



Ministerio de
Economía



GUÍA **DEL** EXPORTADOR

Exportando todo lo bueno



Índice

Contenido

Páginas

1. Resumen ejecutivo.....	3
2. Carta de ministra dirigida al público.....	4
3. Portada de la Guía	5
4. Introducción	6
5. Viceministerio de Integración y Comercio Exterior del Ministerio de Economía	6
6. ¿Qué significa exportar?.....	7
7. ¿Quién puede exportar?.....	7
8. Consideraciones para convertirse en un exportador	8
9. ¿Cuáles requisitos legales básicos necesito para exportar?	9
10. Beneficios al exportar.....	9
11. ¿Cuáles son los pasos para exportar?.....	10
12. Documentos que debes gestionar como exportador.....	11
13. ¿Qué son los permisos sanitarios?.....	12
14. ¿Qué son los permisos fitosanitarios?.....	12
15. ¿Qué son las reglas de origen?.....	13
16. ¿Qué son los aranceles?.....	14
17. ¿Qué es la clasificación arancelaria?	14
18. ¿Qué son los INCOTERMS?.....	15
19. ¿Cómo encontrar compradores internacionales?.....	16
20. Aprovechamiento de Tratados de Libre Comercio.....	17
21. Acuerdos Comerciales Vigentes en Guatemala.....	18

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 su Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE), pone a disposición del público guatemalteco la Guía del Exportador - General, un instrumento de orientación básica pensado para emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas, y en general para cualquier persona natural o jurídica que desee iniciar o formalizar un proceso de exportación.

Su propósito es presentar de manera clara y accesible los principales aspectos técnicos y normativos del comercio exterior para que, tanto quienes realizan su primera exportación como quienes cuentan con experiencia dispongan de una referencia práctica que facilite la comprensión de los conceptos, requisitos y oportunidades que intervienen en una operación de exportación.

La guía reúne los principales elementos que intervienen en el proceso de exportación, desde los requisitos legales básicos para exportar y las etapas de una operación comercial hasta la documentación que la respalda. Asimismo, desarrolla conceptos fundamentales del comercio exterior, como las reglas de origen, los aranceles, la clasificación arancelaria y los INCOTERMS, e incorpora orientaciones para identificar oportunidades comerciales y potenciales compradores en mercados internacionales.

Uno de sus ejes es el aprovechamiento de la red de tratados comerciales vigentes de Guatemala, que brinda acceso preferencial a más de 45 países en América, Europa, Asia y el Caribe. Asimismo, explica los elementos que intervienen en la aplicación de estos beneficios, entre ellos las reglas de origen y el Certificado de Origen.

Esta publicación constituye una referencia de consulta sobre los principales aspectos técnicos, normativos y operativos que intervienen en el proceso de exportación desde Guatemala.



Carta de ministra dirigida al público

Una de las responsabilidades del Ministerio de Economía es generar las condiciones para que más guatemaltecos puedan desarrollar sus actividades económicas con mayor certeza y acceder a nuevas oportunidades de crecimiento. En materia de comercio exterior, esto también significa poner a disposición de quienes desean exportar información clara, confiable y actualizada que les permita comprender mejor el proceso y tomar decisiones informadas.

Con esta guía queremos acercar el conocimiento técnico sobre el proceso exportador a quienes desean iniciar o fortalecer sus operaciones de comercio exterior. Esta es una forma de poner a disposición de más personas la orientación que la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE) brinda todos los días a los exportadores, facilitando el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

Contar con información clara es una forma de aprovechar mejor las oportunidades que ofrece el comercio internacional. Guatemala cuenta con una amplia red de tratados y acuerdos comerciales que brinda acceso preferencial a mercados en América, Europa, Asia y el Caribe. Para acceder a esos beneficios es necesario conocer las reglas de origen, la documentación aplicable y los procedimientos previstos en cada instrumento comercial. Por ello, esta guía incorpora estos contenidos para que más empresas puedan desenvolverse con mayor certeza en los mercados internacionales.

Confío en que esta guía les permita avanzar con mayor claridad y confianza en cada etapa del proceso exportador. Si contribuye a que más empresas encuentren nuevas oportunidades en los mercados internacionales, habrá cumplido el propósito con el que fue concebida.

