



Empoderamiento  
Económico  
de las Mujeres

# MIPYME

## Guía para Empresarias Exportadoras

GUATEMALA



OEA Más derechos  
para más gente

Meta

**cenpromype**  
Centro Regional de Promoción de la MIPYME



SICA  
Sistema de Integración  
Centroamericana

# ÍNDICE

## Introducción

PÁGINA 3

### 1 Exportar

PÁGINA 4

### 3 Desafíos

PÁGINA 8

### 5 Adaptar el producto

PÁGINA 13

### 7 Preparación logística

PÁGINA 19

### 9 Procedimientos para la Exportación

PÁGINA 28

### 2 Beneficios

PÁGINA 6

### 4 Pasos iniciales

PÁGINA 10

### 6 Escoger mercado

PÁGINA 16

### 8 Documentos necesarios

PÁGINA 23

### 10 Instituciones de apoyo

PÁGINA 32

## Introducción

El Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (CENPROMYPE) es una institución de carácter regional, creada en el marco del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y en el Subsistema de Integración Económica. CENPROMYPE está conformado por ocho países: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. A través de herramientas técnicas actualizadas, CENPROMYPE trabaja para mejorar la competitividad y el acceso de las MIPYME a los mercados regionales e internacionales, promoviendo la integración centroamericana.

La Guía para empresas exportadoras Micro, Pequeñas y Medianas (MIPYME) de Guatemala, se desarrolla en el marco del Programa de Empoderamiento Económico de las Mujeres en el Triángulo Norte (Programa WEE por sus siglas en inglés) de la Organización de los Estados Americanos (OEA), financiado por el Departamento de Estado de los Estados Unidos y Meta, e implementado por el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE/SICA).

Esta Guía te ayudará a incursionar en el proceso de exportación desde Guatemala. Incluye varias secciones que van desde comprender los beneficios y riesgos de exportar y los requisitos que debes cumplir para poderte constituir como

exportadora; como seleccionar el producto que deseas exportar y el mercado hacia donde quieres enviar tu producto; el proceso y requisitos para exportar tu producto; e instituciones que pueden apoyarte y asesorarte en cómo poder exportar tus productos a mercados extranjeros.

La información dentro de los enlaces incluye contenido desarrollado y actualizado por instituciones gubernamentales, independientemente del Programa WEE. Los enlaces tienen el único propósito de orientar a las personas usuarias para la obtención de más información. Es importante aclarar que CENPROMYPE, como implementador del Programa WEE, no controla el contenido de los enlaces, su relevancia, precisión o actualización, por lo que únicamente se busca facilitar el acceso a la información de forma sistematizada y consolidada.

**Se recomienda a las personas usuarias que complementen la orientación de la Guía con asesorías especializadas de profesionales expertos de las agencias reguladoras, los centros de atención empresarial MIPYME o profesionales independientes expertos en los trámites a realizar.**

Esta Guía ha sido elaborada y diseñada por Prospera Consortium LLC, para CENPROMYPE, en el marco del Programa WEE.

Febrero, 2024



# 1. Exportar

La exportación se refiere a la salida de mercancías del territorio nacional, de manera temporal o definitiva, cumpliendo con los requisitos aduaneros y regulaciones de mercado meta. Según el decreto 29-89 del Congreso de la República de Guatemala “Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportador y Maquila” en el artículo 3 lo define como: “Exportación es la salida del territorio aduanero nacional, cumplidos los trámites legales, de mercancías nacionales o nacionalizadas”.

Al igual que una venta local, en la exportación debes realizar una planeación cuidadosa que permita a tu empresa cumplir con los requisitos de tu comprador, y seguir una estrategia o plan de exportación que te permita posicionarte en mercados regionales e internacionales.

Es importante que sepas que el proceso exportador en Guatemala está regulado por leyes, decretos y reglamentos que son establecidos por las diferentes instituciones gubernamentales y no gubernamentales.





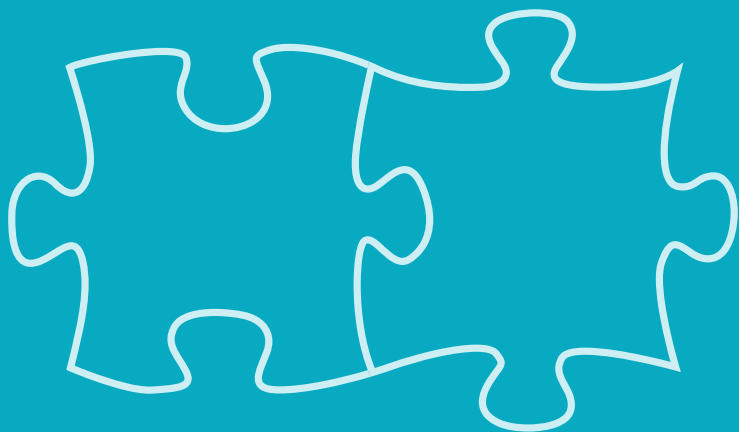
## 2. Beneficios

La exportación de bienes y servicios te ayuda a acceder a nuevos mercados y consumidores, así como reducir la dependencia de tu empresa en el mercado nacional.

