio de la devolución del IVA soportado al adquirir bienes o recibir servicios destinados a su actividad de exportación, por los servicios que se presten y utilicen exclusivamente en el extranjero, siempre y cuando de haberse prestado o utilizados en Chile hubieran estado gravados con IVA, y sólo en la medida que en los países en que se presten y utilicen se aplique un impuesto similar o de idéntica naturaleza al Impuesto al Valor Agregado establecido en el D.L. N° 825, de 1974.

3.2 Mecanismos de doble tributación para países con convenio y sin convenio; 3.3 Eliminación de la extraterritorialidad del impuesto adicional a la exportación de servicios; 3.4 Eliminación del incremento del impuesto adicional al software y a los servicios de ingeniería.

Implementadas

Mediante Circular N° 44, de 25 de agosto de 2017, de este Servicio, se impartieron instrucciones sobre las modificaciones incorporadas por la Ley, a las letras C.- y D.- del artículo 41 A de la Ley sobre Impuesto a la Renta, en materia de normas sobre Tributación Internacional, y al inciso 1° y párrafo segundo, del N° 2, del inciso 4°, del artículo 59, en materia de Impuesto Adicional.

- a) Derecho a utilizar como crédito los impuestos soportados en el extranjero (IPE), que gravaron servicios personales, clasificados en los N° 1 y 2 del artículo 42 de la LIR, prestados a contar del 1° de enero de 2016.
- b) Derecho a utilizar como crédito por IPE, los impuestos extranjeros que gravaron la prestación de servicios calificados como exportación por el SNA, a contar del 1° de enero de 2016, en el sistema unilateral.
- c) Exención de IA a las sumas pagadas al exterior por concepto de trabajos y servicios de ingeniería o técnicos, en el caso de servicios exportables calificados como tales por el SNA, a contar del 1° de noviembre de 2016.
- d) Modificación del inciso 1°, del artículo 59 de la LIR, a contar del 1° de noviembre de 2016.

Atendida la nueva regulación sobre precios de transferencia y operaciones transfronterizas entre partes relacionadas, establecida en los artículos 41 E y 41 F de la LIR, la letra a), del N° 3 de la Ley elimina del inciso 1°, del artículo 59 del primer cuerpo legal referido, la expresión ", o bien, cuando posean o participen en el 10% o más del capital o de las utilidades del pagador o deudor, así como en el caso que se encuentren bajo un socio o accionista común que, directa o indirectamente, posea o participe en el 10% o más del capital o de las utilidades de uno u otro".

De esta forma se suprime la referida norma de relación que autorizaba a aumentar la tasa del IA o a eliminar el carácter de renta exenta de dicho impuesto, frente a las rentas derivadas de los siguientes supuestos de hecho:

- i) Uso, goce o explotación de patentes de invención, de modelos de utilidad, de dibujos y diseños industriales, de esquemas de trazado o topografías de circuitos integrados, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Propiedad Industrial (aumento de tasa de IA de 15% a 30%).
- ii) Uso, goce o explotación de nuevas variedades vegetales, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley que Regula Derechos de Obtentores de Nuevas Variedades Vegetales (aumento de tasa de IA de 15% a 30%).
- iii) Uso, goce o explotación de programas computacionales, entendiéndose por tales el conjunto de instrucciones para ser usados directa o indirectamente en un computador o procesador, a fin de efectuar u obtener un determinado proceso o resultado, contenidos en cassette, diskette, disco, cinta magnética u otro soporte material o medio, de acuerdo con la definición o especificaciones contempladas en la Ley Sobre Propiedad Intelectual (aumento de tasa de IA de 15% a 30%).
- iv) Servicios de ingeniería, profesionales o técnicos pagados a personas naturales o jurídicas sin domicilio o residencia en Chile, cualquiera sea el lugar donde se ejecute la prestación (aumento de tasa de IA de 15% a 20%).

v) Servicios de publicidad en el exterior y uso y suscripción de plataformas de servicios tecnológicos de internet, de acuerdo a lo dispuesto en la letra B), del artículo 14 ter de la LIR, vigente a partir del año comercial 2015 y hasta el 31 de diciembre de 2016 y a partir del 1° de enero de 2017 (de exención de IA a tasa de IA de 20%).

En todos los casos señalados se mantiene el aumento de la tasa del IA o la pérdida del carácter de renta exenta de dicho impuesto, en la forma señalada, cuando el acreedor o beneficiario de las regalías o remuneraciones se encuentre constituido, domiciliado o residente en alguno de los países que formen parte de la lista a que se refieren los artículos 41 D y 41 H.

Eje 4: Mejorar la información disponible sobre el sector

4.1 Estadísticas de Comercio Internacional de Servicios.

Implementada

Las estadísticas oficiales sobre comercio internacional de servicios son compiladas por el Banco Central de Chile. El Banco, de acuerdo a su Ley Orgánica Constitucional (LOC, 1989) tiene atribuciones para compilar las estadísticas macroeconómicas del país, entre las que se incluyen: Cuentas Nacionales, Estadísticas Monetarias y las de Balanza de Pagos. Dentro de estas últimas, se registra el comercio de servicios desde y hacia el exterior (artículo 53). La cuenta de servicios de la Balanza de Pagos, se compila bajo las recomendaciones de la 6a versión del Manual de Balanza de Pagos (MBP6) del Fondo Monetario Internacional.

En marzo del 2017, se publicaron las series de Cuentas Nacionales correspondientes a la Compilación de referencia 2013 (revisión especial que se lleva a cabo cada 5 años). Bajo este contexto, las Estadísticas Externas fueron revisadas, en particular, las mediciones de servicios. Las principales características de los cambios efectuados en las series de exportaciones e importaciones de servicios fueron:

- a) Fuentes: se incorpora por el lado de las exportaciones, información de registros administrativos proporcionados por el Servicio de Impuestos Internos, asociados al pago del IVA de las empresas. Estos datos mantienen la cobertura de la medición, con una mejor oportunidad. Junto con ello, para la medición de los servicios de investigación y desarrollo (I+D), se incorpora la Encuesta Anual de Gasto en I+D del Ministerio de Economía.
- b) Metodología: Se revisaron los servicios de seguro, en línea con la implementación de las recomendaciones de los últimos manuales de Balanza de Pagos y Cuentas Nacionales, el MBP6 y SCN2008, respectivamente.
- c) Presentación: Se introducen algunos cambios en línea con las recomendaciones del manual y se publica una mayor apertura de Otros servicios empresariales distinguiendo las subcategorías de Servicios profesionales y de administración de empresas para apoyar el análisis de los usuarios de estas estadísticas. En la tabla 1, se detallan las categorías de servicios medidas y publicadas por el Banco Central.

Tabla 3: Servicios medidos en la Balanza de Pagos de Chile

Categoría de Servicios	Subcategorías Incluidas
Transportes	Pasajes, fletes, servicios a las naves, arriendo de naves tripuladas y servicios postales y de mensajería
Viajes	Viajes de negocios y motivos personales. Son prestados en el país al que se traslada el viajero
Servicios de seguros y pensiones	Servicios de seguros de vida, no de vida, reaseguros, entre otros
Otros servicios empresariales	Servicios profesionales y de administración de empresas se distinguen separadamente
Servicios personales, culturales y recreativos	Principalmente servicios audiovisuales y conexos (derechos y servicios de producción, así como distribución)
Otros	Servicios de gobierno n.i.o.p y reparaciones de bienes

Fuente: Banco Central de Chile en el siguiente link:

http://www.bcentral.cl/documents/20143/935468/BalanzaPagos_2018_T1.pdf/83729c73-df0f-cdfe-5fe7-2768825915ea

4.2 Realización de estudios del sector: Medición del Sector, Brechas de Financiamiento y Barreras Tributarias y Aduaneras.

Implementada

Durante el 2017 se realizaron una serie de estudios relevantes para el sector de exportación de servicios, en particular se mencionan tres:

a) Estudio “Observatorio de Industria de Servicios de Exportación, Medición de Servicios Globales en Particular”, realizado por la consultora IDC.

Su principal objetivo fue realizar la medición anual de la Industria de Servicios de Exportación en general y Servicios Globales en particular, y analizar su crecimiento, para dirigir y reenfocar la efectividad de las políticas y fondos públicos y privados. Se basa a su vez en la continuidad del estudio Observatorio de la Industria de Servicios Globales en Chile, sobre la medición de Exportaciones realizado por Corfo en los años 2009 y 2010.

El proyecto se dividió en dos partes, la primera estuvo orientada a la revisión de la metodología, definiciones, guía de la entrevista, prueba piloto e implementación del trabajo de campo. Adicionalmente, con un primer avance de entrevistas a las empresas exportadoras, en particular de servicios globales, con la finalidad de conocer su desempeño.

Esta primera etapa estuvo a cargo de InvestChile con la colaboración del Ministerio de Hacienda. La segunda parte estuvo enfocada a realizar la Ejecución de la Metodología de Medición. Esta etapa estuvo a cargo del Ministerio de Hacienda con la colaboración de InvestChile.

El estudio muestra el tamaño de la industria de servicios globales por categoría, grupo y proceso en montos de dólares (USD) de los años 2015 y el año 2016, y cantidad de empleados; análisis cualitativo de las empresas exportadoras entrevistadas (117 empresas) que incluye aceleradores e inhibidores, disponibilidad del capital de recursos humanos, costo de la mano de obra, percepción sobre el comportamiento desde 2010, desafíos y apoyo requerido para la exportación de Servicios. Finalmente, se entregan conclusiones, guía esencial y recomendaciones.

b) Estudio BID – Alianza del Pacífico - Exportación de servicios y prestación de servicios por medios digitales (con foco en barreras e incentivos tributarios)

Dado el importante papel que los servicios fiscalizadores pueden jugar en el fomento y restricción del comercio internacional de servicios, los Estados miembros de la Alianza del Pacífico (México, Colombia, Perú y Chile) analizaron las barreras e incentivos existentes en cada país, así como posibles oportunidades detectadas en relación con la prestación internacional de servicios.

Así, el estudio se encuentra dividido en tres fases:

Fase I: Análisis de la normativa de los países miembros de la Alianza del Pacífico.

Esta fase está orientada a obtener una fotografía del contexto normativo vigente (normativa doméstica, doctrina, jurisprudencia, etc.) en cada uno de los países componentes de la Alianza del Pacífico en relación con la prestación internacional de servicios y todo ello, desde una doble óptica: como país de origen – donde tiene su residencia fiscal el prestador de servicios – así como país destino – donde mantiene su residencia fiscal el beneficiario del servicio-.

Fase II: Confrontación países.

Análisis de las barreras y buenas prácticas detectadas en relación con la exportación de servicios. Partiendo de la información recogida en la fase I anterior, esta segunda fase tuvo como objetivo analizar las principales barreras y buenas prácticas relacionadas con la exportación e importación de servicios entre los países de Alianza del Pacífico. La misma permitiría conocer las principales fortalezas y debilidades de cada uno de los países en el contexto Alianza del Pacífico de cara a fomentar la exportación e importación de servicios.

Fase III: Oportunidades y recomendaciones.

Por último, la tercera fase del proyecto estuvo centrada en poner en valor las conclusiones extraídas en las dos fases anteriores, identificando posibles oportunidades de mejora en el ámbito fiscal para el fomento de la exportación de servicios entre los países de Alianza del Pacífico y haciendo recomendaciones para su mejor desarrollo.

