

FS News



Agencia de Aduanas Felipe Serrano participa en el German-Chilean Business Day 2026

Este 27 de agosto, Agencia de Aduanas Felipe Serrano participó como empresa expositora en el German-Chilean Business Day 2026, encuentro organizado por AHK Chile que reunió a compañías, líderes y profesionales vinculados a los negocios entre Chile y Alemania. La edición tuvo además un significado especial al coincidir con los 110 años de la Cámara Chileno-Alemana de Comercio e Industria.

Una jornada para conectar empresas

La actividad se desarrolló en el Club Manquehue, en Santiago, y combinó espacios de exhibición comercial, seminarios y una rueda de negocios. El objetivo fue generar nuevas conexiones, intercambiar experiencias y acercar soluciones para empresas que desarrollan o buscan desarrollar operaciones entre ambos mercados.

Agencia de Aduanas Felipe Serrano estuvo presente con un stand propio, compartiendo con asistentes y representantes de distintas industrias su experiencia en gestión aduanera y comercio exterior. La instancia permitió conversar directamente sobre los desafíos que enfrentan las empresas al importar y exportar, desde la correcta preparación documental hasta la clasificación arancelaria, el cumplimiento normativo y la coordinación logística.

Chile y Alemania: una relación de largo plazo

La participación en este encuentro se inserta en una relación comercial consolidada entre Chile y Alemania, basada no solo en el intercambio de bienes, sino también en inversión, tecnología, innovación, servicios y cooperación empresarial. Para las compañías que buscan aprovechar estas oportunidades, contar con socios capaces de acompañar la operación local y comprender las exigencias del comercio exterior resulta cada vez más relevante.

Ser parte de espacios como el German-Chilean Business Day permite a Agencia FS mantenerse conectada con el ecosistema empresarial, conocer nuevas necesidades y fortalecer relaciones con empresas que participan activamente del comercio internacional.

Agradecemos a AHK Chile por la organización y por generar una instancia de encuentro que facilita nuevas conversaciones, alianzas y oportunidades entre las comunidades empresariales de Chile y Alemania. También agradecemos a quienes se acercaron a nuestro stand y compartieron con nuestro equipo durante la jornada.

Para Agencia de Aduanas Felipe Serrano, participar en este tipo de encuentros forma parte de una manera activa de acompañar a las empresas: estar cerca de sus desafíos, compartir conocimiento y poner a disposición experiencia aduanera para facilitar operaciones de importación y exportación más seguras, eficientes y bien planificadas.

EE.UU. eleva aranceles a Chile: nuevos desafíos para uno de nuestros principales mercados

La nueva sobretasa de 12,5% aplicada por Estados Unidos afecta a una parte relevante de la canasta exportadora chilena. Mientras ambos países mantienen negociaciones para mejorar las condiciones de acceso, sectores como salmones, frutas, vinos y productos agroindustriales enfrentan un escenario que exige mayor planificación y capacidad de adaptación.

Estados Unidos continúa siendo uno de los mercados más importantes para el comercio exterior chileno.

Durante el primer semestre de 2026 se posicionó como el segundo socio comercial de Chile, representando aproximadamente el 17,7% del intercambio comercial del país, solo por detrás de China.

En este contexto, las nuevas medidas arancelarias implementadas por Estados Unidos representan uno de los principales desafíos recientes para los exportadores nacionales. Según información oficial de SUBREI, Chile quedó incluido dentro de un grupo de 41 economías sujetas a una sobretasa adicional de 12,5%.

El impacto, sin embargo, no es homogéneo.

Aproximadamente el 53,6% del valor de las exportaciones chilenas hacia Estados Unidos quedó excluido de esta nueva sobretasa, mientras que un 40,3% quedó afecto al arancel adicional. Entre los productos alcanzados se encuentran salmones, uvas, arándanos, carnes de ave, cerezas, vinos embotellados, cítricos, harina de pescado, frutas congeladas y diferentes productos agroalimentarios y manufacturados.

La situación resulta especialmente relevante para la industria alimentaria. Estados Unidos es actualmente el principal destino de los alimentos chilenos, recibiendo exportaciones por US\$2.335 millones entre enero y julio de 2026, cerca del 30% de los envíos del sector. Es además el mercado con mayor diversidad de alimentos chilenos, con 290 productos diferentes exportados durante el período.