### Otros beneficios que la exportación te puede ofrecer:

- **Amplía tu base de clientes** fuera del territorio nacional haciendo uso de acuerdos comerciales.
- **Amplía el mercado** de tus productos y reduce el riesgo de tu empresa antes imprevistos económicos, políticos y sociales.
- **Permite mejorar la competitividad** de tu empresa mediante la adquisición de tecnología, conocimiento y capacidades disponibles en otros mercados.
- **Facilita el desarrollo de alianzas** con socios estratégicos extranjeros que te pueden ayudar a mejorar la calidad, reducir costos, mejorar eficiencia y diversificar tu oferta de productos.
- **Estabilidad en ingresos** por demanda constante de clientes, al identificar mercados potenciales.
- **Permite atraer y retener más talento** a través de la creación de empleos de mayor calidad.
- **Fomenta el aprovechamiento de economías** de escala que te permita lograr un nivel de producción que derive en una disminución de costos.
- **Alarga el ciclo de vida** de tu producto.
- **Permite que amplíes tus márgenes** de ganancia.
- **Permite diversificar el riesgo** y minimizar la dependencia en el mercado nacional.





### **3. Desafíos**

## Analice su competencia, precios y aspectos diferenciadores de su producto.



### Cuando exportes debes cuidar algunos aspectos, como:

- Considerar la capacidad de producción de tu empresa para atender los volúmenes que se puedan demandar.
- Adaptarte a las diferencias culturales y de idioma del mercado meta.
- Cumplir con las especificaciones técnicas, estándares de calidad, etiquetado y características requeridas de tu producto.
- Acceso a los servicios financieros que permitan invertir en mejorar la base productiva de tu empresa.
- Calcular adecuadamente los costos y precios de venta para no perder utilidades ni vender debajo de tus costos.
- Conocer la disponibilidad y estado de la red de servicios logísticos, transporte y carga para asegurar rutas, tiempos y costos.
- Conocer la confiabilidad del cliente y su historial de pago.
- Comprender de normativas y regulaciones comerciales, laborales y medioambientales en el país destino.
- Entender el mercado meta desde la perspectiva económica, política, social, tecnológica y medio ambiental.
- Acceso a recurso humano calificado.
- Definir canales de distribución de interés.
- Disponer de tecnología de punta que permita respaldar a los clientes y los pagos en el extranjero.
- Realización de estudios de mercado para facilitar de toma de decisiones.



## 4. Pasos iniciales

## Los procedimientos que debes realizar para iniciarte como empresa exportadora son:

- Inscribirte ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) como contribuyente y disponer de una empresa guatemalteca establecida e inscrita en el Registro Mercantil.
- Tramitar el Código Exportador ante la Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE) y el usuario en el sistema de Servicio Electrónico de Autorización de Exportación (SEADEx WEB).

Por lo anterior, es importante que te hagas estas dos preguntas para asegurar que cuentas con los elementos esenciales para iniciar con el proceso de exportación:

### ¿Está tu empresa debidamente registrada?

Lo primero es asegurar que tu empresa esté debidamente registrada. Debes inscribirte ante la SAT como contribuyente y ante el Registro Mercantil como empresa.

La información para registrarte ante la SAT la obtienes en este enlace:

 <https://portal.sat.gob.gt/portal/solicitud-electronica-de-nit/>

La información para registrarte ante el Registro Mercantil la obtienes en este enlace:

 <https://www.registromercantil.gob.gt/webm/>

Para más información relacionada al proceso a seguir para formalizar tu empresa, puedes referirte a la Guía para Formalizar tu Empresa MIPYME en Guatemala.

 <https://centrorecursos.cenpromype.org/documento/7f5596ad-f352-49f9-a2fe-21a25884d6bd/guia-para-la-formalizacion-empresarial-para-las-micro-medianas-y-pequenas-empresas-mipyme-de-guatemala/>

### ¿Cómo puedes obtener el Código Exportador?

Luego de haberte registrado ante SAT, como una empresa formalmente constituida para iniciar el proceso de exportación debes obtener el Código Exportador que es un requisito indispensable para que las empresas guatemaltecas puedan hacer exportaciones. Este trámite puede realizarse vía electrónica en la Ventanilla Única de Exportaciones (VUPE) accediendo al formulario provisto en el Servicio Electrónico de Autorización de Exportación (SEADEx WEB).

La información sobre el Código de Exportador la obtienes en este enlace:

 <https://vupe.gt/servicios/codigo-de-exportador/>

La información sobre la Ventanilla Única de Exportaciones (VUPE) la obtienes en este enlace:

 <https://vupe.gt/>

La información sobre el Servicio Electrónico de Autorización de Exportaciones (SEADEx WEB) la obtienes en este enlace:

 <https://seadexweb.export.com.gt/sdx/home>

## Trámite para comerciantes individuales

### Requisitos:

- Patente de comercio.
- Documento Personal de Identificación (DPI) o documento de identificación del representante legal.
- Copia de factura anulada u orden de impresión autorizada por SAT.
- Formato de registro de Firmas Autorizadas RE-F-005.

