



Ministerio de
Economía



GUÍA **DEL** EXPORTADOR

Exportando todo lo bueno



TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA



Índice

Contenido

Páginas

1. Autoridades	2
2. Resumen ejecutivo	3
3. Carta de Ministra al público	4
4. Introducción	6
5. Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica	7
5.1 ¿Qué son los Tratados de Libre Comercio?	7
5.2 Antecedentes	8
5.3 Objetivo del tratado	10
5.4 ¿Qué contiene el Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica?	11
5.5 ¿Cómo aprovechar un tratado de libre Comercio?	13
5.6 Sectores de la exportación	14
5.7 Productos con potencial exportador	14
5.8 Ejemplo de ahorro real	15
5.9 Requisitos técnicos, etiquetado y normas aplicables en México	16
5.10 Validación previa y riesgos	17
5.11 Ejemplo práctico completo: exportación de café guatemalteco a México	18
6. Enlaces de páginas de interés para la exportación	19

Directorio

Gabriela García - Ministra de Economía
Ivannia Ponce Zavala - Viceministra de Integración y Comercio Exterior
Elizabeth Ugalde - Viceministerio de Desarrollo de la MIPYME
Sara Larios - Viceministerio de Asuntos Registrales
Carlos Morales - Viceministerio Administrativo y Financiero
 Viceministerio de Inversión y Competencia

Redacción

Victoria Meza - Directora de Administración del Comercio Exterior
Lucía Marroquín - Asesora en Tratados Comerciales

Edición

Jeanny Ivanna Chapeta - Asesora Específica de Narrativa Institucional

Resumen Ejecutivo

El Ministerio de Economía, a través del Viceministerio de Integración y Comercio Exterior y de la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE), presenta esta guía especializada para orientar al exportador guatemalteco en el aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica.

México representa un mercado relevante para las exportaciones guatemaltecas. En 2025 ocupó la quinta posición entre los destinos de exportación del país y el cuarto lugar entre los socios con los que Guatemala mantiene tratados comerciales vigentes. Entre los principales productos exportados hacia ese mercado se encuentran el aceite de palma en bruto, las cajas de papel o cartón corrugado y los cauchos naturales. Además, las industrias manufactureras concentran el 78.4 % del valor exportado a México.

El Tratado de Libre Comercio establece un marco de 21 capítulos que abarca aspectos como reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, contratación pública, inversión, comercio electrónico y solución de controversias. Para el exportador, su aprovechamiento implica conocer tanto las condiciones arancelarias aplicables a su producto como los requisitos que debe cumplir para ingresar al mercado mexicano y acceder a las preferencias previstas en el acuerdo.

La guía también identifica oportunidades para productos guatemaltecos con distintas condiciones de acceso. El aceite de palma,

el aceite de coco, las semillas de ajonjolí y el café de altura en grano verde o tostado cuentan con acceso libre y arancel cero; algunos aceites vegetales tienen un arancel preferencial de entre 3 % y 5 %, frente al 15 % y 20 % aplicable a países sin tratado; y determinadas hortalizas frescas y especias ingresan con un arancel del 10 %, con la ventaja adicional de la conectividad terrestre entre Guatemala y México.

Asimismo, existen productos cuyas condiciones de acceso requieren un análisis particular. Entre ellos se encuentran el café en extracto, con un arancel del 45 %; el azúcar de caña, sujeta a una cuota especial; y las flores, con un arancel del 20 % y una alta competencia en el mercado internacional. Conocer estas condiciones permite evaluar con mayor precisión las oportunidades que ofrece el mercado mexicano para cada producto.

Además de las condiciones arancelarias, exportar a México requiere cumplir con la normativa aplicable en materia de origen, clasificación arancelaria, requisitos sanitarios y fitosanitarios, etiquetado, empaque y evaluación de conformidad.

En conjunto, esta información permite tener una visión más completa de las condiciones que ofrece el mercado mexicano y de los elementos que deben considerarse antes de exportar. Conocer las oportunidades que brinda el Tratado, así como los requisitos para aprovecharlas, facilita una mejor evaluación del mercado y una planificación más informada de las operaciones comerciales con México.