Gabriela García

Ministra de Economía de Guatemala



Ministerio de
Economía



GUÍA **DEL** EXPORTADOR

Exportando todo lo bueno



4. Introducción

El Ministerio de Economía compendia los pasos necesarios para llevar a cabo una exportación, con el objetivo de hacer el proceso más sencillo y fácil de seguir. Aquí encontrará la información de forma más estructurada, lo que le permitirá identificar rápidamente cada etapa y cumplir con los requisitos correspondientes sin contratiempos. Le invitamos a consultar la versión actualizada y aprovechar esta mejora en tu próxima gestión de exportación.

5. Viceministerio de Integración y Comercio Exterior del Ministerio de Economía

En su rol de administrar los convenios y tratados de comercio internacionales vigentes a través de la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE), impulsa el desarrollo y promoción de las exportaciones del país con el objetivo de apoyar a exportadores guatemaltecos a acceder a mercados internacionales.

6. ¿Qué significa exportar?

Es vender y enviar productos o servicios de tu país a otro, es decir, la salida legal de productos o mercancías nacionales para su uso o consumo en el exterior o un país de destino. También se pueden exportar servicios bajo condiciones establecidas.

7. ¿Quién puede exportar?

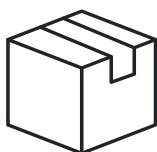
Cualquier emprendedor o empresa, ya sea persona individual o jurídica, nacional o extranjera, que ya tiene un producto con alto potencial y se anime a exportarlo puede constituirse como exportador, debiendo estar al día en sus compromisos tributarios con la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) y estar registrado como exportador. Cualquier persona natural, jurídica o extranjeros con residencia en nuestro país.



8. Consideraciones para convertirse en un exportador:

Parte del éxito exportador consiste en evaluar los aspectos siguientes:

1



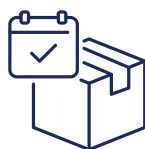
Debes elegir qué producto se va a vender en el extranjero, tomando en cuenta que ese producto tiene características únicas que lo hacen diferente a otros.

2



No olvides tomar en cuenta tu capacidad financiera y de producción, asesoría para gestionar documentos y si el producto cumple con normas de calidad o inocuidad.

3



Verifica que los proveedores sean confiables, estables y con insumos de calidad.

4



Pueden surgir posibles cambios durante el proceso por lo que la capacidad de adaptarse estructural, humana y tecnológica es indispensable.

9. ¿Cuáles son los requisitos legales básicos que necesito para exportar?

Para exportar formalmente desde Guatemala, debes contar con:



1



Registro Tributario Unificado (RTU) activo ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).

2



Inscripción en el Registro Mercantil (para personas jurídicas y comerciantes individuales).

3



NIT activo y al día con obligaciones fiscales.

4



Registro como exportador en la Ventanilla Única para las Exportaciones -VUPE-.

5



Registro sanitario o fitosanitario si el producto lo requiere (Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación -MAGA -/ Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social -MSPAS).

10. Beneficios al exportar:

1



Accedes a los beneficios derivados de los acuerdos comerciales suscritos por Guatemala con diversos países del mundo.

2



El producto guatemalteco ingresará al país de destino con un arancel preferencial, una tasa reducida o arancel cero, con lo cual el precio final es más competitivo.

3



Exportar puede ayudarte a vender más, diversificar tus clientes y aprovechar mejores oportunidades en otros mercados.

11. ¿Cuáles son los pasos para exportar?

Para exportar debes seguir los siguientes pasos, te permitirá hacerlo mejor, con menos riesgo y mayor conocimiento sobre los requerimientos necesarios del país de destino:

1



Identifica una oportunidad de negocio en el país de destino.

2



Verifica si el producto que se va a exportar requiere de permisos sanitarios o fitosanitarios.

3



Confirma la logística de transporte que quieres utilizar.

4



Define los medios de pago.

5



Obtén el Código de Exportador, proceso que se realiza en la Ventanilla Única para las Exportaciones.

6



Necesitas ayuda de un agente aduanero que se encargará de realizar la Declaración de Mercancías de Exportación y trámites en aduana.



12. Documentos que debes gestionar como exportador

Los documentos pueden variar según el producto, el país de destino, el medio de transporte y el acuerdo con el comprador.