A estos efectos, no sólo se contempló la posibilidad de replicar buenas prácticas desarrolladas por cada uno de los países objeto de análisis, sino que se apuntará la posibilidad de adoptar aquellas prácticas que han resultado exitosas para otros países del panorama internacional como, por ejemplo, el tratamiento fiscal intracomunitario de servicios dentro de los países que forman parte de la Unión Europea.

c) Estudio sobre Brechas de Financiamiento en la Exportación de Servicios en Chile

El estudio sobre brechas de financiamiento, es un proyecto ejecutado por la consultora internacional Oliver Wyman para apoyar al grupo de trabajo que se creó para analizar las necesidades de financiamiento del sector, en la comprensión de las principales barreras y esbozar recomendaciones para mejorarlo. Este grupo de trabajo estuvo compuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Ministerio de Hacienda de Chile, Corfo y la Asociación de Bancos e Institutos Financieros de Chile (Abif).

El proyecto incluyó entrevistas con interesados claves en los sectores de servicios, financiamiento y gobierno de Chile; encuestas a bancos y empresas de servicios; así como un análisis exhaustivo de las mejores prácticas internacionales. Los hallazgos y resultados se organizaron en torno a una evaluación de la situación actual teniendo en cuenta las mejores prácticas y benchmarks, resultando en un análisis de brechas para Chile. Una vez identificadas estas brechas entre las prácticas actuales en Chile y las mejores prácticas internacionales, se encontraron 6 iniciativas enfocadas en mejorar el acceso a financiamiento para impulsar su actividad y exportación, de las cuales las 3 primeras se identificaron como prioritarias para la implementación.

1. Mejorar la evaluación de crédito, apalancando los datos de comportamiento.
2. Garantías y riesgo de pago transfronterizo.
3. Estimular el uso de facturas como activos de financiamiento.
4. Mejorar la ley bancaria - tener en cuenta las mejoras de las garantías y ponderaciones de riesgo en el contexto de las modificaciones previstas de la ley bancaria.
5. Revisar los procesos de Corfo de extremo a extremo y solapamientos con otras entidades.
6. Opciones alternativas de financiamiento - Iniciativas de préstamos P2P para ampliar la capacidad de financiamiento y explorar opciones de titularización.

Las iniciativas 4, 5 y 6 requerirían mayor discusión ya que el consenso sobre su alcance no fue unánime entre los participantes, por lo que se requerirán discusiones internas adicionales entre los principales tomadores de decisiones de Hacienda, Abif y Corfo.

Además de estas recomendaciones relacionadas con las finanzas, el informe también identifica 6 iniciativas adicionales en otros ámbitos, tales como celebrar más convenios de doble tributación, otorgar visas de inmigrantes basadas en habilidades, promover la marca de Chile como exportador de servicios y centros regionales de la industria de servicios y armonización de certificaciones específicas de la industria (p. ej. en Ingeniería).

d) Estudio “Caracterización de Flujos y Barreras al Comercio de Bienes y Servicios Culturales”

El documento busca analizar con detenimiento la manera en la que la Alianza del Pacífico (AP) puede fortalecer y mejorar el comercio de las industrias culturales de México, Chile, Perú y Colombia, inicialmente a través de la identificación de los factores y barreras que impiden el libre desarrollo de las mismas. Tiene su foco en Colombia. Las barreras a los flujos comerciales identificadas son:

1. Barreras a la importación y exportación

2. Barreras a la circulación de equipos (importaciones temporales)
3. Barreras al flujo de capitales
4. Barreras a la circulación de personas
5. Barreras fiscales (impuestos)
6. Barreras de transporte
7. Barreras de política interna
8. Otras (falta de incentivos públicos, falta de estudios, falta de visión empresarial, etc.)

Las sugerencias que entrega el estudio para futuras líneas de trabajo y recomendaciones específicas, se resumen en lo siguiente:

1. Caracterizar el comercio intraindustrial cultural entre países de la AP por sectores.
2. Indagar a profundidad sobre el potencial impacto del Protocolo Comercial de la AP en sectores culturales específicos.
3. Caracterizar las barreras con empresarios, instituciones y agentes, en todos los países de la AP.
4. Identificar cuáles son las brechas entre el alcance del Protocolo y la política interna de cada país.
5. Analizar hasta qué punto el Protocolo Comercial puede abordar los sobrecostos y cargas económicas generados por las barreras comerciales en particular para las temáticas de Economía Creativa.
6. Desde la AP, se deben implementar mecanismos y políticas para la pedagogía de la normatividad y de los beneficios que los agentes creativos pueden obtener en el marco de la AP.
7. Implementar mecanismos para comunicar los beneficios que los agentes creativos pueden recibir en el marco de tratados internacionales como la AP.
8. Concientizar a artistas, galerías y a los importadores de bienes de artes visuales sobre la importancia de documentos como el certificado de origen de las obras.
9. Fomentar la asociatividad y cooperación entre agentes para reducir costos de transporte.
10. Fomentar el intercambio de talentos.
11. Asegurar la viabilidad comercial en las convocatorias públicas.
12. Definir y resolver vacíos en la normatividad sobre circulación de personas, bienes y servicios.

e) Estudio Brechas de acceso a financiamiento privado en las industrias creativas en Chile

El documento busca establecer cuáles son las principales brechas de financiamiento privado para el sector creativo, específicamente para los sectores priorizados por el programa Chile Creativo: editorial, música, diseño y audiovisual.

Las brechas de financiamiento para el sector creativo (editorial, música, diseño y audiovisual) que se identificaron son:

1. Incertidumbre y riesgo
2. Ausencia de colateral (garantías)
3. Falta de historia
4. Costos de transacción

5. Característica de los emprendedores
6. Dependencia de fondos
7. Propiedad Intelectual

Las recomendaciones de política que se desprenden del estudio se resumen en las siguientes:

1. Estimular la industria del matchfunding. Es una versión apalancada del crowdfunding con fondos públicos. Da estímulos a los creadores para levantar financiamiento privado para sus proyectos (premio a la búsqueda de fuentes).
2. Garantía y colateral: 1) Extender garantías estatales a estas iniciativas. El Estado puede exigir estándares a los proyectos (formalización, presentación de modelo de negocio).
3. Utilizar los derechos de propiedad intelectual y acuerdos de preventa como garantías.
4. Equity (capital de riesgo): El Estado puede generar una cultura de inversión en estos sectores apalancando fondos privados (inversionistas).
5. Efecto demostración: convencer a la banca y a lo inversionista de que es un sector comercialmente atractivo una vez superada la etapa de prototipaje. Comunicación y promoción de emprendimientos exitosos: ventaja competitiva de Chile en sector Audiovisual y videojuegos.
6. Generar capacidades en el sector:
 - a. Desarrollo de habilidades para emprendimiento creativo
 - b. Derechos de propiedad intelectual y su valoración económica
 - c. Promoción de crowdfunding para superar etapas tempranas de mayor incertidumbre
7. Recursos no reembolsables –subsidios- se orienten a productos de alto valor cultural y no a sectores donde es posible una apropiación privada de rentas. Otro instrumento tradicional son los beneficios tributarios.
8. Otras políticas: Generar aprendizaje en las instituciones financieras (para valorización de intangibles), se pueden generar sinergias con el sector tecnológico, en cuanto estos fueren las capacidades de bancos para evaluar activos intangibles.

4.3 Homologación de nomenclaturas SII, Aduana y Balanza de pagos.

Implementada 

El 2017 en el marco del estudio de medición de servicios globales descrito en el punto anterior, se elabora una matriz de homologación referencial entre las nomenclaturas de Aduana, SII y la Balanza de Pagos con el fin de poder facilitar la medición y caracterización de las exportaciones de servicios. Además, se agrega a la matriz la correlación con las categorías de Servicios Globales (ITO, BPO, KPO, IPO³) que permiten agrupar a los servicios en función de su intensidad de conocimiento y valor agregado.

³ Tecnologías de la información (Externalizado) (ITO); Procesos de Negocio (Externalizado) (BPO); Procesos de conocimiento (Externalizado) (KPO); Procesos de innovación (Externalizado) (IPO)

Eje 5: Fortalecer competencias y capacidades del capital humano

5.1 Capacitación 1.000 Programadores (Corfo – Sence)

Implementada

En el marco de la agenda de exportación de servicios, liderada por el Ministerio de Hacienda, Sence y Corfo, se ha desarrollado una agenda de fortalecimiento de capital humano en el sector de exportación de servicios, con foco preferente en la industria de las tecnologías de la información.

En mayo del año 2017, Corfo y Sence lanzan el Programa “Mil Programadores” cuyo objeto es otorgar becas en las regiones de Valparaíso, Metropolitana y Bio Bío para 1.000 personas, para la realización de un curso de capacitación intensivo de aproximadamente 6 meses, en el oficio de Analista Desarrollador de Aplicaciones de Software.

Los requisitos para postular son los siguientes: chilenos o extranjeros con residencia definitiva en el país, mayores de 21 años y con enseñanza media completa

Esta beca fue entregada en dos modalidades:

- a) 500 becas con 90% de financiamiento: Corfo cofinanció el 90% del costo del curso (costo aproximado: \$2.000.000), de los cuales los becarios cancelaron sólo \$200.000 por concepto de matrícula.
- b) 500 becas con 100% de financiamiento: a través de Sence se dispuso de otras 500 becas exentas del pago de la matrícula (financiamiento del 100%), para personas que cumplan determinadas condiciones de vulnerabilidad.

Este curso de formación fue diseñado de acuerdo a los requerimientos definidos por las empresas del ámbito de las tecnologías de información, y a través de él, se entregaron los conocimientos y competencias necesarias para el desempeño de trabajos en desarrollo, mantención y soporte de aplicaciones de software en empresas de tecnología o en áreas informáticas de empresas de otros sectores productivos, como la banca y el retail.

Al finalizar el curso, a los becarios se les aplicó la examinación SFIA (Skills Framework Information Age) utilizada internacionalmente por la industria de las Tecnologías de la Información. Esta certificación les permitirá fortalecer su currículum y ampliar tus oportunidades laborales, ya sea en Chile como en el extranjero.

Los cursos fueron dictados por organismos capacitadores seleccionados a través de una convocatoria pública, que implementaron el plan formativo definido por Corfo y Sence, los cuales contaron con un acompañamiento metodológico que permitió homogenizar la calidad de la implementación del curso por parte de todas las OTEC participantes.

Postularon al Programa “Mil Programadores” 8.076 personas, de las cuales 5.061 rindieron el examen de lógica matemática, cuyos resultados permitieron seleccionar a 1.996 postulantes, de los cuales 1.000 se matricularon en los distintos organismos capacitadores.

Durante marzo de 2018, se espera que Corfo y Sence analicen los datos entregados por las OTEC que permitirán contar con el número final de becarios egresados y el número de becarios que rindieron el examen de certificación SFIA.

5.2 Certificación SFIA 3.000 personas (Corfo)

Implementada 

Corfo a través de su programa Becas Capital Humano, fue requerido por la Subsecretaría de Hacienda para poner a disposición de todos los chilenos y extranjeros con permanencia definitiva en el país, que tengan 18 años de edad o más, 3.000 becas para certificarse en SFIA (Skills Framework for the Information Age) durante el mes de octubre de 2017.

La certificación fue realizada en las regiones de Valparaíso, Metropolitana, Bio Bío y Araucanía. Los perfiles certificados fueron, Programador Web, Técnico de Soporte Comunicacional y Analista Desarrollador de Aplicaciones de Software. El proceso se desarrolló durante los meses de noviembre y diciembre del año 2017 y enero del año 2018.