Negociaciones continúan abiertas

El escenario todavía está en desarrollo. El 24 de agosto de 2026, representantes de Chile y Estados Unidos sostuvieron una reunión de alto nivel en Santiago para revisar las prioridades de la canasta exportadora nacional

y continuar buscando mejores condiciones de acceso al mercado estadounidense.

Ambas partes acordaron mantener las negociaciones durante las próximas semanas, luego de distintas instancias técnicas y políticas desarrolladas durante 2025 y 2026. Por lo tanto, será importante seguir monitoreando la evolución de estas conversaciones y sus eventuales efectos sobre los exportadores.

Más allá de la contingencia, este escenario demuestra cómo los cambios en la política comercial de un mercado pueden modificar rápidamente las condiciones de competitividad. Para las empresas exportadoras adquieren especial relevancia aspectos como la clasificación arancelaria, origen de las mercancías, estructura de costos, documentación y correcta aplicación de los acuerdos comerciales vigentes.

Frente a escenarios arancelarios cambiantes, una correcta planificación aduanera permite anticipar impactos y reducir contingencias. Agencia de Aduanas Felipe Serrano acompaña a sus clientes en la revisión de clasificación arancelaria, origen y documentación de sus mercancías, además de mantener un seguimiento permanente de los cambios regulatorios que puedan afectar sus operaciones de comercio exterior.



Los Libertadores: el prolongado cierre vuelve a poner la resiliencia logística en el centro

Más de un mes de interrupción del principal corredor terrestre entre Chile y Argentina volvió a demostrar la importancia estratégica del Paso Los Libertadores. La contingencia no solo afectó al transporte: también puso a prueba la capacidad de importadores, exportadores y operadores logísticos para reaccionar frente a interrupciones prolongadas de la cadena de suministro.

El Paso Internacional Los Libertadores constituye uno de los corredores más relevantes para el comercio terrestre entre Chile, Argentina y otros países del Mercosur. Por ello, su prolongado cierre durante julio y agosto tuvo efectos que trascendieron ampliamente la conectividad fronteriza.

El Sistema Integrado Cristo Redentor permaneció cerrado desde el 14 de julio de 2026, debido a las intensas nevazones y condiciones meteorológicas registradas en la alta cordillera. Finalmente, el Gobierno inició su reapertura parcial el 18 de agosto, después de más de un mes de interrupción.

La reapertura tuvo que realizarse de manera gradual y priorizando inicialmente el transporte internacional de carga. Entre el 18 y 20 de agosto se habilitó el tránsito de camiones desde Argentina hacia Chile, mientras que entre el 21 y 22 se priorizó el flujo Chile–Argentina, reflejando la magnitud de la carga acumulada y la necesidad de normalizar progresivamente las operaciones.

Mucho más que un paso fronterizo

La contingencia vuelve a poner sobre la mesa un desafío estructural para el comercio exterior terrestre chileno: la dependencia de corredores cuya disponibilidad puede verse afectada por condiciones climáticas extremas.

Para los importadores, una interrupción prolongada puede significar retrasos en abastecimiento, mayores costos de transporte, reprogramaciones y dificultades para cumplir compromisos comerciales. Para los exportadores, puede afectar ventanas de entrega, especialmente cuando se trata de alimentos, productos perecibles o mercancías vinculadas a cadenas productivas con inventarios ajustados.

Además, Los Libertadores no canaliza únicamente comercio con Argentina. Es también una vía relevante para mercancías terrestres vinculadas con Brasil, Paraguay y Uruguay, ya sea mediante tránsito por territorio argentino o dentro de cadenas logísticas del Mercosur.

Entre las cargas que habitualmente ingresan desde estos mercados se encuentran carnes y alimentos refrigerados, aceites vegetales, azúcar, cereales y otros productos agroindustriales, además de vehículos, maquinaria, insumos industriales, productos químicos y manufacturas. En 2025 las importaciones chilenas desde el Mercosur superaron los US\$16.000 millones.

Cuando tampoco existen alternativas disponibles

Uno de los elementos que hizo especialmente compleja esta contingencia fue que Pino Hachado, una de las principales alternativas para desviar transporte de carga, también enfrentó cierres producto de las condiciones climáticas. Tras seis días de cierre, cerca de 1.600 camiones se encontraban esperando cruzar por esa ruta.

Esto demuestra una vulnerabilidad importante: las rutas alternativas no necesariamente tienen la misma capacidad logística ni están exentas de sufrir las mismas contingencias climáticas. Optar por pasos más alejados puede implicar cientos de kilómetros adicionales, mayores costos de combustible, tiempos de tránsito más extensos y nuevas coordinaciones operativas y documentales.