Carta de Ministra al público

Ampliar los mercados a los que llegan nuestros productos es una oportunidad para que las empresas guatemaltecas diversifiquen sus operaciones, encuentren nuevos compradores y continúen creciendo. En ese camino, México ocupa un lugar relevante en la relación comercial de Guatemala: es un mercado cercano y amplio, con el que además contamos con un Tratado de Libre Comercio que establece condiciones preferenciales y reglas claras para facilitar el intercambio entre nuestros países.

Tener un acuerdo comercial es una parte del camino, pero para que sus beneficios puedan traducirse en oportunidades para las empresas, es necesario conocer cómo funciona, qué condiciones establece y cuáles son los requisitos que debe cumplir cada producto para ingresar al mercado mexicano.

Porello, el Viceministerio de Integración y Comercio Exterior, a través de la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE), elaboró una guía especializada. En ella encontrará información para identificar la clasificación arancelaria de su producto, conocer las reglas de origen aplicables, tramitar el Certificado de Origen y comprender los requisitos técnicos, sanitarios, de etiquetado y empaque que pueden intervenir en una operación de exportación. La guía incorpora también un caso práctico de exportación de café guatemalteco que permite observar cómo estos elementos se articulan a lo largo del proceso.

En el Ministerio de Economía trabajamos para que los instrumentos de política comercial que Guatemala ha construido puedan ser aprovechados por más empresas. Queremos facilitar el acceso a la información, orientar a los exportadores y contribuir a que puedan evaluar nuevos mercados y tomar decisiones con mayor certeza.

Espero que esta guía les permita conocer mejor las oportunidades que ofrece el mercado mexicano y, sobre todo, contar con una referencia práctica para evaluar cómo aprovecharlas de acuerdo con las características de sus productos y sus capacidades de exportación.

Gabriela García

Ministra de Economía de Guatemala



Ministerio de
Economía



GUÍA **DEL** EXPORTADOR

Exportando todo lo bueno

TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA

4. Introducción

Esta guía tiene como propósito orientar al exportador guatemalteco en el uso práctico del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica. El objetivo es explicar los principales pasos, requisitos y validaciones que deben considerarse para exportar productos guatemaltecos al mercado mexicano y aprovechar sus beneficios arancelarios, siempre que el producto cumpla con las reglas de origen, los documentos exigidos y las condiciones de ingreso aplicables.

5. Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica

5.1 ¿Qué son los Tratados de Libre Comercio?

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son acuerdos entre países que establecen condiciones para facilitar el intercambio comercial. Entre sus principales beneficios se encuentra la reducción o eliminación de aranceles para determinados productos, siempre que se cumplan las condiciones establecidas en cada acuerdo.

País de destino: México

Tratado vigente: Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica

Países que incluye: Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.



5.2 Antecedentes

El Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica entró en vigor para Guatemala el 1 de septiembre de 2013. Previamente, fue aprobado por el Congreso de la República mediante el Decreto No. 4-2013, el 13 de junio de 2013, y ratificado por el presidente de la República el 11 de julio del mismo año. En septiembre de 2025, el Tratado cumplió doce años de vigencia.

México mantiene una posición relevante dentro del comercio exterior guatemalteco. En 2025 ocupó el quinto lugar entre los destinos de las exportaciones de Guatemala y el cuarto entre los socios comerciales con los que el país mantiene acuerdos comerciales vigentes.

Entre 2006 y 2024, la balanza comercial de Guatemala con México se mantuvo de-

ficitaria. Al mismo tiempo, el intercambio comercial de bienes entre ambos países ha mostrado un crecimiento a lo largo de los años, reflejando la importancia de esta relación comercial. Las siguientes gráficas presentan la evolución de este intercambio y permiten observar su comportamiento durante el período analizado.

Dentro de los principales logros del Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica, se destaca que el intercambio comercial de bienes entre Guatemala y México representa un crecimiento significativo a lo largo de los años, evidenciando una estrecha relación comercial entre ambos países apoyada por el aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio y lo cual podemos observar mediante las siguientes gráficas:

RESUMEN DE EXPORTACIONES

Para artículos de vestuadio con México



Durante el **2025**, las exportaciones de Artículos de vestuario con destino a México registraron una variación de **-13.5%** respecto al año 2024, alcanzando un valor de **US\$ 14.1 millones**, y una tasa de crecimiento anual compuesta del **2.2%** para el período 2020-2025.