El propósito de este programa fue certificar a las personas en una competencia utilizada internacionalmente por la industria de las Tecnologías de la Información y generar un stock de trabajadores que cuenten con la Certificación SFIA, identificar el nivel de competencias de los trabajadores vinculados al área TIC y, así, estimar la línea base de los perfiles laborales señalados e identificar las brechas de habilidades que presentan quienes rinden la certificación.

Esta certificación fue acordada en conjunto con la industria TIC, por lo que se encuentra alineado con la demanda del sector.

Postularon al Programa 4.837 personas, de las cuales 2.663 hicieron factible su beca a través del pago de su cofinanciamiento correspondiente al 10% (\$10.000) del costo total de la certificación.

Durante marzo de 2018, Corfo analizará los datos entregados por la entidad certificadora que permitirá contar con el número final de becarios que rindieron el examen de certificación y sus resultados.

5.3 Capacitación en lenguaje computacional 6.000 profesores.

Implementada 

Con el propósito de fomentar el pensamiento computacional en los niños de nuestro país y en lo que se convirtió gran relevancia en la educación digital en el país, el Ministerio de Hacienda y Code.org, de la mano de la Fundación Kodea, lanzaron un inédito plan de capacitación en el uso de plataformas tecnológicas para capacitar a profesores chilenos en pensamiento computacional.

A través del proyecto Hora del Código: Capacitación Docente, Kodea con el apoyo de Ucorp capacitó a docentes de todo el país, en herramientas que les permiten que ellos incorporen la programación a su práctica diaria y de esta forma, mejoren la dinámica al interior de la sala de clases. Este entrenamiento se realizó durante el segundo semestre de 2017, llegando a los docentes de las 15 regiones del país.

Los profesores podían pertenecer a cualquier asignatura, en el entendido de que todas las disciplinas presentes y futuras requerirán conocer y dialogar con los criterios del pensamiento computacional. La capacitación contempló dos etapas: una online, cuyo objetivo fue introducir a los profesores al lenguaje de programación de Scratch y a la plataforma de acceso al currículo Code.Studio y posteriormente una fase presencial, en formato de taller, que guío a los docentes para que incorporen la programación en sus escuelas.

5.4. Visa Tech para facilitar la movilidad de profesionales y técnicos extranjeros que vengan a trabajar a Chile.

Implementada 

Atendida la necesidad planteada por Start-Up Chile, InvestChile y Chiletec -a través de la Subsecretaría de Economía, se hace indispensable crear una herramienta que favorezca la gestión migratoria para el otorgamiento de visas para capital humano avanzado en el área de los servicios tecnológicos, ya sea para quienes constituyan empresas en dichas áreas, como para los trabajadores contratados por estas. En ese sentido, se creará una visa, llamada “Visa Tech”, que exigirá requisitos especiales y dispondrá de un procedimiento ágil, que permita otorgar las visas en menos de 15 días.

Podrán acceder a una Visa Tech, todo aquel extranjero con propósito de inmigración o residencia, que se encuentre en el país y cumpla alguno de los siguientes requisitos:

- a) Haberse adjudicado el subsidio del Programa de Start-Up Chile en el sector de servicios tecnológicos.
- b) Ser dueño, socio o inversionista de una empresa de servicios tecnológicos que se localizará en Chile en virtud del programa de promoción de InvestChile.
- c) Profesional o técnico de las áreas ciencia y tecnología, o connotada experiencia en innovación, que sea contratado, como trabajador dependiente o independiente, por las empresas del sector de servicios tecnológicos, constituidas bajo los programas de Start-Up Chile, de InvestChile o integrantes de Chiletec bajo el patrocinio de la Subsecretaría de Economía.

Para acreditar el cumplimiento de los requisitos de las letras a) y b), bastará acompañar certificación de Start-Up Chile, de InvestChile o de la Subsecretaría de Economía. Tratándose del requisito de la letra c), deberá presentarse la certificación de las instituciones señaladas y copia simple contrato de trabajo. Tal contrato deberá incluir las cláusulas exigidas para las visas temporarias “Por Motivos Laborales”.

A febrero de 2018, se habrían solicitado 118 visas en total, 31 de las cuales a través del Programa Start Up, 24 por la Subsecretaría de Economía y 63 por InvestChile. La edad promedio de los solicitantes es de 31 años, y el sueldo bruto promedio mensual es de 1,9 millones. Las solicitudes de Visa provienen principalmente de China y Venezuela. Las principales profesiones de los solicitantes son Ingenieros Informáticos y computacionales, Comerciales y de Telecomunicaciones.

5.5. Becas de Magister en el extranjero con foco en Transformación Digital (Conicyt).

Implementada

Considerando la necesidad de aumentar la disponibilidad de capital humano altamente calificado, de manera de generar mayores capacidades para abordar con profundidad aquellos temas establecidos como de interés prioritario para Chile, la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica, CONICYT, informa que, en 2018, Becas de Magister en el Extranjero, Becas Chile, llevará a cabo un concurso piloto para las áreas de Recursos Hídricos, Resiliencia ante Desastres de Origen Natural y Transformación Digital.

El certamen, que llevará adelante el Programa Formación de Capital Humano Avanzado, se abrirá en forma simultánea a la tradicional convocatoria de Magister Becas Chile, rigiéndose por el Decreto Supremo N° 664. Se estima que la fecha de apertura será en marzo del 2018, adjudicándose un máximo de hasta 75 becas.

Esta nueva línea concursal para la formación de profesionales altamente capacitados fue definida por el Consejo de CONICYT, tras un proceso de análisis que contó con aportes de diversos actores y que, además, consideró las recomendaciones surgidas de los informes elaborados por las comisiones Sostenibilidad de Recursos Hídricos y Resiliencia frente a Desastres de Origen Natural, del Consejo Nacional de Innovación para el Desarrollo, CNID, en las que participaron más de 300 expertos y científicos del sector público y privado.

5.6. Acuerdo de Cooperación Pública Privada para el Desarrollo de Capital Humano para la industria 4.0.

Implementada

Con el fin de apoyar la transformación digital de nuestras empresas y la formación y capacitación en el uso de la TICs, representantes del sector público y privado suscribieron un acuerdo de cooperación para potenciar el desarrollo de capital humano para la industria 4.0.

La iniciativa fue firmada por el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Educación, Ministerio de Economía, Corfo, Sofofa, la Acti y el Comité de Transformación Digital. A través de este acuerdo, tanto el sector público como el privado se comprometieron a una serie de acciones que permitan adaptarse al continuo desarrollo de las nuevas tecnologías y a la necesidad de realizar transformaciones digitales en las empresas y de disponer de un capital humano especializado que se haga cargo del nuevo escenario productivo.

Entre los objetivos que persigue este acuerdo, figuran acelerar la transformación digital de la industria nacional para abordar los cambios en métodos, productos, servicios y modelos de negocios, promover la especialización hacia los servicios para abordar los cambios que requiere la industria 4.0 y aumentar la productividad y competitividad de las empresas, a partir de la adopción y dominio de tecnologías digitales y la preparación de su capital humano.

5.7. Capacitación en exportación de servicios a nivel nacional (ProChile, SII, Aduana, CCS y CNCA)

Implementada

En el marco de la promoción de exportaciones de servicios, en particular para apoyar el proceso de inserción internacional de las empresas de servicios, ProChile en colaboración con Aduana, SII y MINCAP, se realizó un Ciclo de Talleres en diversas regiones del país, teniendo por finalidad capacitar y entrenar a empresas servicios e industrias creativas.

De esta forma se buscó incentivar la internacionalización de las empresas, mostrando oportunidades para la oferta exportable chilena en los mercados internacionales e instrumentos de apoyo al sector; capacitar y satisfacer necesidades de información en materias del proceso exportador; descentralizar y fortalecer el levantamiento de la oferta de empresas a nivel nacional, dando a conocer los instrumentos de ProChile de apoyo al sector y los beneficios de la exportación de servicios.

Lo anterior, se llevó a cabo a través de la realización de 2 instrumentos de formación exportadora, coaching y talleres. En materia de Coaching, se realizaron 2, uno dirigido a empresas del sector TICs en la ciudad de Valparaíso y el otro para Proveedores de Servicios para la Educación en Santiago.

Respecto de los talleres, se ejecutaron 16, 12 de Comercio de Servicios y 4 específicos para el sector de Industrias Creativas. Participaron 550 empresas, desde Arica a Punta Arenas. En el caso de Industrias Creativas, los talleres se realizaron en las ciudades de Arica, Valparaíso, Concepción y Valdivia.

Adicional a lo anterior, se llevó a cabo la primera “Capacitación Editorial para Empresas del Ecosistema del Libro”, proyecto realizado en el marco del convenio entre Direcon y MINCAP, y de la Política Nacional de la Lectura y el Libro (2015 – 2020), donde participaron 30 empresas del sector editorial de las regiones de Coquimbo, Valparaíso, Metropolitana, Biobío y Aysén, junto a representantes de las 4 asociaciones gremiales con las que existe un trabajo coordinado para la internacionalización del sector editorial chileno: Cooperativa de Editores de la Furia del Libro, Editores de Chile, Cámara Chilena del Libro y Corporación del Libro y la Lectura, además de representantes del sector público vinculados a la internacionalización del sector.

5.8. Concurso Becas de inglés (Corfo)

En proceso

Esta iniciativa tiene por objetivo principal reducir las brechas idiomáticas en los profesionales de la industria. El público objetivo son los trabajadores o profesionales de empresas exportadoras de servicios o potenciales exportadoras de servicios.

El curso tendrá una duración de 200 horas, aproximadamente 4 meses.

- El curso se impartiría solo en las capitales regionales, deben existir por lo menos 30 personas matriculadas para que el curso se haga efectivo. Si no existen matriculados suficientes en alguna capital regional, dichos cupos pasaran a la región (ciudad) que presente más postulaciones
- Aquellas personas que postulan deben realizar el TOEIC (no deben realizar pago por esto), y según el puntaje obtenido (y cumpliendo los otros requisitos que señale el programa) serán seleccionados (se pretende que sean personas en un inglés intermedio, entre 400 – 600 puntos).
- Se espera que en los meses de marzo o abril del 2018 se abra la convocatoria.

Eje 6: Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios

Durante el año se trabajó en la incorporación de productos financieros para el sector, a través de modificaciones a la garantía Cobex de Corfo, la implementación de las boletas de garantía endosables, del seguro de fiel cumplimiento, y del seguro de crédito. Adicionalmente, el BancoEstado lanzó un seguro cambiario para los exportadores tanto de bienes como de servicios.

6.1. Modificaciones a la Garantía Comercio Exterior, Cobex (Corfo)

Implementada

La Cobertura de Comercio Exterior, Cobex, es una garantía orientada a micro, pequeñas y medianas empresas relacionadas al comercio exterior (exportadores e importadores) con necesidades de acceder a financiamiento en moneda extranjera y exportadoras con ventas anuales de hasta UF450.000.

Para el caso específico de las exportadoras, dado que las empresas con ventas anuales de hasta UF 600.000 son consideradas como Pymes por nuestros socios comerciales, se trabajó en aumentar el nivel de ventas para acceder al programa desde las UF450.000 hasta las UF600.000 anuales, para lo cual a su vez se requiere la modificación del Decreto Supremo N° 793 de 2004, del Ministerio de Hacienda, el cual se encuentra en trámite.