**Tiempo de gestión: 2-3 días**

**Costo: Q92.00**

La información de los requisitos para obtener el Código de Exportador la obtienes en este enlace:

 <https://goo.su/IN98c2T>

## Trámite para sociedades

### Requisitos

- Patente de comercio.
- Patente de sociedad.
- Nombramiento de Representante inscrito en el Registro Mercantil.
- DPI o documento de identificación del representante legal.
- Copia de factura anulada u orden de impresión autorizada por SAT.
- Formato de registro de Firmas Autorizadas RE-F-005.

**Tiempo de gestión: 2-3 días**

**Costo: Q92.00**

La información de los requisitos para obtener el Código de Exportador la obtienes en este enlace:

 <https://goo.su/vtUze0l>

Una vez que se autorice tu solicitud de Código de Exportador, recibirás un correo en el que piden que hagas el pago en concepto de autorización de exportaciones.

Al haber realizado el pago correspondiente, ingresas nuevamente al sistema SEADDEX WEB para finalizar la gestión e imprimir la constancia de Código de Exportador.

Información de los pasos para obtener el Código de Exportador la obtienes en este enlace:

 <https://vupe.gt/wp-content/uploads/2022/08/Elaboracio%CC%81n-de-co%CC%81digo-de-exportador..pdf>



## **5. Adaptar el producto**

Antes de iniciar la exportación de tu producto, es importante que prepares un Plan de Exportación el cual te servirá para determinar cómo se encuentra actualmente posicionada tu empresa para el proceso de exportación. Este Plan te permite definir de manera clara y ordenada lo que quieres exportar, a dónde quieres exportar, cómo lo quieres hacer y con qué recursos cuentas para hacerlo. Además, te ayudará a organizar tus tareas productivas y adaptar las características de tu producto y las funciones de la empresa a los requerimientos del mercado internacional.

Es probable que tu empresa cuente con varios productos dentro de su oferta o línea de producción, sin embargo, probablemente no todos estos productos tienen la capacidad de cumplir con los requerimientos internacionales, o cuentan con una demanda en el mercado regional o internacional. Debido a esto, es importante que realices una correcta selección del producto que buscas exportar.

**Ante esto, puedes hacerte las siguientes tres preguntas:**

### **¿Cómo puedes identificar qué producto tiene un mayor potencial de exportación?**

La correcta selección del producto que deseas exportar dependerá si tu producto cuenta con un precio accesible, tienes una adecuada capacidad de producción, cumples con los requisitos técnicos del país importador, si tu producto tiene una demanda regional o internacional y mantienes una garantía en los tiempos de entrega y altos estándares de calidad en los procesos de producción.

### **¿Cómo determinas la clasificación arancelaria del producto que deseas exportar?**

Luego de haber seleccionado el producto que vas a exportar, es importante identificar la clasificación arancelaria que se utiliza a nivel mundial. En el caso de Guatemala, las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

La información para obtener el código arancelario a través de la Superintendencia de Administración Tributaria la puede obtener en este enlace:

 <https://portal.sat.gob.gt/portal/arancel-integrado/>

### **¿Cómo verificas las normas / reglamentos técnicos del producto que quieres exportar?**

Es importante que sepas que los reglamentos técnicos y las normas establecen las características específicas de un producto, por ejemplo, el tamaño, la forma, el diseño, las funciones o el rendimiento, o bien la manera en que se etiqueta o embala antes de exportarlo. Es posible que debas realizar ciertas modificaciones y adaptaciones en el producto que deseas exportar para que puedas cumplir con las normas técnicas nacionales e internacionales previo a su exportación. Debido a que cada país difiere con las normas técnicas, es importante que identifiques las normas que aplican a tu producto, tanto locales como para el país de destino.