DOCUMENTO	¿PARA QUÉ SIRVE?	¿QUIÉN LO EMITE?
Factura comercial	Ampara la transacción comercial. Indica precio, términos y descripción de la mercancía.	El exportador
Lista de empaque (Packing List)	Detalla el contenido de cada bulto, peso y medidas del envío.	El exportador
Licencia de exportación	Es la que permite generar la declaración aduanera.	Ventanilla Única para las Exportaciones
Declaración aduanera de exportación (DAE/FAUCA)	Documento legal que registra la exportación ante la aduana.	Agente aduanal / exportador
Conocimiento de embarque (B/L o AWB)	Contrato entre exportador y naviera/ aerolínea. Ampara el transporte.	Naviera o aerolínea
Certificado de origen	Acredita que el producto fue producido en el país de exportación. Permite preferencias arancelarias.	AGEXPORT, Cámara de Comercio, el exportador o una institución autorizada
Certificado fitosanitario o sanitario	Requerido para productos agropecuarios, alimentos y materiales biológicos. Es el documento que demuestra que el producto cumple requisitos de salud, inocuidad o protección vegetal/animal, cuando el país de destino lo solicita.	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación- MAGA -/ Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social - MSPAS
Certificado de libre venta	Certificado que indica que el producto es de libre venta y consumo en el mercado nacional, conforme a la normativa vigente.	Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social -MSPAS
Póliza de seguro de carga	Cubre la mercancía contra daños o pérdidas durante el transporte.	Aseguradora



13. ¿Qué son los permisos sanitarios?

Son documentos o autorizaciones que confirman que un producto cumple con los requisitos de salud e inocuidad necesarios para poder exportarse o ingresar a otro país. Estos permisos buscan proteger la salud de las personas y son emitidos por la autoridad competente de cada país.

En Guatemala, según el tipo de producto, pueden requerirse certificados sanitarios para alimentos procesados, materias primas, aditivos alimentarios u otros productos destinados al consumo humano.

14. ¿Qué son los permisos fitosanitarios?

Son documentos o autorizaciones que confirman que un producto de origen vegetal cumple con los requisitos necesarios para evitar la entrada o propagación de plagas y enfermedades. Estos permisos buscan proteger la salud de las plantas, cultivos y productos agrícolas.

En Guatemala, pueden requerirse para exportar productos como frutas, verduras, granos, semillas, plantas, flores u otros productos de origen vegetal, según lo solicite el país de destino.

15. ¿Qué son las reglas de origen?

Las reglas de origen sirven para determinar si un producto puede considerarse originario de Guatemala o de un país con el que existe un acuerdo comercial.

Esto es importante porque, si el producto cumple con esas reglas, puede recibir beneficios arancelarios, como pagar menos arancel o incluso no pagar arancel al ingresar al país de destino.

Debe tomarse en cuenta que no todos los productos elaborados en Guatemala califican automáticamente para estos beneficios. Para aprovechar un Tratado de Libre Comercio, el producto debe cumplir con la regla de origen que corresponda según su clasificación arancelaria.

En términos sencillos, las reglas de origen permiten comprobar que el producto realmente fue producido, elaborado o transformado en el país o región que participa en el acuerdo comercial.

Existen tres mecanismos principales para acreditar el origen:

1.



Materias totalmente originarias: productos obtenidos o producidos enteramente en el país (por ejemplo, productos agropecuarios producidos o cosechados en Guatemala).

2.



Cambio de clasificación arancelaria: cuando los insumos no originarios utilizados en el proceso productivo cambian de partida arancelaria al transformarse en el producto final.

3.



Valor de contenido regional: cuando se exige que un porcentaje determinado del valor del producto provenga de insumos o procesos realizados en la región. Es indispensable verificar la regla específica aplicable a cada producto antes de tramitar el certificado de origen.

16. ¿Qué son los aranceles?

Los aranceles son pagos que se hacen al ingresar un producto a otro país. Normalmente, los paga el importador en el país de destino, salvo que comprador y vendedor acuerden algo diferente.

17. ¿Qué es la clasificación arancelaria?

Es la nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos.



Banano/Plátano

inciso arancelario 0803.10.01

0803.10.01

08 Capítulo

03 Partida

10 Subpartida

01 Fracción

Clasificar bien el producto ayuda a saber cuánto arancel paga, qué permisos necesita y si puede tener beneficios por un tratado comercial.



18. ¿Qué son los INCOTERMS?

Los **INCOTERMS** ayudan a definir quién paga el transporte, quién asume riesgos y hasta dónde llega la responsabilidad del vendedor y del comprador. Conocerlos es fundamental para negociar correctamente.



EXW
(Ex Works -
En fábrica)

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en su fábrica, bodega o instalaciones. Desde ese punto, el comprador asume los costos y riesgos del transporte.