La importancia de contar con planes de contingencia

El episodio de Los Libertadores demuestra que la eficiencia logística no depende únicamente de conseguir mejores tarifas o menores tiempos de tránsito. La resiliencia se ha transformado en un elemento fundamental de las cadenas de suministro.

Evaluar rutas alternativas, anticipar documentación, mantener comunicación permanente entre transportistas, clientes y organismos fiscalizadores y disponer de información actualizada puede marcar una diferencia significativa cuando una operación se enfrenta a una interrupción inesperada.

En situaciones de contingencia fronteriza, Agencia de Aduanas Felipe Serrano actúa como un punto de coordinación entre clientes, transportistas y autoridades, apoyando la planificación documental y aduanera y evaluando alternativas que permitan reducir el impacto sobre las operaciones. La capacidad de anticipación y comunicación resulta especialmente importante para empresas con flujos permanentes de importación y exportación terrestre.

Chile rompe nuevos récords de exportación: más productos, destinos y oportunidades

Las exportaciones chilenas superaron por primera vez los US\$70.000 millones entre enero y julio, impulsadas por máximos históricos tanto en minería como en sectores no mineros. Los alimentos también alcanzaron un récord, confirmando una creciente diversificación de la oferta exportadora nacional.

Mientras el escenario internacional presenta desafíos arancelarios y logísticos, las cifras muestran otra cara del comercio exterior chileno: 2026 está siendo un año récord para las exportaciones nacionales.

Según el último Informe Mensual de Comercio Exterior elaborado por SUBREI sobre la base de cifras del Banco Central y el Servicio Nacional de Aduanas, entre enero y julio de 2026 el intercambio comercial de Chile alcanzó US\$125.641 millones, creciendo 9,6% frente al mismo período de 2025.

Las exportaciones de bienes alcanzaron US\$70.603 millones, aumentando 15%, equivalentes a US\$9.216 millones adicionales. Es la primera vez que Chile supera los US\$70.000 millones exportados durante los primeros siete meses de un año. Solo durante julio se exportaron US\$10.248 millones, el mayor registro para ese mes desde que existen estadísticas comparables.

Minería crece, pero también se diversifica la canasta exportadora

La minería continúa siendo protagonista: acumuló US\$43.335 millones, equivalentes al 61,4% de las exportaciones, creciendo 21,7%. Dentro de ella, el cobre alcanzó US\$35.605 millones (+13,1%), mientras el litio llegó a US\$3.713 millones, prácticamente triplicando sus retornos.

Pero uno de los datos más interesantes está fuera de la minería. Las exportaciones no mineras alcanzaron US\$27.267 millones, aumentando 5,8%. Dentro de ellas, los alimentos marcaron un máximo histórico de US\$8.306 millones y ya representan aproximadamente el 31% de las exportaciones no mineras del país.

Chile exportó alimentos a 147 mercados de los cinco continentes durante el período. Además de Estados Unidos, destacan Japón, Brasil, China, México y Corea del Sur. Entre los productos que mostraron incrementos aparecen

salmones, mejillones, berries congelados, carne bovina, productos lácteos, cerezas congeladas y aceite de oliva.

Nuevos mercados para el comercio chileno

La diversificación también continúa desde el punto de vista institucional. El 18 de agosto, la Comisión de Relaciones Exteriores de la Cámara aprobó el Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile y Trinidad y Tobago, que, una vez completada su tramitación, se transformaría en el primer acuerdo comercial de Chile con un país del Caribe.

El acuerdo contempla, entre otros beneficios, que productos como amoníaco y gas natural licuado, de los cuales Trinidad y Tobago es un proveedor relevante para Chile, puedan pasar del arancel general de 6% a 0%. Esta combinación —mayores exportaciones, diversificación de productos y apertura de nuevos mercados— muestra que el desafío para las empresas chilenas ya no consiste únicamente en exportar más, sino en identificar dónde existen ventajas comerciales y cómo aprovecharlas correctamente.

Cada nuevo mercado puede involucrar reglas de origen, preferencias arancelarias, vistos buenos, certificaciones y exigencias documentales diferentes. Agencia de Aduanas Felipe Serrano acompaña a sus clientes desde la planificación de la operación, apoyándolos en clasificación arancelaria, revisión documental, normativa aplicable y aprovechamiento de los acuerdos comerciales vigentes.