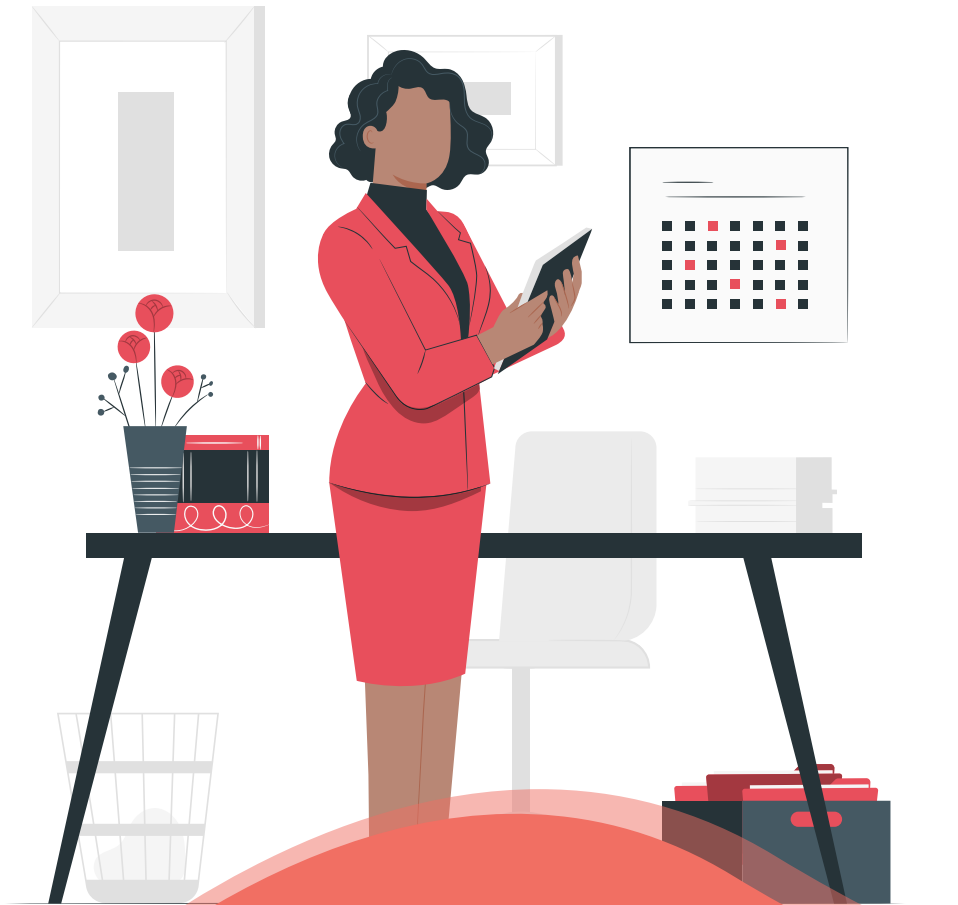
En Guatemala la oficina encargada de regular las normas técnicas y que puede brindarte asesoría en la aplicación y acreditación de estas es la Dirección del Sistema Nacional de la Calidad.

La información de la Dirección del Sistema Nacional de la Calidad la obtienes en este enlace:

 <https://www.mineco.gob.gt/>

La información de la Comisión Nacional de Reglamentación Técnica (CRETEC) la obtienes en este enlace:

 <https://cretec.org.gt/> <https://cretec.org.gt/>





## 6. Escoger mercado

Luego que hayas definido el producto que vas a exportar, el siguiente paso es la selección del mercado destino para tu producto, por lo que se hace necesario que realices una investigación sobre los mercados potenciales y el acceso a los mismos.

Debes revisar los Acuerdos Comerciales y Tratados de Libre Comercio que Guatemala ha suscrito. Estos tratados negociados te pueden ofrecer reglas de origen flexibles y reducciones en los aranceles de importación. También pueden brindarte oportunidades para iniciar con la internacionalización de tus productos.

Para poder determinar el arancel de tu producto en el mercado destino puedes acercarte a la Dirección de Administración del Comercio Exterior (DACE) del Ministerio de Economía (MINECO) para que te asesoren directamente.

### ¿Cómo puedes identificar los requisitos arancelarios del producto que vas a exportar?

Es importante que sepas que los países otorgan diversos tratamientos arancelarios a los productos que ingresan a su mercado, los cuales en algunos casos pueden estar exentos de aranceles debido a negociaciones o tratados comerciales. En otros casos, si la industria requiere del producto también pueden obtener beneficios arancelarios.

Existen varias fuentes de información donde puedes identificar el arancel del producto, dependiendo del mercado al que deseas ingresar. Si quieres conocer el valor del arancel que pagan las mercancías destinadas al mercado centroamericano puedes consultar en la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), mientras que si deseas exportar fuera de Centroamérica puedes referirte al Centro de Comercio Internacional. Además, puedes acercarte al Ministerio de Economía (MINECO) o Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) para una asesoría personalizada.

La información sobre el arancel del producto a exportar dentro del mercado centroamericano la obtienes en estos enlaces:  <https://www.aduanas.sieca.int/aci>  <https://arancel.mineco.gob.gt>

La información sobre el arancel del producto a exportar fuera de Centroamérica la obtienes en este enlace:

 <https://portal.sat.gob.gt/portal/arancel-integrado/>

### ¿Cómo puedes conocer las medidas o regulaciones no arancelarias de tu producto?

Para tu conocimiento, las medidas no arancelarias son regulaciones que inciden en el ingreso de tu producto a un país. Estas medidas permiten a los países establecer ciertos requisitos para el acceso de un producto a su territorio nacional, específicamente en lo relacionado a la protección de los consumidores, medio ambiente, sanidad animal y vegetal.

Por lo anterior, debes verificar los requerimientos no arancelarios antes de seleccionar el mercado al que deseas ingresar, para analizar si tu producto cumple con todas las regulaciones no arancelarias, verificar si es necesario realizar modificaciones o tramitar nuevas licencias previo a su exportación. Puedes consultar en el Centro de Comercio Internacional o acercarte al Ministerio de Economía o AGEXPORT para una asesoría personalizada.

La información sobre requerimientos no arancelarios del producto a exportar la obtienes en este enlace:

 <https://www.macmap.org/es/>

Es importante tener una opinión experta de un especialista en procedimientos aduaneros, servicios logísticos y registros sanitarios, para evitar errores en la clasificación arancelaria y requisitos de calidad.