FOB
(Free On
Board / Libre a
bordo)

El vendedor entrega la mercancía cuando esta ha sido cargada a bordo del buque en el puerto de salida acordado. Desde ese momento, el comprador asume los costos y riesgos.



CIF
(Cost, Insurance
and Freight -
Costo, seguro y
flete)

El vendedor paga el costo, el seguro y el flete hasta el puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador cuando la mercancía queda cargada a bordo del buque en el puerto de salida.



DAP
(Delivered at
Place - Entregado en
lugar convenido)

El vendedor entrega la mercancía en el lugar acordado en el país de destino. El comprador normalmente asume los trámites y pagos de importación.



DDP
(Delivered Duty
Paid - Entregado
con derechos
pagados)

El vendedor asume casi todos los costos y trámites hasta entregar la mercancía al comprador, incluyendo impuestos y derechos de importación en destino.

19. ¿Cómo encontrar compradores internacionales?

Encontrar el comprador adecuado en el extranjero es uno de los mayores desafíos para el exportador. Esta guía presenta estrategias probadas para identificar, contactar y negociar con compradores internacionales.

- 
- **Investigación de mercado internacional:** Antes de buscar compradores, debes identificar en qué mercados tiene mayor potencial tu producto.
 - **Ferias y misiones comerciales de MINECO:** Las ferias internacionales son el canal más efectivo para exportadores principiantes y avanzados. Te permiten hacer contacto directo, mostrar el producto y negociar en persona.
 - **Plataformas digitales de comercio:** Puedes consultar sitios y páginas web para identificar y contactar directamente a gerentes de compras y distribuidores, importadores mayoristas en el país de destino y otros mercados de venta directa al consumidor.
 - **Apoyo institucional:** A través de instituciones como MINECO, que brindan facilitación de negocios internacionales, misiones comerciales, o las instituciones que buscan la competitividad y desarrollo del exportador y/o cámaras de comercio bilaterales.



20. Aprovechamiento de Tratados de Libre Comercio

Guatemala cuenta con una red de 17 acuerdos comerciales vigentes que abren las puertas a más de 40 países en América, Europa, Asia y el Caribe. Aprovechar estos instrumentos no es solo una ventaja competitiva, es una oportunidad estratégica que todo exportador guatemalteco debe convertir en parte esencial de su plan de negocios. Al exportar bajo el amparo de un Tratado de Libre Comercio, tu producto ingresa al mercado

de destino con aranceles preferenciales o incluso arancel cero, lo que lo hace más competitivo frente a la oferta de países que no gozan de esas condiciones. Para ello, es indispensable verificar reglas de origen aplicables a tu producto, tramitar oportunamente el Certificado de Origen correspondiente y conocer las condiciones de acceso específicas de cada acuerdo. El Viceministerio de Integración y Comercio Exterior del Ministerio de Economía, a través de la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE), está a tu disposición para orientarte y acompañarte en el aprovechamiento de estos tratados.

¡Exporta todo lo bueno!

21. Acuerdos Comerciales Vigentes en Guatemala

No.	Socio Comercial	Tipo de Acuerdo	Estado Actual	Fecha de Aplicación
1	Belice	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	VIGENTE	04 de abril de 2010
2	CAFTA	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	01 de julio de 2006
4	Chile	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	23 de marzo de 2010
5	Colombia	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	12 de noviembre de 2009
7	Cuba	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	VIGENTE	18 de mayo de 2001
8	Ecuador	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	VIGENTE	19 de febrero de 2013
9	Israel	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	01 de marzo de 2024
10	México	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	01 de septiembre de 2013
11	Panamá	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	20 de junio de 2009
12	Perú	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	01 de julio de 2026
13	Reino Unido	Acuerdo de Asociación (AA)	VIGENTE	01 de enero de 2021
14	República Dominicana	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	15 de octubre de 2001
15	Taiwán	Tratado de Libre Comercio (TLC)	VIGENTE	01 de julio de 2006
16	Tratado General de Integración Centroamericana	Acuerdo Multilateral (AM)	VIGENTE	1960
17	Unión Europea	Acuerdo de Asociación (AA)	VIGENTE	01 de diciembre de 2013
18	Venezuela	Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)	VIGENTE	01 de abril de 1986

GUÍA **DEL** EXPORTADOR

Exportando todo lo bueno



Ministerio de
Economía