Comercio exterior chileno avanza hacia una logística más segura, digital y trazable

Desde agosto, los camiones con contenedores full de exportación deben validar digitalmente su operación y pasar por el regulador Alto San Antonio Tránsito antes de ingresar a los terminales. El cambio busca ordenar los flujos, mejorar la trazabilidad y reducir tiempos en uno de los principales nodos del comercio exterior chileno.

Puerto San Antonio continúa avanzando en la digitalización de su cadena logística. Desde el 18 de agosto de 2026, los camiones que transportan contenedores full de exportación deben confirmar previamente los atributos de su operación a través de la plataforma ASATruck y utilizar el regulador Alto San Antonio Tránsito (ASAT) antes de acceder a los terminales portuarios.

El sistema funciona como un punto de regulación de frecuencia: concentra temporalmente los camiones y entrega la instrucción de ingreso al puerto una vez que la operación se encuentra en condiciones de continuar. El objetivo es evitar esperas innecesarias en los accesos, ordenar el tránsito y entregar mayor certidumbre a transportistas y terminales.

Una cadena logística cada vez más conectada.

Según Puerto San Antonio, durante la primera fase hasta un 81% de los camiones con cargas contenerizadas full de exportación utilizó el regulador, contribuyendo a reducir los

tiempos de acceso a los terminales. La experiencia muestra que la eficiencia del sistema depende de que los distintos actores de la cadena compartan información y coordinen correctamente sus procesos.

La medida cobra especial relevancia por la escala del puerto. Durante el primer semestre de 2026, San Antonio superó los 11,8 millones de toneladas transferidas y alcanzó antes de lo previsto el millón de TEU. La carga creció 4,3% respecto del mismo período de 2025 y el movimiento de contenedores aumentó 3,5%.

En un escenario de mayores volúmenes, la digitalización permite administrar mejor la capacidad existente. Para exportadores y operadores, sin embargo, también significa incorporar nuevas validaciones, coordinar horarios con mayor precisión y asegurar que la información de la operación esté disponible antes de que el camión llegue al recinto portuario.

Más tecnología, pero también más coordinación

La transformación digital de los puertos no elimina la necesidad de coordinación logística: la vuelve más importante. Una inconsistencia documental, un dato pendiente o una reprogramación puede trasladarse rápidamente al resto de la cadena y afectar la ventana de ingreso, el transporte terrestre y la conexión con la nave.



Chile y México buscan profundizar una relación comercial de más de dos décadas

La XVI Comisión de Libre Comercio entre ambos países actualizó reglas de origen y abrió una agenda orientada a inversión, servicios, economía digital y cadenas regionales de valor. Para las empresas, el desafío es aprovechar mejor un acuerdo vigente desde 1999.

Chile y México realizaron en agosto la XVI Comisión de Libre Comercio del Tratado de Libre Comercio bilateral, instancia encargada de administrar y revisar el funcionamiento del acuerdo. La reunión abordó comercio, inversión, asuntos regulatorios, medidas sanitarias y fitosanitarias, y nuevas oportunidades de cooperación económica.

La relación comercial entre ambos países tiene una base consolidada: el TLC está vigente desde 1999 y el intercambio bilateral alcanzó US\$3.460 millones durante 2025. A ello se suma la participación conjunta en la Alianza del Pacífico y en el CPTPP, configurando una relación económica que opera en distintos niveles de integración.

Reglas de origen actualizadas

Uno de los avances concretos de la reunión fue la adopción de la Decisión N°11, que transpone las reglas de origen específicas del TLC al Sistema Armonizado 2022. La actualización busca entregar mayor certeza jurídica y facilitar la correcta aplicación de las preferencias del acuerdo por parte de los operadores económicos.

Este punto es especialmente relevante para importadores y exportadores. Contar con un tratado de libre comercio no significa que cualquier mercancía pueda acceder automáticamente a arancel cero. Para obtener una preferencia es necesario acreditar que el producto cumple las reglas de origen correspondientes y que la clasificación y documentación sean consistentes con la normativa aplicable.

Una agenda que va más allá del intercambio de bienes

Chile y México acordaron además avanzar en cooperación técnica y económica, intercambio de estadísticas comerciales e identificación de oportunidades para desarrollar cadenas globales y regionales de valor. Las autoridades pusieron énfasis en áreas como servicios, economía digital, inversión e innovación.

La tendencia es relevante para empresas chilenas que

buscan ampliar su presencia regional: México combina un mercado de gran escala con acceso a Norteamérica y una extensa red de acuerdos comerciales. Para aprovechar ese potencial, es clave analizar cada operación desde su estructura arancelaria, origen, requisitos técnicos y logística.