Además, para incentivar que los exportadores de bienes y servicios contraten seguros de crédito asociados a su exportación, y con ello mejoren su capacidad de negociación y disminuyan las dificultades que pudieran tener frente a una potencial insolvencia de su comprador extranjero, se permitirá que los Préstamos Anticipo Exportador (PAE) que estén respaldados por un seguro de crédito puedan acceder a una mayor garantía de la Cobex. Lo anterior es relevante, considerando que la regulación bancaria no considera el seguro de crédito como un colateral que mitigue provisiones. En concreto, cuando un financiamiento cuente con un seguro de crédito, para las medianas y grandes empresas el porcentaje de cobertura subiría de 40% a 70%, mientras que para las micro y pequeñas empresas subiría de 60% a 80%.

En el caso de las operaciones de forward de moneda, se cubrirá el riesgo equivalente de crédito al momento de la firma del contrato forward. Si la empresa no puede cumplir con el compromiso de pago del contrato, se cubrirá una parte del diferencial que surja entre el valor del dólar acordado en el forward y el valor efectivo del dólar al vencimiento del forward.

Estas modificaciones fueron aprobadas el día lunes 6 de marzo de 2017 por el Comité de Diseño Corporativo de Corfo. Se espera dejar implementada esta medida durante el primer semestre de 2018 una vez que termine la tramitación de las modificaciones al Decreto Supremo N° 793 y del Reglamento de la Cobex.

6.2. Boletas de Garantía Endosables (Abif – BBVA)

En proceso

En workshops internos, los exportadores de servicios plantearon sistemáticamente que la obtención de boletas de garantías para participar en procesos de licitación en terceros países es costosa. Las razones de este mayor costo pueden ser tanto por factores asociados a diferenciales en el costo de fondos a través de países o quizás a factores regulatorios (mayores cargos de capital, por ejemplo).

En este sentido, en primer lugar, fue necesario afinar el diagnóstico de las razones que sustentan este mayor costo, y evaluar potenciales mecanismos para hacer más eficiente el proceso.

Entre dichas alternativas, la Abif planteó que una posibilidad a explorar era que los bancos del país de residencia del exportador negocien directamente con el banco del país de residencia de la firma que realice la licitación, para lo cual era necesario revisar que las normativas financieras fueran consistentes en los distintos países. Esto debiera ser un primer paso a coordinar con los reguladores bancarios de los países de la Alianza del Pacífico para poder avanzar en la iniciativa.

Otras alternativas podrían considerar que las licitaciones públicas en países de la Alianza del Pacífico acepten directamente boletas de garantías emitidas por bancos de otros países de la Alianza, estableciendo eventualmente un monto máximo de las licitaciones que podrían participar de este esquema más directo.

En este marco, eventualmente, se sugiere explorar el rol del BID o instancias similares que constituyan líneas crediticias para operar con garantías cross border, esto bajo el supuesto que el costo de fondeo de dichas instituciones es relativamente bajo.

En esta línea de trabajo, y tal como se señaló, era necesario profundizar el diagnóstico de potenciales fricciones regulatorias, aspecto que puede ser coordinado por los Ministerios de Hacienda de los países de la Alianza, y complementariamente, las Asociaciones Bancarias podrían recabar a través de sus asociados la viabilidad de perfeccionamientos como los mencionados.

Esto debe ser parte de una agenda más extensa, donde posteriormente podrían incorporarse el perfeccionamiento de seguros de exportación, así como otros servicios financieros que faciliten el desarrollo del sector exportador de servicios.

Considerando lo anterior, se desarrolló un piloto con el banco BBVA, el que se debió suspender por el proceso de fusión del banco, por lo tanto, la idea es retomarlo una vez finalizado el proceso o activarlo con otras instituciones financieras que estuvieran disponibles, para lo cual el BBVA ofreció todo su apoyo y conocimientos del tema.

Adicionalmente, dentro de las modificaciones a la Cobex, CORFO ha incluido las boletas de garantía y cartas de crédito stand by, como instrumentos posibles de ser cubiertos. Lo anterior, facilitará a los exportadores de servicios acceder en Chile a boletas y cartas de crédito stand by para constituir garantías en el extranjero, lo cual les posibilitaría acceder a la exportación de sus servicios, especialmente a través de licitaciones. Estos apoyos estarán habilitados durante el primer semestre de 2018, una vez que entre en vigencia el nuevo Reglamento de la Cobex.

6.3. Seguro de Fiel Cumplimiento, complementado con Seguro de Crédito (Corfo)

En proceso

Esta propuesta diseñada por Corfo buscaba mitigar dos riesgos que están presentes en la exportación de servicios y dificultan su desarrollo y el financiamiento del sector exportador: i) el no cumplimiento por parte del exportador de servicios de lo pactado con el importador; y, ii) el no pago por parte del importador. La operatoria de esta propuesta se exploró con las compañías de seguros de crédito y de garantías, y eventualmente se discutirían con otras bancas de desarrollo.

i) Riesgo de no cumplimiento por parte del exportador de servicios

Para enfrentar este riesgo, Corfo propuso un modelo que incorporaba a las compañías de seguros multinacionales con filiales en los cuatro países de la Alianza del Pacífico o que operaban bajo modalidad Fronting con compañías partner en países de destino de las exportaciones (ejemplo: HDI, Mapfre, Atradius, etc.).

Suponiendo que una empresa chilena (exportador) desea ofrecer un servicio a una empresa en Perú (importador), lo primero que se requiere es la existencia de un contrato de compraventa entre ambas partes.

Con este contrato de compraventa, el exportador, como parte de los acuerdos del mencionado contrato, solicita a una compañía de seguros local una Póliza de Fiel Cumplimiento, cuyo beneficiario es el importador del país tercero. En este proceso, previo a la entrega de una contragarantía de la compañía de seguros del exportador, la compañía de seguro local solicita la emisión de una póliza a una compañía de seguro peruana filial o partner de esta, bajo el esquema Fronting.

Este esquema estaría mitigando el riesgo para el importador en el caso que el exportador no cumpliera con lo pactado en el contrato.

ii) Riesgo de no pago por parte del Importador

Con el fin de asegurar al exportador el pago por el servicio ofrecido, Corfo propuso explorar que el exportador pueda solicitar a una compañía de seguro un seguro de crédito.

Este seguro de crédito le permitiría cubrirse ante la eventualidad de no pago por parte del importador del país tercero y podría usarse como colateral para solicitar financiamiento en la banca. Dado que la normativa bancaria no considera el seguro de crédito como mitigador de riesgo para efecto de provisiones, a partir del segundo semestre de 2018, Corfo podría otorgar una cobertura para las operaciones de financiamiento que sean respaldadas por un seguro de crédito, bajo el programa Cobex y de esta forma incentivar la contratación de seguros de créditos.

De las reuniones con las compañías aseguradoras sostenidas por Corfo, quedó establecido que no hay neteo entre filiales y que las compañías aseguradoras no requerirían esquemas de reaseguro para los seguros de crédito y sí se requeriría algún mecanismo de mitigación de riesgo para el caso de las pólizas de fiel cumplimiento y para las disputas comerciales. Este último aspecto fue abordado

como parte de la consultoría internacional que fue desarrollada por Oliver Wyman, comentada antes. Entre los resultados más relevantes se puede destacar:

- No hay experiencia internacional de las Export Credit Agencies (ECA) relacionada con las disputas comerciales, en el marco de la exportación de servicios.
- Una posible solución al problema es que las ECA sean mediadoras o árbitros en la disputa comercial.
- Otra posible solución es que las ECA puedan operar como reaseguradores en los casos de disputa comercial.

No obstante, en el marco institucional actual no es posible abordar estos esquemas desde CORFO, por lo siguiente:

- Rol de mediador en la disputa comercial: en todos los países de la Alianza del Pacífico existen Centros de Mediación y Arbitraje que pueden desarrollar esa tarea, sin que sea necesario crear una institucionalidad de mediación en CORFO.
- Rol de reasegurador de disputa comercial: No obstante, la industria local de seguros no está interesada en Reaseguros en materia de seguros de crédito, podría ser interesante abordar el rol reasegurador por disputas comerciales. Al respecto, la institucionalidad actual de CORFO no permite actuar como un reasegurador en situaciones de disputa comercial. Este último aspecto, podría ser abordado bajo el esquema de la nueva institucionalidad que inició su discusión en el Congreso Nacional y que busca que la función financiera de CORFO sea implementada a través de una empresa separada de la Corporación.

Conforme lo anterior, ya no sería necesario explorar con las Bancas de Desarrollo (COFIDE en Perú; BANCOLDEX en Colombia, CORFO en Chile, y NAFIN en México) posibilidades de garantías cruzadas, pero sí habría que explorar elementos regulatorios de los seguros de garantía entre los distintos países, para generar un producto homogéneo.

Otro elemento que se podría explorar con las Bancas de desarrollo es la posibilidad de una alternativa que permita compartir riesgo con las compañías aseguradoras de garantía, a través de programas de coberturas parciales que sean desarrollados por cada banca de desarrollo.

6.4. Seguro dólar (Banco Estado)

Implementada	
--------------	---

Seguro Dólar es una herramienta diseñada para proteger el negocio y desarrollo de pequeñas empresas, principalmente ligadas a la exportación e importación de bienes y servicios, las que se pueden ver afectadas por la constante variación del tipo de cambio.

Durante 2017, el dólar mostró una caída de \$55, acumulando un descenso superior a los \$8. Esta variación podría provocar más de una preocupación para aquellos empresarios cuyo negocio está ligado al tipo de cambio, quienes podrían ver un impacto negativo tanto en la compra como en la venta de sus productos.

En este contexto, y con la divisa acercándose a los \$ 600, BancoEstado, junto al Ministerio de Economía, crearon el Seguro Dólar, un instrumento diseñado para clientes vinculados a la exportación e importación, que busca reducir el impacto de la variación del dólar en su negocio.

Tal como existen seguros para riesgos como incendios, sismos, accidentes personales o de vehículos, con este seguro la volatilidad del tipo de cambio también tendrá la posibilidad de ser cubierta.

Existen dos opciones de cobertura. La primera modalidad trata de un seguro con prima que le permite al cliente fijar el precio de dólar que él estime conveniente (piso o techo), mientras que la segunda, permite fijar una banda de precios sin la necesidad de pagar una prima, por lo tanto, se trata de una herramienta flexible que se adapta a las condiciones del negocio del exportador.

Eje 7: Inserción y Promoción Internacional

7.1 Campaña internacional “Pregunta por Chile, un Mundo de Servicios”.

Implementada

La campaña internacional “Pregunta por Chile, un Mundo de Servicios” fue una iniciativa de Imagen de Chile, ejecutada en el marco de su rol de promover la imagen país, en estrecha coordinación con el Ministerio de Hacienda, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon), ProChile, Corfo y otros representantes del sector público y privado.

Su objetivo fue dar a conocer a Chile como un actor competitivo en la oferta de Servicios Globales. Lo anterior, relevando nuestro potencial en las áreas ingeniería, tecnologías de información y economía creativa, ante tomadores de decisión de Estados Unidos, Colombia, México y Perú.

La campaña contó con 5 líneas de acción: Eventos Internacionales, Embajadores, Producción Audiovisual, Sitio Web y Campaña digital.