**El Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) es el organismo mixto de cooperación de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y la Organización Mundial del Comercio (OMC) para los aspectos de fomento del comercio relacionados con la empresa. Además, funge como el centro de coordinación del sistema de las Naciones Unidas para la cooperación técnica con los países en desarrollo y las economías en transición en la promoción del comercio y el desarrollo de las exportaciones.**

Puedes acceder a más información sobre ITC en el siguiente enlace:

 <https://intracen.org/es>





## **7. Preparación logística**

Al haber definido el producto y el mercado al cual deseas exportar tu producto, es importante que determines cómo piensas hacer llegar el producto a su destino.

Existen diferentes modalidades de transporte de mercadería y costos. La decisión de cuál vas a utilizar dependerá del tipo de bien que deseas exportar, el lugar, la distancia y el tiempo de entrega.

### **Para tu referencia, las modalidades de transporte más comunes son:**

- Marítimo:** es la modalidad más utilizada para el transporte de mercancías fuera de Guatemala. La misma es la más adecuada para el transporte de mercadería de gran volumen y peso.

### **En el transporte marítimo hay dos opciones de carga:**

a) Un “full container load” (FCL), o envío de contenedor completo, es un envío en el que la mercancía de un expedidor viaja dentro de un contenedor sin compartir espacio con otras cargas. En un FCL, todo el contenedor está a tu disposición.

b) En contraste, “less than Container Load” (LCL), o carga consolidada, es un tipo de envío en el que la carga viaja dentro de un contenedor junto con las cargas de otros expedidores. Por eso también se conoce como ‘contenedor compartido’.

- Transporte terrestre:** es la modalidad más utilizada para el transporte internacional de mercancías dentro del área Centroamericana, dada las cortas distancias entre los países dentro de la región.

- Aéreo:** es la modalidad más utilizada para el transporte internacional de mercancías de alto valor, productos perecederos y envíos expeditos. Para el caso de Guatemala, esta es la modalidad que menos se utiliza debido a los altos costos asociados.

Existen algunas modalidades de envíos que vale la pena destacar debido a su creciente importancia en la exportación de mercancías, siendo estas:

- Courier:** son empresas de servicios de traslado de documentos y paquetería de manera más rápida y segura. Su costo es más alto que el correo normal, pero ofrece un debido seguimiento y confirmación en la entrega. Dada la naturaleza de los paquetes que traslada, los envíos por Courier están sujetos a la revisión que establece el régimen aduanero. Algunas empresas son DHL, UPS, FedEx, TransExpress, entre otras.

- Correo nacional:** es un servicio postal estándar para el envío de paquetes. Los envíos de correo se rigen por las autoridades de Correos y Telégrafos de Guatemala.

La información sobre Correos y Telégrafos de Guatemala la puedes encontrar en el siguiente enlace:

 <https://correosytelegrafos.civ.gob.gt/>

### ¿Cómo debes empaquetar y embalar tu producto para poder exportarlo?

El empaque y embalaje del producto es un factor importante que debes considerar en el momento que vas a exportar un producto. Los distintos procesos de transporte, almacenamiento y distribución hacen necesario que cuentes con un sistema de empaque y embalaje eficaz que proteja tu producto durante todo el proceso de exportación y que éstos cumplan con los requerimientos del país de destino.

El embalaje tiene como función proteger el producto final durante todas las etapas logísticas de transporte y almacenaje. El envase puede definirse como cualquier material envolvente que protege, conserva y presenta el producto al cliente final, como en el caso de las cajas, frascos, latas, plásticos y otros materiales utilizados para empaquetar el producto.

Las regulaciones destinadas a los envases se enfocan en los materiales con los que fueron fabricados, sus niveles de resistencia y en el caso de alimentos, que el material utilizado no sea dañino para la salud humana.

En este enlace encuentras una Guía de empaques y embalajes para la exportación:

 <https://procolombia.co/publicaciones/manual-de-empaque-y-embalaje-para-exportacion>

### ¿Cómo debes etiquetar tu producto para exportarlo?

Es importante que sepas que el etiquetado del producto es un aspecto requerido en el proceso de internacionalización, debido a que la etiqueta permite brindar información sobre el origen del producto. Esta debe incluir toda la información que ayude a identificar el producto y su fabricante; como: marca, nombre del producto, fabricante, país de origen y composición nutricional, en el caso de alimentos.

No existe una regulación que aplique para todos los productos, sino que ésta difiere dependiendo del tipo de producto y mercado al que se va a destinar. Por lo tanto, debes verificar con las autoridades correspondientes del país al que desea exportar los requerimientos de etiqueta. Es tu responsabilidad que el producto sea etiquetado de acuerdo con las regulaciones del mercado destino.

### ¿Cómo defines las condiciones de entrega de tus productos hasta el mercado destino?

En el comercio internacional, los INCOTERMS son las condiciones de entrega que debes establecer con tu cliente en el extranjero. Estas condiciones determinan tus responsabilidades y las de tu cliente, y permiten establecer aspectos como precio, lugar donde se realizará la entrega de las mercancías, cuál de las partes contratará y pagará el transporte y el seguro, así como los documentos que tramitará cada parte y su costo.