Durante el **2025**, estas exportaciones de Artículos de vestuario representaron el **2.1%** del total exportado hacia México.



VARIACIÓN 2025 vs 2024

-13.5%



VALOR EN 2025

US\$ 14.1 millones



TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTA

2.2% (2020-2025)



PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL EXPORTADO

2.1% (en 2025)

PRINCIPALES 5 PRODUCTOS EXPORTACIONES DE GUATEMALA A MÉXICO

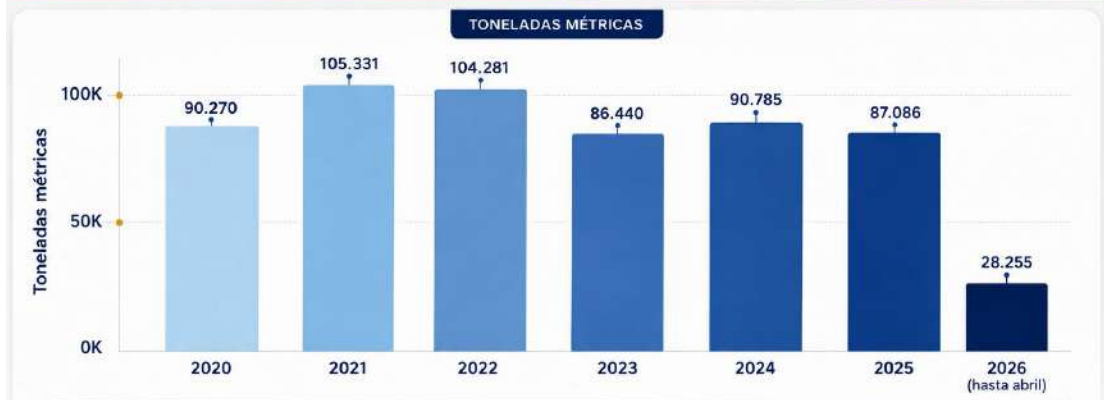
Millones de US\$ 2025 a abril 2026



*TSNR significa Cauchos técnicamente especificados (Technically Specified Natural Rubber en inglés)

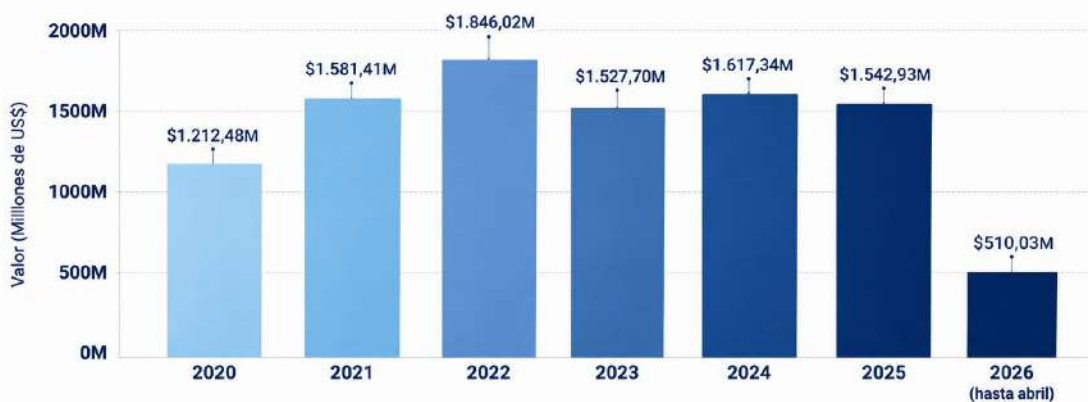
EXPORTACIONES DE GUATEMALA

Toneladas métricas 2020 a abril 2027



EXPORTACIONES DE GUATEMALA

Millones de US\$ 2020 a abril 2026



Estas gráficas muestran qué productos se venden más entre Guatemala y México, y ayudan a identificar oportunidades. Antes de elegir un producto, revisa si pertenece a un sector con demanda y si puede cumplir requisitos de entrada a México.