Como resultados de la campaña, se realizaron activaciones de la marca en 6 eventos internacionales del plan de promoción de exportación de servicios de ProChile, potenciando las siguientes Ferias Internacionales y Misiones Comerciales:

- Expo AgroFuturo, Ingeniería y tecnología para el agro, Medellín (septiembre)
- Perumin, Servicios para la minería, Arequipa (septiembre)
- Smart City Expo Congress, soluciones para ciudades inteligentes, Barcelona (noviembre)
- Misión de arquitectura, Servicios de arquitectura, Bogotá (noviembre)
- FIL, Servicios editoriales, Guadalajara (noviembre)
- MIGS 117, Desarrollo de videojuegos, Montreal, (diciembre)

Asimismo, se han designado Embajadores, título honorífico entregado a chilenos que representan casos de éxitos en la exportación de Servicios Globales desde Chile, y manifiestan un alto compromiso y sentido de pertenencia al país.

- Por el sector Arquitectura, la embajadora es Cazú Zegers, catalogada como una de las 20 más destacadas a nivel mundial por World Architecture.
- En Producción Audiovisual, este rol lo cumplirá Gabriel Osorio, ganador del Oscar por “Historia de un Oso”.
- El sector Ingeniería será representado por Margaret Lengerich, reconocida en 2016 con el premio Innovadores Sub 35 otorgado por MIT Rechnology Review, debido a su método para eliminar el arsénico y otros contaminantes del agua.
- Tecnologías de la Información será proyectado por Mónica Retamal, directora ejecutiva de Fundación Kodea.
- En Videojuegos la encargada de mostrar el potencial de la nación será Maureen Berho, CEO de Niebla Games.

En la línea de producción de material audiovisual, se elaboró un spot de campaña, que fue exhibido en todas las plataformas y eventos; un set de fotografías que nutrió todas las piezas, que fueron tomadas en locaciones reales y bajo lineamientos chequeados previamente con los distintos gremios; y 11 reducciones para difundir en canales digitales, aludiendo a las distintas industrias específicas.

Por otra parte se implementa la página web www.chilemundodeservicios.com, dirigida a la audiencia internacional a la cual se canalizaron todas las comunicaciones de la campaña. Esta plataforma, presenta al país en términos generales, los atributos y ventajas comparativos del sector de servicios nacional, la oferta exportable y un set de casos chilenos de exportadores que se han insertado en diversos mercados. Más en concreto, existen en la plataforma más de 425 empresas con su información de contacto, 470 tipos de servicios estandarizados y 50 casos de éxito de exportadores nacionales. Además, en base al sitio web, se ejecutó la campaña digital que consiguió más de 29.000.000 de personas alcanzadas en los distintos canales digitales, más de 3.000.000 de interacciones en redes sociales, más de 3.900 conversiones, búsquedas y solicitud de información y formularios, y sobre los 450.000 usuarios en la web.

Es importante señalar que dado lo específico que era el público a alcanzar, se hizo un exhaustivo trabajo para conocer el target, construir el perfil de la audiencia de cada sector y crear un plan con medios específico para cada canal (Linkedin, Facebook y buscadores especializados para el análisis e identificación de usuarios objetivos).

Pregunta por Chile es el concepto creativo central de la campaña. Este slogan hace referencia a los distintos clientes extranjeros que han contratado servicios nacionales y que se han transformado en los mejores recomendadores de la calidad obtenida.

7.2 Impulsar agenda de trabajo con los países de la Alianza del Pacífico

En proceso



El 19 de junio, en Santiago de Chile, se celebró el encuentro público privado de exportación de servicios, en el cual se expusieron los avances de los consultores (Banco Interamericano de Desarrollo, Oliver Wyman y Deloitte) en el desarrollo de los estudios sobre barreras tributarias y aduaneras y en acceso a financiamiento.

La jornada destacó la necesidad de involucramiento por parte de los Ministerios de Finanzas en el tratamiento aplicable al sector de servicios, dada la poca visibilización del sector en: (i) los procesos de exportación, en particular los regímenes tributarios y aduaneros, los que obedecen exclusivamente a las particularidades del comercio de bienes; y (ii) la existencia de instrumentos financieros que se ajusten a las necesidades y características del sector de servicios.

Luego de participar de las diversas presentaciones y discusiones durante el encuentro, el grupo de trabajo sostuvo una reunión cerrada en la que se definió una ruta para los próximos años, durante los cuales Colombia asumió la Presidencia pro tempore.

Las acciones son:

a) Temas Financieros: A través del grupo de Integración Financiera, se abordarán los siguientes temas:

- Apoyar desarrollo de programa piloto para garantías endosables entre Chile y Perú, y evaluar posibilidad de extenderlo a México y Colombia
- Evaluar fomento FINTECH.
- Fomentar y promocionar los Mercados de Facturas
- Compartir experiencia de Chile (Corfo y banca privada) sobre el desarrollo de pólizas de seguros de fiel cumplimiento e instrumentos similares que busquen facilitar y disminuir costos en acceso a financiamiento al sector de servicios, y evaluar implementación en los demás países.

b) Temas Tributarios: En los próximos meses se abordarán los siguientes temas, con miras a presentar avances en la primera reunión de Ministros del Consejo de Finanzas a celebrarse en los Annual Meetings del FMI y Banco Mundial:

- Impuesto indirecto: Compartir criterios para la calificación de servicios como exportación (elaboración de listas) a fin de trabajar en una mayor certeza jurídica para los exportadores de servicios sobre la aplicación de IVA y posibilidad de recuperar impuestos soportados en el proceso de exportación. Ello implica:
 - Revisar listados y criterios aplicados para su desarrollo en cada país
 - Evaluar programa de difusión de régimen tributario aplicable.
 - Impuesto directo: Revisión de los criterios y principios para evitar la doble imposición en el comercio internacional de servicios para optimizar las reglas comunes aplicables entre los países.
- Medidas Administrativas:
 - Evaluar posibilidad de acreditación y verificación de residencia en línea.
 - Evaluar el reconocimiento de documentos tributarios emitidos entre los cuatro países
- Otros:
Compartir experiencias sobre tratamiento tributario aplicable a servicios digitales.

7.3. Apoyo al desarrollo y posicionamiento de marcas sectoriales (instrumentos de promoción internacional de ProChile)

Implementada 

El comité apoyó el proceso de creación y potenciamiento de diversas marcas sectoriales a través del programa dirigido por ProChile. Este se trata de un concurso público para proyectos que busquen potenciar un determinado sector productivo nacional, mediante la creación e implementación de una marca que sea representativa de dicho sector.

Cada proyecto diseña una estrategia de marca con el objetivo de penetrar uno o más mercados internacionales, mediante un trabajo asociativo público-privado que tiene la ventaja de lograr

economías de escala para la difusión y posicionamiento del sector en el extranjero, trabajando su imagen bajo los atributos asociados a la marca país.

a) “Ch113, a digital country_”



Es la marca sectorial con la cual la industria chilena de tecnologías digitales, que pretende internacionalizar sus servicios tecnológicos en el mundo, específicamente en Estados Unidos y los países que, junto a Chile, integran la Alianza del Pacífico: México, Colombia y Perú.

A través de esta marca sectorial, se pretende posicionar a Chile como un país latinoamericano líder en temas digitales y, por lo tanto, como una excelente alternativa de partner tecnológico. Hoy en día nuestro país cuenta con servicios públicos y privados que funcionan digitalmente y que pone la tecnología a disposición de la eficiencia de todas sus industrias productivas. Dada su infraestructura tecnológica, talento y profesionalismo, Chile es líder en Latinoamérica en cuanto a índices globales de digitalización y conectividad. Todo esto, sumado al dinamismo económico chileno y solidez institucional, hacen de nuestro país un lugar atractivo para talentos de la industria tecnológica digital, inversionistas y potenciales clientes.

El proyecto fue presentado a ProChile, por la Sociedad Chilena de Software y servicios A.G., Chiletec (ex GECHS), con el objetivo de reactivar una marca que representara a este sector, luego que a fines de 2011 terminara la iniciativa desarrollado por la Asociación Chilena de Empresas de Tecnología de Información A.G. (ACTI), que bajo la marca Chile IT buscaba posicionar en la costa este de Estados Unidos a la oferta de empresas tecnológicas chilenas.

En marzo de 2017 comenzó el proyecto con la etapa de diseño de esta nueva marca sectorial que tuvo una duración de cuatro meses y en septiembre pasado fue aprobada, lo cual dio inicio al trabajo de implementación de “Ch113, a digital country_” que se inició con los eventos de lanzamiento en 3 ciudades de Estados Unidos: Nueva York, Filadelfia y San Francisco.

Durante el año 2018 la marca será lanzada en Colombia, Perú y México. Se espera también que participe en una feria destaca del sector de tecnologías digitales en el mercado norteamericano, junto con llevar a cabo un evento de networking de reforzamiento en las tres ciudades definidas como foco en ese mercado.

b) “Shoot in Chile”



La marca se crea el año 2013, en base a un concepto que ya era utilizado por la Film Commission para posicionar las locaciones chilenas en el extranjero. Durante el 2017 se aprueban una serie de actividades de posicionamiento en los mercados internacionales.

Esta iniciativa es liderada por la Asociación de Productoras de Servicios de Producción Audiovisual A.G. (APSP) en alianza con ProChile y la Film Commission, buscando posicionar a Chile en los mercados internacionales como plataforma de servicios de producción audiovisual para publicidad, cine, televisión, documentales y fotografía.

La marca sectorial apunta a los mercados de Europa y Estados Unidos, sobre la base de una estrategia de crecimiento sostenida en el tiempo que contribuya a aumentar la demanda de filmaciones y fotografías en nuestro país.

Los principales actores de la industria internacional que constituyen el público objetivo de la marca, son los productores, directores, location managers, dueños de marca, agencias de publicidad y prensa especializada entre otros. Para llegar a ellos, Shoot in Chile realiza acciones en los principales festivales de la industria tales como Cannes Lions en Francia y Ciclope en Alemania y en Estados Unidos ha estado presente en el Locations Trade Show de Los Ángeles y ha realizado visitas a las principales agencias de publicidad de Nueva York y Los Angeles

c) Sísmica



Esta marca tiene por objetivo dar a conocer las Artes Visuales de Chile y su industria a nivel internacional.

En 2015, luego de un trabajo coordinado entre el sector público y privado, AGAC en conjunto con la Asociación Gremial de Arte Contemporáneo Asociado (ACA), Feria Ch.ACO, editoriales Metales Pesados y D21, presentó su iniciativa al Programa Marcas Sectoriales de ProChile.

El producto de la primera fase de trabajo fue el diseño de la marca a partir de estudios que identificaran las características y atributos que diferencian a este sector de su competencia internacional. Esta etapa finalizó en noviembre de 2016, con el lanzamiento de “SISMICA, Redes para las artes visuales de Chile”, donde la marca tiene por objetivo profesionalizar y generar redes para aumentar las ventas de las artes visuales de Chile en el mundo.

El segmento objetivo son las audiencias intermedias de las artes visuales: Galerías, Directores de Ferias, Curadores, Directores de Museos, Editoriales de Arte, Asesores de Coleccionistas, entre otros.

Para el 2018-2019 la estrategia seleccionada es dar a conocer internacionalmente SISMICA en las ferias de Buenos Aires y Miami (ubicadas en los polos extremos del circuito latinoamericano), así

como a nivel local se abarcará la Feria Internacional Ch.ACO. debido a que es la instancia profesional idónea para la comunicación estratégica con coleccionistas, clientes e instituciones latinoamericanas.

d) Learn Chile



“Learn Chile” es la marca sectorial con la que 21 instituciones de educación superior, apoyadas por ProChile, pretenden internacionalizar sus servicios de educación en el mundo, específicamente en Europa, Estados Unidos, Latinoamérica y Brasil desde el año 2012.