Es importante que sepas que tú debes negociar hasta qué parte del proceso de exportación te harás responsable. La siguiente tabla explica los INCOTERMS desde la perspectiva del exportador:

INCOTERM / Definición	Descripción para el exportador
<b>Modo de transporte: Aéreo, Terrestre, Marítimo</b>	
<b>EXW</b> <b>Ex Works / En fábrica</b>	El exportador debe entregar la mercancía en planta, etiquetada, embalada y facturada, en el lugar designado y la fecha estipulada.
<b>FCA</b> <b>Free Carrier / Libre transportista</b>	El exportador debe encargar el despacho aduanal de exportación y los documentos para llevarlo a cabo.
<b>CPT</b> <b>Carriage paid to / Transporte pagado hasta</b>	El exportador debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada al comprador, como: flete interno, gastos por carga de la mercancía al medio de transporte principal, costos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, impuestos y otras cargas fiscales.
<b>CIP</b> <b>Carriage and Insurance Paid to / Transporte y Seguro pagados hasta</b>	El exportador debe efectuar el despacho de exportación, contratar y pagar el transporte principal, así como el seguro hasta el lugar convenido.
<b>DAP</b> <b>Delivered at place / Entregado en punto de destino</b>	El exportador debe efectuar el despacho aduanero de exportación de la mercancía y la entrega en el punto convenido, pagando el transporte y asumiendo riesgos hasta dicho punto.
<b>DPU</b> <b>Delivered at place unloaded / Entregado en el lugar de acordado</b>	El exportador debe entregar la mercancía poniéndolas a disposición del importador en el lugar acordado en el destino, fecha o plazos acordados.
<b>DDP</b> <b>Delivered Duty Paid / Entregado con derechos pagados</b>	El exportador debe entregar la mercancía por su cuenta, a disposición del comprador, en el lugar de destino convenido y país del importador, incluidas las maniobras de descarga.
<b>Modo de transporte: Marítimo</b>	
<b>FAS</b> <b>Free Along Side Ship / Libre al costado del buque</b>	El exportador debe entregar la mercancía en el muelle o a un costado del buque y realiza el despacho aduanal de exportación.
<b>FOB</b> <b>Free on Board / Libre a Bordo</b>	El exportador debe entregar la mercancía a bordo del buque y realizar el despacho aduanal de exportación, asume el riesgo y gastos hasta que entrega la mercancía en la borda del buque.
<b>CFR</b> <b>Cost and Freight / Costo y flete</b>	El exportador debe efectuar el despacho de exportación, contratar el buque, el flete y cargar hasta el puerto de destino. Asume todos los gastos relativos al envío de mercancía incluido transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto de destino.
<b>CIF</b> <b>Cost, Insurance, Freight / Costo, Seguro y Flete</b>	El exportador debe efectuar el despacho de exportación, envía la mercancía hasta el puerto de destino; paga el flete y el seguro que están a nombre del comprador. El exportador debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada.

Incoterms 2020. Cámara de Comercio Internacional.

Los incoterms son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de "International Commercial Terms" (términos internacionales de comercio). La última actualización de los INCOTERMS fue en septiembre 2020.



## 8. Documentos necesarios

Para cada exportación que realices, debes emitir los documentos correspondientes. Existen diferentes tipos de documentos, lo cual depende del país de origen, destino y medio de transporte que se vayas a utilizar.

Los documentos que se utilizan en el proceso de exportación incluyen:

**1. Declaración para el registro y control de exportación (DEPREX):** el cual aplica cuando el país de destino de la mercancía no pertenece al área centroamericana, o el destino puede ser algún país Centroamericano o del resto del mundo.

La DEPREX siempre debe ir acompañado de un DUCA - D, dependiendo del medio de transporte que se utilice.

**2. Declaración Única Centroamericana (DUCA):** el DUCA integra las tres principales declaraciones aduaneras (Formulario Aduanero Único Centroamericano - FAUCA; Declaración Única de Mercancías para el Tránsito Aduanero Internacional - DUT; y la Declaración de Mercancías - DUA o DM) que ampara el comercio de mercancías en Centroamérica, convirtiéndola en el único documento para las exportaciones entre los países de Centro América:

**a)** DUCA-F se utiliza para el comercio de mercancías originarias de la región centroamericana cuando el origen del producto es de Guatemala o Centroamericano, el país destino de la exportación es Centroamericano, o cuando te quieras acoger al Tratado de Integración Económica Centroamericana.

**b)** DUCA - D se emplea para la importación o exportación de mercancías con terceros países fuera de la región centroamericana. También se utiliza cuando el destino es centroamericano pero el producto no es originario de la región centroamericana.

Dependiendo del medio de transporte y tipo de exportación puedes utilizar cualquiera de las siguientes DUCA-D:

#### **Marítimo / Aéreo:**

- DUCA -D Simplificada / Clase 11 – para exportaciones vía marítima o aérea, se emite previa a la exportación y posteriormente debe de liquidar la exportación con una DUCA-D complementaria.

- DUCA - D Complementaria / Clase 37 - para exportaciones vía marítima o aérea, se emite luego de que el producto se haya exportado y sirve para liquidar la exportación ante la SAT.

#### **Terrestre:**

- DUCA - D Normal/Clase 10: para exportaciones vía terrestre, existen dos tipos: exportaciones definitivas o amparadas bajo el Decreto 29-89.