Agencia de Aduanas Felipe Serrano apoya a importadores y exportadores en la revisión de clasificación arancelaria, reglas de origen, certificados y documentación necesaria para utilizar correctamente las preferencias de los acuerdos comerciales. Una buena planificación permite transformar las ventajas de un TLC en beneficios efectivos para la operación.



Puertos chilenos ante una nueva escala logística

Buques de mayor tamaño, crecimiento de los volúmenes y proyectos de expansión están obligando a los principales puertos del país a preparar infraestructura y procesos para una logística cada vez más exigente.

La evolución del transporte marítimo está elevando las exigencias sobre la infraestructura portuaria chilena. En agosto, Puerto Valparaíso recibió uno de los buques de mayor tamaño que han arribado al país, en momentos en que la empresa portuaria avanza en proyectos de ampliación y nuevas inversiones para fortalecer su capacidad futura.

En paralelo, San Antonio cerró el primer semestre con más de 11,8 millones de toneladas transferidas y superó el millón de TEU antes de lo previsto. El crecimiento de los volúmenes vuelve especialmente relevante el desarrollo de Puerto Exterior, proyecto concebido para aumentar la capacidad portuaria de largo plazo y recibir naves de gran escala.

Más capacidad para cadenas logísticas más complejas

La llegada de naves más grandes permite mover mayores volúmenes por escala y puede generar eficiencias en el transporte marítimo. Pero también concentra exigencias operativas: más contenedores deben movilizarse en ventanas acotadas, aumentando la presión sobre terminales, depósitos, transporte terrestre, accesos viales y centros de distribución.

Esto significa que la capacidad de un puerto no se mide únicamente por metros de muelle o número de grúas. La eficiencia depende de todo el ecosistema: coordinación documental, disponibilidad de transporte, trazabilidad, conectividad vial, sistemas digitales y capacidad para absorber peaks de demanda sin generar cuellos de botella.