5.3 Objetivo del Tratado



El Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica establece un marco de reglas para facilitar y ampliar el intercambio comercial entre los países que lo integran. Entre sus objetivos se encuentran mejorar las condiciones de acceso a los mercados, brindar mayor certeza a las operaciones comerciales y reducir o eliminar los aranceles aplicables a determinados productos.

Estas condiciones buscan facilitar el comercio de bienes y servicios y generar mayores oportunidades para las empresas de los países que forman parte del Tratado.

5.4 ¿Qué contiene Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica?

El Tratado está integrado por 21 capítulos que establecen las disposiciones aplicables a diferentes aspectos de la relación comercial entre los países que lo conforman. Para el exportador, entre las principales materias que regula se encuentran las siguientes:

- **Comercio de bienes:** Establece las condiciones para la reducción o eliminación de aranceles entre los países que forman parte del Tratado.
- **Reglas de origen:** Define los criterios que debe cumplir un producto para ser considerado originario y acceder al trato arancelario preferencial.
- **Procedimientos aduaneros:** Establece disposiciones relacionadas con los trámites necesarios para el ingreso y salida de mercancías.
- **Medidas sanitarias y fitosanitarias:** Contempla disposiciones relacionadas con la inocuidad de los alimentos y la protección de la salud animal y vegetal.
- **Obstáculos técnicos al comercio:** Regula aspectos relacionados con reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad.
- **Servicios, inversión y compras públicas:** Establece disposiciones aplicables al comercio de servicios, las inversiones y la participación en procesos de contratación pública.
- **Administración del tratado y solución de controversias:** Establece los mecanismos para administrar el acuerdo y atender las diferencias que puedan surgir entre las partes.

CAPÍTULO	DESCRIPCIÓN
Capítulo 1	Disposiciones iniciales
Capítulo 2	Disposiciones generales
Capítulo 3	Trato nacional y acceso de mercancías al mercado
Capítulo 4	Reglas de origen
Capítulo 5	Procedimientos aduaneros relacionados con el origen de las mercancías
Capítulo 6	Facilitación de comercio
Capítulo 7	Defensa comercial
Capítulo 8	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo 9	Obstáculos técnicos al comercio
Capítulo 10	Contratación Pública
Capítulo 11	Inversión
Capítulo 12	Comercio transfronterizo de servicios
Capítulo 13	Telecomunicaciones
Capítulo 14	Entrada temporal de personas de negocios
Capítulo 15	Comercio electrónico
Capítulo 16	Propiedad intelectual
Capítulo 17	Solución de controversias
Capítulo 18	Transparencia
Capítulo 19	Administración del tratado
Capítulo 20	Excepciones
Capítulo 21	Disposiciones finales

5.5 ¿Cómo aprovechar un TLC: paso a paso?

Para acceder a los beneficios previstos en el Tratado, usted deberá verificar las condiciones arancelarias y no arancelarias aplicables a su producto.

A. MEDIDAS ARANCELARIAS

1



Con ayuda de un agente aduanal en origen y en país de destino. Identifique el inciso arancelario de su producto. Para determinar correctamente la clasificación de la mercancía, puede apoyarse en un agente aduanero y consultar la información disponible en Guatemala y en el país de destino.

2



Verifique el arancel aplicable. Confirme si, de acuerdo con el Tratado, su producto puede ingresar a México con un arancel preferencial o arancel cero.

B. MEDIDAS NO ARANCELARIAS

1



Verifique las reglas de origen: Su producto debe cumplir con los requisitos de origen establecidos en el TLC para acceder al beneficio. Esto puede implicar porcentaje de contenido local o proceso de transformación mínimo.

Nota sobre reglas de origen: No todo producto elaborado en Guatemala califica automáticamente como originario. Debe verificarse si cumple con: producto totalmente obtenido, cambio de clasificación arancelaria, valor de contenido regional o proceso productivo específico.

2



Verificar los requisitos sanitarios y/o fitosanitarios del producto en la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER), a través del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria de México (SENASICA).