#### **Para rectificación:**

- DUCA - D Rectificatoria/Clase 36: se utiliza para rectificar los datos consignados en una DUCA - D Normal/Clase 10 o para rectificar una DUCA Complementaria/Clase 37.

## A granel bajo el Decreto 29-89

- DUCA – D Provisional/Clase 54: Para exportaciones a granel amparadas bajo el Decreto 29-89.

- DUCA-T se debe emplear para el traslado de mercancías bajo el régimen de tránsito internacional terrestre.

La información sobre DUCA-F, DUCA-D y DUCA-T puedes encontrarla en este enlace:

 <https://portal.sat.gob.gt/portal/declaracion-unica-centroamericana-duca/>

**3. Emisión de requisitos no tributarios:** es importante que sepas que estos requisitos no tienen un carácter tributario, ya que no cobran un impuesto a los productos, pero los regulan a través de licencias, permisos, certificados y autorizaciones. Son exigidas por la legislación nacional de los países o a través de convenios internacionales para el ingreso o salida de las mercancías.

Estos documentos son emitidos por distintas entidades privadas y públicas en Guatemala, en algunos casos la emisión de estos documentos implica una serie de inspecciones previas por las autoridades correspondientes, lo cual puede alargar el proceso de certificación. Por esta razón es importante que acudas con un tiempo de anticipación a cada una de las instituciones a las que les corresponde emitir el certificado; y solicita a esta institución más información sobre los permisos especiales para la exportación de tu producto.

La información sobre requisitos no tributarios la obtienes en este enlace:

 <https://vupe.gt/>



A continuación, algunos permisos especiales, que pueden aplicar, dependiendo del producto que vayas a exportar:

Tipo Producto / Permiso Especial asociado	Descripción
Productos de Madera, Instituto Nacional del Bosque. Documento: Certificado de Exportación de Productos Forestales. Enlace: <a href="https://vupe.inab.gob.gt/">https://vupe.inab.gob.gt/</a>	Los productos de madera o que contengan madera deben cumplir con los requisitos establecidos por el Instituto Nacional de Bosques – INAB.
Productos textiles, Comisión de Vestuario y Textil Documento: Vestex. Enlace: <a href="https://vestex.com.gt/">https://vestex.com.gt/</a>	Los productos de materia textil, o que contengan materia textil, deben cumplir con los requerimientos que solicita la Comisión de Vestuario y Textil –VESTEX– para obtener el documento EXTEX.
Productos de Origen Vegetal, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) Documento: Certificado Fitosanitario. Enlace: <a href="https://visar.maga.gov.gt/?p=14850">https://visar.maga.gov.gt/?p=14850</a>	Los productos de origen vegetal, si el país importador lo solicita, la empresa deberá obtener un Certificado Fitosanitario cumpliendo con los requerimientos indicados por el delegado de MAGA.
Productos de Origen Animal, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA) Documento: Certificado Zoonosanitario. Enlace: <a href="https://visar.maga.gov.gt/?p=14850">https://visar.maga.gov.gt/?p=14850</a>	Los productos de origen animal, si el país importador lo solicita, la empresa deberá obtener un Certificado Zoonosanitario cumpliendo con los requerimientos indicados por el delegado de MAGA.
Certificado de Origen, Cámara de Comercio Enlace: <a href="https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/">https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/</a>	Si el país importador lo solicita, la empresa podrá solicitar a la delegación Cámara de Comercio el Certificado de Origen.
Certificado de Origen para Exportación países dentro del Sistema Generalizado de Preferencias Documento: Certificado de Origen SGP (Sistema Generalizado de Preferencias). Enlace: <a href="https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/">https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/</a>	Si el producto a exportar califica bajo el esquema del SGP con Japón, Nueva Zelanda, Canadá, Suiza, Australia, Rusia, Turquía y Noruega, y cumple con la regla de origen específica, deberán emitir el Certificado Forma A, para lo cual deberán tener autorización por parte de la Dirección de Administración del Comercio Exterior –DACE– del Ministerio de Economía (MINECO) y debe llenarse a través del sistema SEADDEX WEB.
Certificado de Origen para Exportación hacia Europa Documento: Certificado de Circulación de Mercancías EUR-1, Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea Enlace: <a href="https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/">https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/</a>	Si el producto a exportar califica bajo el esquema del AdA con la UE, y la misma, cumple con la regla de origen específica, deberán emitir el Certificado de Circulación de Mercancías EUR-1, el cual es autorizado por el Ministerio de Economía (MINECO) mediante el llenado del Cuestionario de Verificación de Origen y que debe ser llenado a través del sistema SEADDEX WEB.
Credencial de Exportación - Ministerio de Energía y Minas (MEM) Enlace: <a href="https://mem.gob.gt/departamento-de-gestion-legal/">https://mem.gob.gt/departamento-de-gestion-legal/</a>	Aplica para todos los productos mineros el exportador deberá contar con una Licencia de Explotación ante el Ministerio de Energía y Minas (MEM).
Licencia de producto CAFÉ- Asociación Nacional del Café (ANACAFE) Enlace: <a href="https://goo.su/CBUne">https://goo.su/CBUne</a>	Si exporta café, deberá inscribirse en ANACAFE.
Permiso de Exportación de Desechos Peligrosos – Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales (MARN) Enlace: <a href="https://goo.su/1tyc6aZ">https://goo.su/1tyc6aZ</a>	Si el producto está clasificado con el inciso arancelario clasificado en Productos de Desechos Peligrosos dentro del Convenio Basilea.
Certificado de Salud para Exportación de Alimentos – Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (MSPAS) Enlace: <a href="https://tramites.gob.gt/servicio/1805/">https://tramites.gob.gt/servicio/1805/</a>	Certificado para garantizar la inocuidad de los alimentos que se exportan.