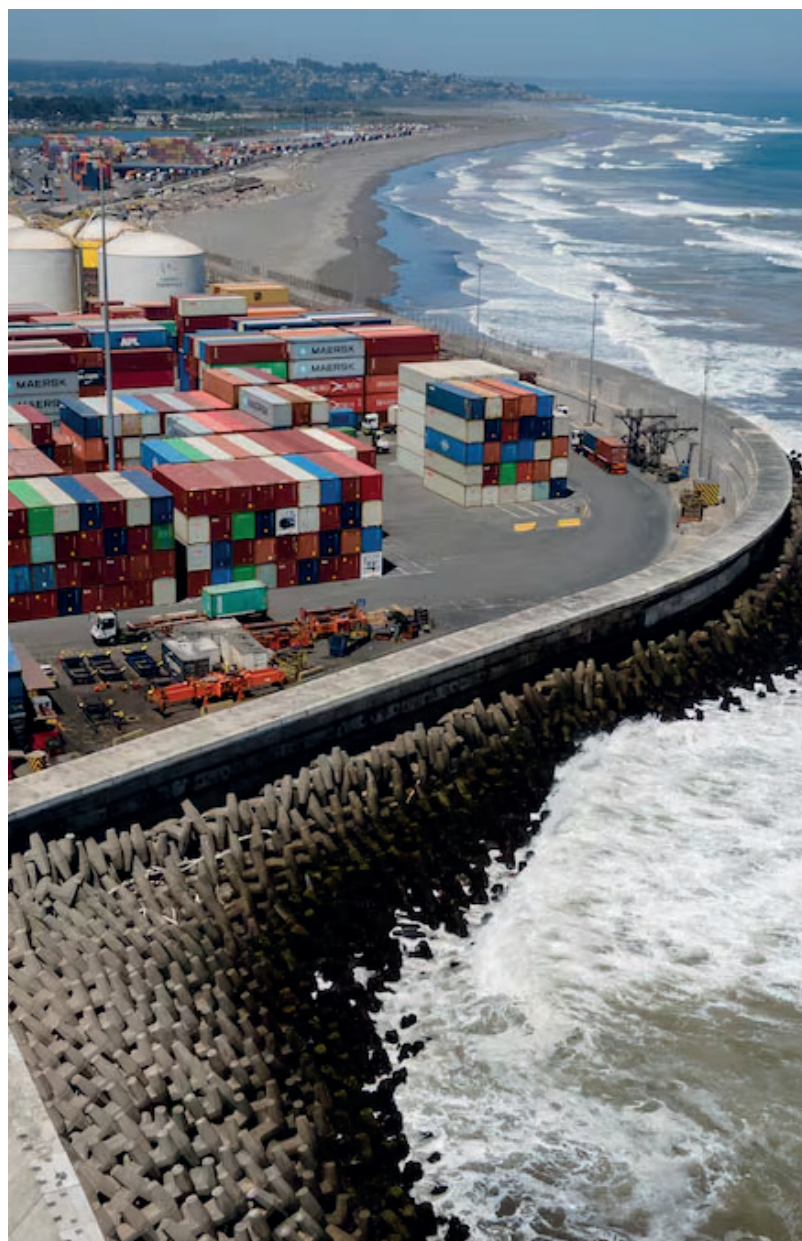
Expansión y modernización

Valparaíso mantiene una agenda de ampliación portuaria y en julio el Comité de Ministros confirmó la Resolución de Calificación Ambiental favorable del proyecto Sitio Costanera. San Antonio, por su parte, continúa con el desarrollo de Puerto Exterior, cuya primera etapa está proyectada para aportar capacidad adicional de 1,5 millones de TEU anuales.

Estas iniciativas son estratégicas para un país cuya economía depende fuertemente del comercio exterior.

Una infraestructura portuaria capaz de acompañar el crecimiento de las cargas es también una condición para preservar competitividad, confiabilidad y conexión con los principales mercados internacionales.

Para los clientes de FS, una infraestructura portuaria más moderna abre oportunidades, pero también exige una coordinación logística más precisa. Agencia FS, Faser Cargo, Ecotrans y Selotrans pueden intervenir en distintos puntos de la cadena para conectar documentación aduanera, transporte internacional, movimiento terrestre y almacenamiento dentro de una operación integrada.



Exportar ya no es solo exportar productos: los servicios chilenos crecen a doble dígito

Las exportaciones de servicios alcanzaron US\$1.843 millones durante el primer semestre de 2026, con un crecimiento interanual de 17,2%. Asesorías, tecnologías de la información, mantenimiento y servicios financieros están ayudando a sofisticar la matriz exportadora chilena.

Cuando se habla de exportaciones chilenas, la conversación suele concentrarse en cobre, alimentos, salmones, fruta o productos forestales. Sin embargo, existe otra dimensión del comercio exterior que viene ganando peso: la exportación de servicios.

Durante el primer semestre de 2026, las exportaciones chilenas de servicios totalizaron US\$1.843 millones, creciendo 17,2% frente al mismo período del año anterior. Según SUBREI, el avance estuvo impulsado por asesorías, tecnologías de la información, mantenimiento y reparación y servicios financieros.

Conocimiento que también se exporta

A diferencia de las exportaciones tradicionales, estas operaciones no necesariamente involucran contenedores ni cruzan físicamente una frontera. Una empresa chilena puede prestar desde Chile servicios profesionales, tecnológicos, creativos, financieros o de soporte a un cliente situado en otro país.

El crecimiento de estos envíos es relevante porque contribuye a diversificar la matriz exportadora y a incorporar actividades intensivas en conocimiento. También abre oportunidades para empresas de menor escala que pueden internacionalizarse sin depender de

grandes inversiones en infraestructura física.

Los acuerdos comerciales también importan para los servicios

Durante el primer semestre, la Alianza del Pacífico se mantuvo como el principal destino de las exportaciones chilenas de servicios no tradicionales, seguida por las economías del CPTPP y Estados Unidos. También se observaron aumentos de dos dígitos hacia Perú, Colombia, la Unión Europea y Mercosur.

La red de acuerdos comerciales de Chile no solo facilita el comercio de bienes. Muchos acuerdos incorporan disciplinas sobre servicios, inversión, comercio digital y movilidad de proveedores, ampliando las herramientas disponibles para empresas que buscan operar internacionalmente.

La transformación de la oferta exportadora muestra que el comercio exterior chileno es cada vez más diverso. El desafío es acompañar ese crecimiento con información, regulación clara, capacidades digitales y servicios especializados que permitan a las empresas competir en nuevos mercados.

Para FS, esta tendencia refleja un comercio exterior cada vez más amplio y sofisticado. Además de la operación física de mercancías, las empresas requieren asesoría legal, seguros, coordinación logística, tecnología y conocimiento especializado para participar en cadenas internacionales con mayor seguridad y eficiencia.