La marca vincula la difusión de los principales atributos de nuestro país como destino para estudiar, y es desarrollada bajo el paraguas de la imagen país. La promoción apunta a mercados donde existe demanda por estadías breves y de intercambio semestral en el extranjero, para realizar cursos de español y cultura latinoamericana y también programas de postgrados cursados en el país.

Chile, como destino educacional y de viaje, se presenta como una de las alternativas más completas e integrales. El conjunto de características –geográficas, culturales, entre otras- que definen al país como un destino atractivo, se refuerzan por un crecimiento económico sostenido.

Todos estos escenarios son los que se ofrecen al mundo de la mano de nuestra oferta en educación superior. Apuntamos a convertir a estos estudiantes en embajadores del país en los mercados internacionales, dado que podrán expandir su experiencia a través de lo que ellos le cuenten a sus pares y relevar así el nombre de Chile.

Sus actividades de promoción las han hecho en las ferias internacionales NAFSA, EAIE, Salón del Estudiante de Brasil, China Education Expo, Expopostgrados Colombia y actividades propias en mercados latinoamericanos.

Mercados objetivo: Brasil, Europa, Estados Unidos, China (2012 – 2014), Brasil, Estados Unidos, Europa y América Latina (2014 – 2018)

e) Arquitectura de Chile



“Arquitectura de Chile” nace como marca sectorial el año 2009, liderada por la AOA y busca posicionar los servicios de arquitectura chilenos en los mercados internacionales, a través de campañas que releven sus atributos, fortalezas y ventajas comparativas y competitivas exportables, así como el trabajo asociativo propio de su origen gremial.

Es importante destacar como contexto que la posición de referencia de la arquitectura chilena se ha conseguido con el tiempo y se ha visto reforzada por el desarrollo de la marca y por reconocimientos internacionales a oficinas o a arquitectos chilenos, destacando el premio Pritzker otorgado a Alejandro Aravena, coincidente con su nombramiento como Curador de la Bienal de Venecia, el evento de arquitectura más importante del mundo.

El año 2015, la AOA presenta su tercer proyecto de marca sectorial, esta vez acompañada del Colegio de Arquitectos de Chile, aumentando de manera importante su grado de representatividad, con lo cual se suman a esta iniciativa actividades, acciones y fortalezas propias de este nuevo actor, específicamente las que apuntan a destacar la formación académica de los arquitectos chilenos.

Mercados objetivo: China (2009 – 2010), China y Europa – Francia (2011 – 2013), Perú y Colombia (2015-2016).

7.4. Incorporar agenda con otros países de la región.

En proceso

A fines del 2017 se inicia una fase exploratoria para identificar oportunidades y convergencia de intereses con países de la región fuera de la Alianza del Pacífico, en particular con Argentina. La fase exploratoria busca poder identificar sinergias en los ámbitos de facilitación de comercio, convergencia tributaria, transferencia de información, estudios compartidos y transferencia de buenas prácticas en política pública de apoyo al sector. Durante los primeros meses del 2018 se espera poder formalizar una agenda de intereses bilaterales.

7.4 Agenda de posicionamiento y promoción en Estados Unidos

En proceso

Junto con las acciones de la campaña internacional “Pregunta por Chile” dirigidas a posicionar la marca “Chile un Mundo de Servicios” en el mercado de EEUU, Colombia, México y Perú, en colaboración con Sofofa, ProChile, Fundación Imagen de Chile, Investchile y Corfo, se organizó una misión con representantes gubernamentales y del mundo empresarial, que buscaba generar redes con el mundo público, a través de encuentros con distintas autoridades; con el mundo privado, aprovechando la invitación de la *Coalition of Services Industries (CSI)*,⁴ al Subsecretario de Hacienda por su rol en la estrategia de impulso de la exportación de servicios en Chile; con empresas como IBM y Microsoft; y con organizaciones internacionales como el BID y el Banco Mundial.

⁴ Asociación gremial que agrupa a varias de las empresas más importantes de Estados Unidos como Google, Cisco, VISA, Walmart, entre otras. <https://www.servicescoalition.org/about-csi/csi-members>

La misión organizada para el mes de octubre de 2017, consideraba realizar distintas actividades de promoción y de networking en las ciudades de Washington DC, Nueva York y Los Ángeles, identificadas como focos interesantes para el desarrollo de negocios en los distintos sectores exportadores de servicios chilenos (Tics, arquitectura, ingeniería, audiovisual y videojuegos). Dichas actividades consistían en la participación en importantes conferencias y seminarios de alta convocatoria.

Cabe destacar dentro de esta agenda, el lanzamiento de la marca chilena sectorial Tics en Nueva York y la participación del subsecretario junto con la delegación de empresarios en la asamblea anual de la CSI en Washington en la que Chile era invitado estelar y en la que se firmaría un convenio de colaboración entre dicha coalición y la Sofofa.

Debido a los cambios de gabinete de agosto de 2017, se suspende la misión. Sin embargo, la idea es retomar la agenda y organizar varias actividades durante el 2018, especialmente la participación en la asamblea de la CSI en octubre y la firma del convenio, dado el interés de Estados Unidos de generar relaciones comerciales con Chile en el área de servicios.

Eje 8: Acciones de difusión y visibilidad

8.1. Encuentros con empresas exportadoras de servicios.

Implementada

Durante los meses de junio, julio y agosto se produjeron diversas reuniones y visitas a empresas nacionales en su mayoría Pymes exportadoras de servicios. El objetivo de estos encuentros, fue difundir la política de exportación de servicios entre las empresas y recoger las inquietudes, problemáticas o iniciativas que tienen éstas dentro de su quehacer productivo y de negocio. En este período se contactaron más de 30 empresas de servicios de educación, ingeniería, TIC's, construcción, ambientales y creativos entre otros.

La idea es continuar con estos encuentros como acciones directas de promoción de la política de impulso de la exportación de servicios y como una forma de recoger las inquietudes de los exportadores que permitan diseñar mejores políticas públicas.

8.2 Seminario Internacional y semana de la exportación de servicios.

Implementada

Con el fin de analizar las potencialidades y desafíos de la exportación de servicios se congregaron más de 300 personas en el Centro Cultural Gabriela Mistral en el seminario "Chile: mundo de servicios, tu talento exporta", convocado por representantes del sector público y privado.

El encuentro, organizado por el comité técnico público-privado de exportación de servicios (Ministerio de Hacienda, Ministerio de Economía, Ministerio de Cultura de las Artes y el Patrimonio, Corfo, InvestChile, Direcon, ProChile, Inapi, Imagen de Chile, Sence, SII, Aduana, Banco Central, CCS, Sofofa, AOA, AIC, ACTI y Chiletec), fue inaugurado por el Ministro de Cultura, Ernesto Ottone. El seminario contó con la participación especial del creador de la plataforma DataChile, el profesor del MIT, César Hidalgo, y del socio de MVD Consulting, Mario Tucci, quienes entregaron su visión respecto de los pasos que se deben dar tanto a nivel público como privado para avanzar en este campo.

Además, se hizo un reconocimiento al trabajo que han realizado empresarios y profesionales de distintos sectores para empujar la exportación de servicios. El comité técnico público-privado entregó el premio a los mejores exportadores de 2017 en distintas áreas. Las empresas distinguidas fueron: Inzpiral (TIC's), Oficina Uriarte Arquitectos (Arquitectura), Asociación de Empresas Consultoras de Ingeniería de Chile (Ingeniería) y la Productora Fábula (Industria Creativa), responsables de "Una mujer fantástica", la película chilena nominada a los Globos de Oro.

Tras la premiación se realizó un panel para continuar con el análisis de las necesidades que presenta la exportación de servicios en Chile, en el que participaron el director de InvestChile, Carlos Álvarez, la directora de Fundación Kodea, Mónica Retamal, la gerente general de CAMCHAL, Cornelia Sonnenberg, el presidente de Fundación País Digital, Pelayo Covarrubias, el decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Santiago, Juan Carlos Espinoza y el académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, Alejandro Micco.

A su turno, el presidente de ACTI y del comité de exportación de servicios, Raúl Ciudad, hizo un balance, logros y desafíos del comité recalcando la importancia de este en su capacidad de trabajo y movilizar iniciativas a la medida de los propósitos de las empresas y de los intereses públicos y del país.

Finalmente, presentaron los avances y logros realizados en el marco de la política de exportación de servicios, el director de ProChile, Alejandro Buvinic y, la Gerente de Marketing de Imagen de Chile, Camila Salas.

8.3 Cambio de plataforma Portal www.chileservicios.com

En proceso



La web de Chile Servicios, tiene el propósito de ser una plataforma de información para apoyar a los exportadores con información útil en distintas materias relacionadas al sector. La página cuenta con información asociada a los temas tributarios, procedimientos aduaneros, mecanismos de apoyo y financiamiento, estudios de interés e información de eventos, seminarios y capacitaciones.

A fines del 2017, se plantea como estrategia poder contar con un directorio de empresas y buscador de servicios, una red de interés, un repositorio de estudios e información. Actualmente se encuentra en diseño una nueva plataforma para gestionar de mejor forma los contenidos. Asimismo, se espera unificar el formato e imagen con la página que promueve la Fundación de Imagen de Chile para posicionar internacionalmente la marca Chile Mundo de Servicios.

8.4 Evento Cultura y creatividad: de Chile hacia el mundo

Implementada



El 19 de mayo de 2017, se llevó a cabo el evento Cultura y creatividad: de Chile hacia el mundo desarrollado por la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) y el Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio (MINCAP), en colaboración con Imagen de Chile, Chilecreativo (Corfo) y la Subsecretaría de Hacienda. El propósito fue posicionar el manual de exportación de servicios elaborado vía Convenio de Colaboración entre la CCS y MINCAP, la institucionalidad gubernamental de apoyo y casos de éxito. Los asistentes y público objetivo fueron postulantes y participantes de delegaciones a ferias y mercados del MINCAP, asociaciones gremiales y proyectos adjudicados de Nodos.

4. Desafíos para los próximos años

Desarrollar la exportación de servicios como un ámbito de la economía es de la mayor relevancia para el país, dado que junto con diversificar la matriz productiva e intensificarla en valor agregado, se avanza en dirección hacia donde el mundo está yendo, es decir, una economía del conocimiento, la información, la transformación digital, con nuevos modelos de negocios e intensiva en servicios. Todo lo cual nos permitirá generar ventajas comparativas en la economía del futuro que sustenten un crecimiento más sustentable y equitativo.

Dado lo anterior, el Comité de Exportación de Servicios para el año 2018, buscará continuar con el desarrollo de la política de impulso al sector, por lo cual se ha planteado los siguientes desafíos:

1. Acompañar, asesorar y coordinar la implementación del Programa de Servicios Globales financiado con un préstamo de USD 27 millones para contribuir al desarrollo del sector de servicios globales de exportación en Chile. Estos recursos ayudarán a mejorar las capacidades de los recursos humanos, aumentar el empleo, las exportaciones y la Inversión Extranjera Directa de este sector que se caracteriza por ser uno de los más dinámicos del comercio mundial.
2. Fortalecer la institucionalidad del comité permitiendo la incorporación de nuevos actores, mejorar el esquema organizativo de trabajo público y privado y avanzar en el establecimiento de una red de empresas exportadoras de servicios.
3. Ampliar el foco de acción a nuevos sectores con alto potencial, biotecnología, servicios de I+D y servicios ambientales.
4. Crear el observatorio de exportación de servicios como bien público para la competitividad.
5. Trabajo en la especialización de los procesos de internacionalización de los sectores estratégicos en el escenario global del comercio de servicios.
6. Continuar con el desarrollo y difusión de las medidas de apoyo al sector que surjan del Comité Técnico en diversas áreas como la facilitación del comercio, capital humano, regulatorios, financiamiento, entre otras, junto con la realización de diversos estudios que permitan tener más y mejor información para el desarrollo de la política.
7. Potenciar la relación internacional a través de los tratados de libre comercio, suscritos y en proceso de negociación, en el área del comercio de servicios y generar alianzas internacionales que permitan apoyar el desarrollo de nuestras exportaciones, especialmente con nuestros socios de la Alianza del Pacífico y del Mercosur, como Argentina y Uruguay.
8. Participación en diversas instancias públicas y privadas nacionales e internacionales, relacionadas con el desarrollo del sector exportador de servicios que permitan enriquecer los conocimientos y el intercambio de información.
9. Continuidad de la campaña de promoción de la exportación de servicios como una actividad permanente en el tiempo.