3



Obtenga el certificado de origen: Puede ser emitido por el exportador (el modelo se encuentra en la página del [MINECO](#)), también dependiendo del producto puede ser obtenido, por ejemplo, en Anacafé u otra entidad habilitada según el producto. Este certificado es el documento que acredita ante la aduana del país importador que su producto califica para el beneficio.

4



Obtenga el certificado fitosanitario y/o sanitario según apliquen a su producto.

5



Entregue los certificados a su comprador: para que pueda presentarlos en aduana y pagar el arancel preferencial o cero.

5.6 Sectores de la exportación



Agropecuario



Acuicultura y Pesca



Manufacturas



Servicios



Vestuario y Textiles

Estos sectores son ejemplos. La oportunidad real depende del producto, precio, calidad, capacidad de producción y requisitos de México.

5.7 Productos con Potencial Exportador

Tres grandes oportunidades inmediatas:



5.7.1. Acceso libre (0% arancel) - Son los productos más estratégicos, aceite de palma en bruto, aceite de coco, semillas de ajonjolí, extractos de té, postlarvas de camarón, esquejes de plantas, maíz para siembra. Guatemala produce todos estos productos y México los recibe sin arancel bajo el TLC. El café de altura exportado como grano verde o tostado, el arancel es 0% bajo el TLC. El mercado de café de especialidad en México está creciendo fuertemente.



5.7.2. Aceites vegetales (cap. 15) con aranceles de 3-5% - Guatemala es gran productor de palma aceitera. Con un arancel de solo 3-5% frente al 15-20% que pagan países sin TLC, hay una ventaja competitiva enorme.



5.7.3. Hortalizas frescas (cap. 7) y especias (cap. 9) - Brócoli, tomate, frijol, chícharo y especias como canela, clavo y jengibre tienen 10% de arancel, manejable con el costo logístico terrestre Guatemala-México.

Alertas críticas: El café en extracto (2101.12.01) tiene 45% de arancel - conviene exportarlo en grano verde. El azúcar de caña tiene arancel especial AE (cuota), no simplemente porcentaje. Las flores tienen 20% y competencia fuerte.

5.8 Ejemplo de ahorro real



Un exportador de textiles a México sin Tratado de Libre Comercio (TLC) pagaría un

arancel de 12%
sobre el valor de la mercancía.



Con TLC y cumpliendo reglas de origen, En un contenedor de **US\$100,000**,

paga 0%.



esto representa un **ahorro de**

US\$12,000

para el comprador, lo que hace al producto guatemalteco directamente más competitivo.

5.9 Requisitos técnicos, etiquetado y normas aplicables en México

Aun cuando un producto pueda beneficiarse de preferencias arancelarias bajo el TLC, también debe cumplir con los requisitos regulatorios exigidos por las autoridades mexicanas para su ingreso y comercialización. Entre los principales aspectos a considerar se encuentran:



- **Etiquetado:** México cuenta con Normas Oficiales Mexicanas (NOM) específicas que regulan el etiquetado de alimentos, bebidas, medicamentos, textiles y otros productos. El exportador debe verificar que su etiqueta cumpla con los requisitos de idioma español, contenido nutricional, advertencias y datos del importador mexicano.



- **Empaque y embalaje:** los materiales de empaque deben cumplir con las regulaciones mexicanas sobre residuos sólidos y materiales de contacto con alimentos, según corresponda al tipo de producto. El análisis debe realizarse según el tipo de producto: alimentos, productos agrícolas, medicamentos, textiles, cosméticos o productos industriales. Además, conviene distinguir entre empaque comercial, embalaje logístico y requisitos de materiales en contacto con alimentos.



- **Reglamentos técnicos y evaluación de conformidad:** ciertos productos requieren certificación ante organismos mexicanos autorizados antes de ingresar al mercado. Se recomienda consultar a la Secretaría de Economía de México o a un agente aduanal mexicano para identificar los requisitos específicos de cada producto.



5.10 Validación previa y riesgos

Antes de concretar una exportación, el exportador debe validar previamente: la clasificación arancelaria correcta del producto, la regla de origen aplicable, los requisitos sanitarios o fitosanitarios exigidos por México y todos los documentos necesarios para el despacho aduanero.