Para lo anterior será crucial el trabajo y pro actividad de los gremios y el sector privado del comité. Es por esto que para el año 2018 se incorporarán instancias sectoriales de trabajo, las cuales

permitirán apoyar a los sectores en levantar necesidades y desarrollarlas como medidas o acciones que puedan gestionarse a través del comité.

A través de lo anterior, se espera acelerar el proceso de desarrollo de las medidas por medio de la incorporación de la fuerza de trabajo de los gremios, involucrar de manera más firme el compromiso y participación de los gremios en el comité como instancia efectiva de vinculación público privada y, por último, abordar de manera específica las necesidades propias de cada sector permitiendo diseñar y crear medidas ad hoc.

En el Anexo II: Talleres sectoriales, se detalla un marco referencial sobre el trabajo preliminar con los sectores asociados al comité, con respecto a las necesidades y lineamientos de trabajo para abordar el 2018. Este fue el resultado del trabajo de los talleres sectoriales realizados el pasado 11 de enero del 2018, en el que se identificaron las necesidades de cada sector. Esta sistematización será fundamental para el diseño de acciones y medidas concretas de apoyo al sector durante los próximos años.

Anexo I: Tabla Resumen de los avances 2017

Ejes de trabajo 2017	Medidas/Iniciativas/Acciones		Estado de avance
1.Fortalecimiento Institucional y organizacional	1.1	Incorporación de nuevos miembros públicos y privados al comité: AOA, AIC, Chiletec, INAPI, Sence, Ministerio de las Culturas, las Artes y el Patrimonio, Fundación Imagen de Chile.	Implementado
	1.2	Creación del grupo de trabajo de indicadores	Implementado
2.Facilitación aduanera y tributaria	2.1	Incorporación al régimen de Admisión temporal equipos y automóviles para uso en producciones publicitarias y audiovisuales	Implementado
	2.2	Incorporación de nuevas mercancías para uso en producciones audiovisuales en el listado de Bienes de Capital	Implementado
	2.3	Actualización del Manual de Exportación de servicios	Implementado
	2.4	Elaboración del Manual de Exportación de servicios y Manual de exportación de servicios creativos.	Implementado
	2.5	Simplificación del trámite de exportación de servicios, integración con la ventanilla única Sicex	En proceso
	2.6	Levantamiento de reservas acuerdo de Estambul sobre carnet ATA para el ingreso de vehículos para uso en producciones audiovisuales.	En proceso
3.Ampliación de beneficios tributarios	3.1	Igualación del trato tributario (IVA) en la exportación de servicios, a la de exportación de bienes.	Implementado
	3.2	Mecanismos de doble tributación para países con convenio y sin convenio	Implementado
	3.3	Eliminación de la extraterritorialidad del impuesto adicional a la exportación de servicios.	Implementado
	3.4	Eliminación del incremento del impuesto adicional al software y a los servicios de ingeniería.	Implementado
4.Mejorar la información disponible sobre el sector	4.1	Estadísticas de Comercio Internacional de Servicios	Implementado
	4.2	Realización de estudios del sector: Medición del sector, Brechas de financiamiento y Barreras tributarias.	Implementado
	4.3	Homologación de nomenclaturas SII, Aduana, Balanza de pagos.	Implementado
5.Fortalecer competencias y capacidades del capital humano	5.1	Capacitación 1.000 Programadores (Corfo – Sence)	Implementado
	5.2	Certificación SFIA 3.000 personas (Corfo)	Implementado
	5.3	Capacitación en lenguaje computacional 6.000 profesores	Implementado
	5.4	Visatech para facilitar la movilidad de profesionales y técnicos extranjeros que vengan a trabajar a Chile.	Implementado

	5.5	Becas de magister en el extranjero con foco en transformación digital (Conicyt)	Implementado
	5.6	Convenio de trabajo con el sector privado en materia de capital humano para la industria 4.0	Implementado
	5.7	Capacitación en exportación de servicios a nivel nacional (ProChile, CCS, MINCAP)	Implementado
	5.8	Concurso Becas de Inglés (Corfo)	En proceso
6.Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios	6.1	Modificaciones a la Garantía Comercio Exterior, Cobex (Corfo)	Implementado
	6.2	Boletas de Garantía Endosables (Abif – BBVA)	En proceso
	6.3	Seguro de Fiel Cumplimiento, complementado con Seguro de Crédito (Corfo)	En proceso
	6.4	Seguro dólar (Banco Estado)	Implementado
7.Inserción y Promoción internacional	7.1	Campaña internacional Pregunta por Chile, un Mundo de Servicios	Implementado
	7.2	Impulsar agenda de trabajo con los países de la Alianza del Pacífico	En proceso
	7.3	Apoyo al desarrollo y posicionamiento de marcas sectoriales	Implementado
	7.4	Incorporar agenda con otros países de la región.	En proceso
	7.5	Agenda de posicionamiento y promoción en Estados Unidos	En proceso
8.Acciones de difusión y visibilidad	8.1	Encuentros con empresas exportadoras de servicios	Implementado
	8.2	Seminario Internacional y semana de la exportación de servicios	Implementado
	8.3	Cambio de plataforma portal www.chileservicios.com	En proceso
	8.4	Evento Cultura y creatividad: de Chile hacia el Mundo	Implementado

Anexo II: Talleres sectoriales

1. Introducción

A continuación, se presenta el resumen de los resultados del taller de trabajo sectorial realizado con el fin de levantar las necesidades de los sectores asociados al comité, que permitirán referenciar el trabajo de éste en función de los propósitos particulares de cada sector, el pasado 11 de enero del 2018.

Este ejercicio es un primer avance del levantamiento de información sectorial del año 2018, y el objetivo será comenzar con el diseño de medidas o acciones concretas que puedan ser abordadas por el comité en un esquema de trabajo conjunto con cada uno de los sectores.

La información se clasificó de acuerdo a los siguientes 7 ejes de trabajo identificados como prioritarios por los sectores:

- Fortalecimiento Institucional y organizacional
- Facilitación aduanera y tributaria
- Ampliación de beneficios tributarios
- Mejorar la información disponible sobre el sector
- Fortalecer competencias y capacidades del capital humano
- Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios
- Inserción y Promoción internacional

2. Sobre el taller realizado

a) Objetivo: realizar un ejercicio de sistematización del balance 2017 y proyección de las acciones e hitos para el 2018, mediante un taller de trabajo por cada sector, en que participaran empresas y gremios principalmente.

- Taller 1: Servicios de Ingeniería (AIC)
- Taller 2: Servicios de Arquitectura (AOA)
- Taller 3: Servicios TIC's (Chiletec + ACTI)
- Taller 4: Servicios creativos (MINCAP/CCS)

b) Formato del taller: mesa redonda con pauta de trabajo, plantilla matriz, moderador por taller, y apoyo técnico y metodológico.

c) Resultados: Matriz por grupo con lineamientos y necesidades para desarrollar el 2018. Estas matrices fueron sistematizadas en un esquema de trabajo del comité.

3. Pre sistematización del levantamiento de necesidades del sector por ejes de trabajo

a) Sector Ingeniería

1.Fortalecimiento Institucional y organizacional	2.Facilitación aduanera y tributaria	3.Ampliación de beneficios tributarios	4.Mejorar la información disponible sobre el sector	5.Fortalecer competencias y capacidades del capital humano	6.Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios	7.Inserción y Promoción internacional
			Financiamiento para estadísticas sectoriales	Capacitación en temas tributarios y aduaneros	Líneas de Créditos con aval de Estado	Canalizar promoción en temas específicos
				Certificación de ingenieros con foco en Alianza del Pacífico	Líneas de fomento para la exportación de servicios de ingeniería	Participación en ferias y eventos
						Apoyo en la búsqueda de Socios estratégicos

b) Sector Tics

1.Fortalecimiento Institucional y organizacional	2.Facilitación aduanera y tributaria	3.Ampliación de beneficios tributarios	4.Mejorar la información disponible sobre el sector	5.Fortalecer competencias y capacidades del capital humano	6.Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios	7.Inserción y Promoción internacional
Considerar en el comité otras asociaciones de la industria que tengan relación directa con la exportación de servicios.	Declarar como opcional la figura del Agente de Aduana para la exportación de servicios	Establecer una mesa de trabajo, con reuniones periódicas entre el SII y las empresas	Desarrollar un informe de industria (tipo CAMTIC de Costa Rica)	Fortalecer los programas de inserción de capital humano avanzado en la industria	Desarrollar instrumentos para control del riesgo cambiario que considere las particularidades de la industria (Banco Estado tiene, pero sólo considera operaciones spot)	Creación de programas que sean transformativos, coordinados y con amplios recursos específicos para la industria .
Establecer una instancia de coordinación formal, con participación de la industria, para revisión de procedimientos, coordinación y supervisión de iniciativas de exportación de servicios.	Promover el uso de SICEX como plataforma para la exportación de servicios		Desarrollar una cuenta satélite de la industria TIC, con actualización bianual	Eliminar el límite del 15% de contratación de personal extranjero para empresas en industrias con carencia de oferta de profesionales		Enfocar los esfuerzos de exportación de servicios hacia mercados desarrollados (como USA).
Asegurar continuidad a las iniciativas público-privadas para				Fortalecer los programas de becas de		La Industria y ProChile generan una lista de

la promoción de la exportación de servicios.				postgrado en el extranjero		ferias en función de las prioridades conjuntas
				Que la industria genere material, procesos de capacitación y establezca redes específicas en TIC para los agencias y funcionarios relacionados		Eliminar las barreras para la participación en compras públicas de países de la Alianza del Pacífico, sin que las empresas requieran constituirse en el país destino
						Implementar subsidios o créditos blandos de financiamiento con fondo asegurado y específico, para soporte de la inserción internacional de empresas de servicios.