Proporcionar información incorrecta sobre el origen, la clasificación arancelaria o los requisitos del producto puede generar: rechazo de la mercancía en aduana, retrasos y sobrecostos logísticos, pérdida del trato preferencial y, en casos graves, sanciones conforme a la legislación aduanera aplicable. Se recomienda trabajar con un agente aduanal calificado tanto en Guatemala como en México para garantizar el cumplimiento correcto de todos los requisitos

5.11 Ejemplo práctico completo: exportación de café guatemalteco a México

A continuación, se presenta un ejemplo paso a paso que ilustra cómo aplicar la información de esta guía en un caso real con transporte marítimo:



Producto:
Café tostado en grano, de altura, producido en Guatemala.



Inciso arancelario:
0901.21.01
(Café tostado sin descafeinar).



Arancel general (sin TLC): 15%
sobre el valor de la mercancía.



Arancel con TLC:
0% (arancel preferencial aplicable bajo el TLC entre México y Centroamérica).



Regla de origen aplicable:
producto totalmente originario (cosechado y tostado en Guatemala).

Para gozar de esta preferencia, el café debe ser cultivado y procesado íntegramente en alguno de los países miembros del acuerdo.



DOCUMENTOS REQUERIDOS:

- Licencia de Exportación
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Conocimiento de embarque
- Certificado de origen
- Declaración aduanera de exportación
- Certificado fitosanitario



INSTITUCIÓN RESPONSABLE EN GUATEMALA:

DACE-MINECO: clasificación y aprovechamiento del TLC

Anacafé: emite el Certificado de Origen y para ello es imprescindible que se haya realizado la exportación y contar con los documentos de soporte.

MAGA/VISAR: certificado fitosanitario en la Ventanilla Única para las Exportaciones – **VUPE**

Agente Aduanal: declaración aduanera



EMISIÓN DE DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN:

Una vez definido el transporte y tiempos de entrega, el agente aduanero genera la declaración y se procede a realizar la exportación.



TRÁMITE CORRESPONDIENTE EN DESTINO:

El importador mexicano presenta el certificado de origen ante el SAT de México para acreditar el arancel preferencial del 0%, junto con el certificado fitosanitario ante SENASICA para autorizar el ingreso del producto al territorio mexicano. El agente aduanal en destino realiza los procesos de ingreso al país de destino y se completa el proceso.

6. Enlaces de páginas de interés

PAÍS DE ORIGEN: GUATEMALA



Entidad	¿Qué hace?
El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA)	Es la autoridad que emite los documentos oficiales que exigen los países destino para permitir el ingreso de productos agropecuarios guatemaltecos.
Viceministerio de Sanidad Agropecuaria y Regulaciones (VISAR)	Es el viceministerio de MAGA responsable de garantizar que los productos agropecuarios que salen del país cumplan con los requisitos sanitarios y fitosanitarios.
Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)	Cobra impuestos y regula aduanas en Guatemala.
Ministerio de Economía (MINECO)	Regula el comercio, la industria y las exportaciones.
Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE)	Es una ventanilla única donde se hacen trámites para exportar.
Ministerio de Salud y Asistencia Social (MSPAS)	En donde se tramitan los certificados de libre venta y certificados sanitarios para los productos de consumo humano.

PAÍS DE DESTINO: MÉXICO



Entidad	¿Qué hace?
Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior (SNICE)	Es la plataforma de consulta y difusión de datos relacionados con el comercio exterior en México.
Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE)	Es el reglamento que especifica la lista de productos donde México establece los impuestos que se les aplica a los productos que ingresan a su territorio.
Servicio de Administración Tributaria México (SAT)	Cobra impuestos y regula las aduanas en México (homólogo de la SAT de Guatemala).
Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER)	Su rol es sanidad e inocuidad agropecuaria. Actúa antes y durante el proceso de importación de productos de origen animal o vegetal. (homólogo del MAGA de Guatemala).
Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA)	Es responsable de establecer los requisitos fitosanitarios que deben aplicar los agricultores en sus productos vegetales para la importación hacia México.
Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios - (COFEPRIS)	Regula la importación y exportación de productos sanitarios y verifica los registros sanitarios en México. sanitarios para los productos de consumo humano.

GUÍA DEL EXPORTADOR

Exportando todo lo bueno



Ministerio de
Economía