c) Sector Creativo

1.Fortalecimiento Institucional y organizacional	2.Facilitación aduanera y tributaria	3.Ampliación de beneficios tributarios	4.Mejorar la información disponible sobre el sector	5.Fortalecer competencias y capacidades del capital humano	6.Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios	7.Inserción y Promoción internacional
Creación de un sub comité de exportación de servicios de las economías creativas (definiendo su orgánica, representantes y objetivos alineados con los del comité de exportación de servicios).	Identificación de normativas relevantes y protocolos para el sector.		Circulares de los organismos públicos relacionadas a la exportación de servicios (sectoriales).	Talleres ad hoc al sector creativo (con aduana por ejemplo).	Asociar a ley o glosa presupuestaria la devolución del gasto calificado a producciones audiovisuales.	Mejorar difusión de la marca servicios dentro del sector (esto se asocia también a la conformación de un sub comité del sector).
Elección de un miembro del sub comité como representante gremial en la mesa técnica público privada liderada por Hacienda, de manera de mejorar la información con el resto de	Identificación de actores institucionales relevantes en el proceso exportador (Aduana, SII,			Cursos de inglés (aterrizados a la vez al lenguaje más técnico).	Ampliar cobertura y focalización de instrumentos de Corfo para facilitar escalabilidad de proyectos creativos. Hasta el momento el	

los sectores y de poder llevar las demandas y problemáticas del sector creativo en su conjunto al comité.	etc.) encargados de la solución de problemáticas específicas.				financiamiento está centralizado en la creación/producción (CNCA) y microemprendimiento (SERCOTEC).	
	Manuales (o capacitaciones) sectoriales para agentes aduaneros (complementario a la tipificación de servicios).				El financiamiento a empresas del sector (especialmente con foco exportador) debiese permitir la compra de bienes y servicios desde las empresas de los beneficiarios en el exterior para fortalecer cadena de valor.	

d) Sector Arquitectura

1.Fortalecimiento Institucional y organizacional	2.Facilitación aduanera y tributaria	3.Ampliación de beneficios tributarios	4.Mejorar la información disponible sobre el sector	5.Fortalecer competencias y capacidades del capital humano	6.Financiamiento, creación de instrumentos de apoyo y productos bancarios	7.Inserción y Promoción internacional
En relación al comité se debe integrar al Colegio de arquitectos	Generar canal único o unificado entre Aduana y el SII	Entregar información de convenios y beneficios tributarios.	Que exista una sola plataforma con la información de exportación; Plataforma que integra la información y exportación e incentivos para exportar mediante esta y que contenga toda la información que se necesitan.	Incluir cátedras de globalización, exportación.	Flexibilidad de los instrumentos de financiamiento según el carácter del servicio de exportación.	Reforzamiento institucional en las oficinas extranjeras de ProChile.
	Abrir la categorización de exportación de servicio de arquitectura	Reducir la tasa tributaria a la renta por obtenida en el exterior, clasificación de la tasa tributaria según el servicio exportado.	Realizar la encuesta para obtener información, de forma anónima	Equivalencia o validación de título universitario	Líneas de financiamiento gremios y asociados para misiones al exterior.	Desarrollo de estrategia para el posicionamiento del segmento de arquitectura (todos sus segmentos)

	Contribuir, Publicar y divulgar al manual de exportación de servicio de arquitectura		Hacer más visibles los informes de ProChile, sobre los mercados de destino.	Acreditar la experiencia local	seguros por el servicio de arquitectura exportadoras.	Reforzarla marca Arquitectura de Chile
	Facilitar el proceso para recuperación tributaria.		Registro de firmas	Ranking local de partnership; Ranking de entidad pública que acredite viabilidad del negocio.	instrumento de garantía para proyectos	Apoyo en seminarios, congresos, no solo ferias.
	Abrir la categorización de exportación de servicio de arquitectura			Capacitaciones y talleres para el mejoramiento de las capacidades de los arquitectos.		Acompañamiento (Coaching Público – privado, instituciones); Apoyo a las oficinas de menor tamaño; Reuniones para ayudar a los exportadores con las habilidades blandas;
				Generación de redes, trabajo colaborativo, utilizar métodos para el mejoramiento del capital de trabajo.		
				Formación en el extranjero.		

4. Próximos pasos

Se espera dentro de los meses de marzo y abril, realizar reuniones con cada sector para clarificar, analizar y priorizar el levantamiento de necesidades y componerlas en acciones y medidas alcanzables, en una labor conjunta con el comité. Estas acciones deberán ser evaluadas técnicamente por los expertos de los ejes de trabajo y presentadas al comité para su aprobación como medida del esquema de trabajo 2018.

Anexo III: Comercio de Bienes y Servicios (2003-2017)⁵

**Comercio de bienes y servicios
(millones de US\$)**

Periodo	Exportaciones Servicios no tradicionales	Importaciones Servicios no tradicionales	Comercio de Servicios no tradicionales	Exportaciones de bienes	Importaciones de bienes	Comercio de bienes
2003	1.383	2026	3.409	21.651	17.868	39.519
2004	1.563	2310	3.873	33.025	22.864	55.890
2005	1.730	2765	4.495	41.974	30.674	72.648
2006	1.971	3014	4.985	59.380	36.483	95.863
2007	2.434	3395	5.828	68.561	44.478	113.040
2008	2.625	4139	6.764	64.510	58.455	122.966
2009	2.174	4237	6.412	55.463	40.142	95.605
2010	2.908	4846	7.754	71.109	55.216	126.325
2011	3.591	5705	9.295	81.438	70.666	152.103
2012	3.874	5982	9.856	78.063	75.455	153.518
2013	4.029	6697	10.726	76.770	74.755	151.524
2014	3.752	6300	10.052	75.065	68.599	143.664
2015	3.852	6551	10.403	62.035	58.609	120.644
2016	3.784	6422	10.206	60.733	55.293	116.027
2017	3.546	6312	9.858	69.230	61.308	130.538

⁵ Fuente: Banco Central de Chile

Anexo IV: Exportación de Servicios (2003-2017)⁶

	Transporte	Turismo	Servicios No Tradicionales			Cargos por el uso de la propiedad intelectual n.i.o.p.	Servicios de telecomunicaciones, empresariales e informática e información	Otros servicios	Servicios Personales, Culturales y Recreativos	Otros	Total exportaciones de servicios
	Transporte	Viajes	Servicios de seguros y pensiones	Servicios financieros							
	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares	Millones de dólares
mar-2003	640	278	24	15	10	52	203	1	16	1.239	
jun-2003	651	153	31	14	8	50	221	1	20	1.149	
sep-2003	677	196	27	12	8	68	202	1	22	1.214	
dic-2003	740	358	27	9	9	70	225	2	35	1.476	
Total 2003	2.708	986	109	50	35	240	852	5	93	5.077	
mar-2004	732	338	26	12	6	62	222	2	21	1.422	
jun-2004	815	177	33	18	8	67	228	5	29	1.381	
sep-2004	881	211	39	17	7	60	226	2	31	1.474	
dic-2004	955	355	37	18	9	77	262	2	37	1.751	
Total 2004	3.383	1.081	134	64	31	266	938	11	118	6.027	
mar-2005	1.029	315	31	15	7	55	246	1	27	1.727	
jun-2005	1.045	169	35	19	7	64	291	2	36	1.669	
sep-2005	1.084	199	39	11	8	61	311	3	26	1.740	
dic-2005	1.102	318	49	11	10	53	268	3	41	1.856	
Total 2005	4.260	1.001	153	56	32	234	1.116	9	130	6.992	
mar-2006	1.167	350	50	10	10	53	294	3	31	1.968	
jun-2006	1.137	209	45	12	7	59	306	3	39	1.817	
sep-2006	1.097	245	49	12	11	54	348	3	45	1.865	
dic-2006	1.216	345	55	15	6	56	328	4	64	2.088	
Total 2006	4.617	1.149	198	49	33	222	1.277	14	179	7.737	
mar-2007	1.227	420	45	9	8	50	361	5	51	2.176	
jun-2007	1.196	225	50	16	5	54	369	4	54	1.973	
sep-2007	1.273	324	59	18	9	61	406	4	62	2.217	
dic-2007	1.439	483	71	19	9	70	462	5	99	2.657	
Total 2007	5.136	1.453	225	62	31	234	1.598	18	266	9.022	
mar-2008	1.518	539	59	15	8	82	449	9	61	2.739	
jun-2008	1.590	288	71	17	12	82	423	9	70	2.562	
sep-2008	1.676	351	72	16	9	77	409	9	71	2.688	
dic-2008	1.610	417	60	18	13	63	350	7	87	2.624	
Total 2008	6.394	1.594	262	66	42	303	1.630	34	289	10.614	
mar-2009	1.240	532	47	13	8	61	270	5	66	2.241	
jun-2009	1.139	268	53	13	5	57	305	4	67	1.912	
sep-2009	1.042	321	67	13	8	71	326	4	67	1.918	
dic-2009	1.233	493	58	15	5	66	388	6	106	2.370	
Total 2009	4.654	1.613	226	54	25	255	1.288	20	305	8.442	
mar-2010	1.350	473	62	12	8	70	404	7	72	2.458	
jun-2010	1.534	273	73	17	11	63	436	7	73	2.487	
sep-2010	1.762	335	81	21	6	76	502	7	74	2.866	
dic-2010	1.741	471	95	27	11	77	520	8	86	3.037	
Total 2010	6.387	1.552	312	77	36	286	1.862	29	306	10.847	
mar-2011	1.868	516	84	23	10	84	534	10	76	3.205	
jun-2011	1.885	333	105	25	15	77	560	10	80	3.090	
sep-2011	1.887	387	96	41	13	89	573	9	87	3.182	
dic-2011	1.869	577	94	48	18	90	615	7	117	3.434	
Total 2011	7.509	1.813	379	137	55	340	2.283	36	360	12.912	
mar-2012	1.548	688	94	39	8	93	585	8	83	3.146	
jun-2012	1.585	429	79	42	8	84	602	9	90	2.929	
sep-2012	1.517	468	68	49	8	111	653	9	99	2.984	
dic-2012	1.594	565	78	46	12	107	680	8	119	3.211	
Total 2012	6.245	2.150	320	176	36	396	2.521	35	391	12.269	
mar-2013	1.535	711	97	44	5	101	650	8	106	3.257	
jun-2013	1.440	451	67	52	11	76	634	8	104	2.844	
sep-2013	1.511	476	70	44	10	89	671	12	119	3.002	
dic-2013	1.420	542	74	40	11	87	701	13	124	3.013	
Total 2013	5.907	2.181	309	180	38	353	2.657	40	453	12.117	
mar-2014	1.379	661	64	39	15	86	647	13	116	3.019	
jun-2014	1.346	449	61	33	8	78	603	9	99	2.687	
sep-2014	957	530	65	36	8	90	609	9	94	2.397	
dic-2014	989	619	67	35	10	89	649	8	114	2.579	
Total 2014	4.671	2.259	256	143	41	343	2.509	38	423	10.681	
mar-2015	831	691	71	35	10	81	634	10	78	2.441	
jun-2015	810	503	76	47	8	73	605	8	93	2.222	
sep-2015	722	546	84	45	12	81	688	9	92	2.278	
dic-2015	824	741	64	46	12	81	690	7	112	2.579	
Total 2015	3.186	2.481	295	173	42	316	2.616	34	376	9.520	
mar-2016	756	814	71	37	10	89	610	6	80	2.474	
jun-2016	701	486	76	41	7	83	588	6	81	2.070	
sep-2016	723	619	82	50	13	92	641	6	84	2.312	
dic-2016	822	746	78	45	13	90	696	6	101	2.597	
Total 2016	3.003	2.665	308	173	43	353	2.536	25	346	9.452	
mar-2017	718	1.139	79	35	15	88	610	7	81	2.772	
jun-2017	733	661	72	28	10	89	527	7	77	2.204	
sep-2017	705	883	77	38	11	91	588	8	82	2.484	
dic-2017	761	951	94	33	17	84	596	8	95	2.638	
Total 2017	2.917	3.634	322	134	52	352	2.322	29	335	10.098	

⁶ Fuente: Banco Central de Chile



Escuchar. **Pensar.** Actuar.