**4. Factura Comercial:** para todas las exportaciones debes presentar una copia legible de la factura comercial. La factura debe incluir la siguiente información: nombre y domicilio del vendedor; lugar y fecha de expedición; nombre y domicilio del comprador de la mercancía; descripción detallada de la mercancía, por marca, modelo o estilo; cantidad de la mercancía; valor unitario y total de la mercancía; términos pactados con el vendedor.

**5. Documentos de transporte:** este documento lo emite la empresa de carga o transporte al momento de realizar la exportación, en donde indica el embarque y destino del producto, así como las condiciones de la mercadería.

Dependiendo del tipo de transporte que utilices este puede ser:

- a) Guía Aérea (Air Waybill) – Transporte Aéreo
- b) Conocimiento de embarque (Bill of landing) – Transporte Marítimo
- c) Carta de porte – Transporte Terrestre

**6. Lista de empaque:** con este documento se determina el contenido de lo que estas exportando.

**7. Certificado de origen de las mercancías:** (Si procede).

**8. Licencias, permisos, certificados** u otros documentos referidos al cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias a que estén sujetas las mercancías y demás autorizaciones.

### ¿Necesitas un certificado de origen para exportar tu producto?

**9. Debes saber que el certificado de origen es el documento por el cual tú puedes declarar** que el producto que vas a exportar es obtenido, producido, manufacturado o procesado en un país específico, es decir el país de origen del producto.

En este documento que tú emites, declaras ante la autoridad del país importador que tu producto es originario de Guatemala por lo que puede gozar de preferencias arancelarias establecidas en el acuerdo o tratado de libre comercio que se utilice.

Para poder determinar si el país al cual deseas exportar tu producto requiere de este certificado de origen debes referirte al Ministerio de Economía (MINECO) para que te asesoren directamente o puedes acceder a la Ventanilla Única de Exportaciones (VUPE) para más información.

La información de la Ventanilla Única de Exportaciones (VUPE) la obtienes en este enlace:

 <https://vupe.gt/servicios/certificados-de-origen/>



## **9. Procedimientos para la Exportación**

A continuación, se describe el proceso básico de exportación a través de la VUPE y que debes realizar cada vez que desees realizar una exportación.

Previo a realizar el proceso de exportación, es importante que ya tengas el Código de Exportador para poder ingresar al sistema; este mismo código te será de utilidad cada vez que realices una exportación.

**PASO 1:** Ingresar a la página SEADDEX WEB por cada exportación que realices.

**PASO 2:** Ingresar los datos requeridos por el sistema SEADDEX WEB, tales como:

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| a) Tipo de exportación. | d) País destino y cliente a quien le vende. |
| b) Medio de transporte. | e) Detalle de factura.                      |
| c) Aduanas.             |   |

•**PASO 3:** Ingresar en el sistema los requisitos no tributarios, debido a que hay productos que requieren permisos especiales para su exportación. (Referirse a estos requisitos no tributarios dentro de esta Guía).

•El sistema permite ingresar datos de la exportación, según destino y origen del producto para generar la DUCA-D o DUCA-F, según lo siguiente:

**PASO 4:** Solicita DEPREX.

**PASO 5:** DUCA-D: llenar datos para DUCA - D (aplica para el comercio de mercancías con terceros países fuera de la región de Centroamérica).

**PASO 6:** DUCA-F: llenar datos para DUCA – F (aplica para el comercio de mercancías originarias de la región centroamericana).

**PASO 7:** Se envía la solicitud por medio de SEADDEX WEB.

**PASO 8:** El sistema valida la información ingresada (si está incorrecta aplica pasos 9, 10 y 11. Si la información es correcta se va al paso 12).

**PASO 9:** Si la información esta incorrecta el sistema notifica al exportador y muestra el motivo del rechazo.

**PASO 10:** El usuario / exportador ingresa al sistema para modificar la solicitud.

**PASO 11:** El exportador / usuario corrige el dato incorrecto y envía la solicitud nuevamente a través del sistema.

**PASO 12:** El sistema autoriza la solicitud.

**PASO 13:** El usuario / exportador se debe presentar a la Aduana con los documentos para exportar, siendo los siguientes:

- a) Licencias, permisos especiales y/o certificados.
- b) DEPREX (cuando aplica).
- c) Certificado de origen.
- d) Factura comercial.
- e) DUCA F, T o D.
- f) Documentos de transporte: Conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea u otro documento equivalente.

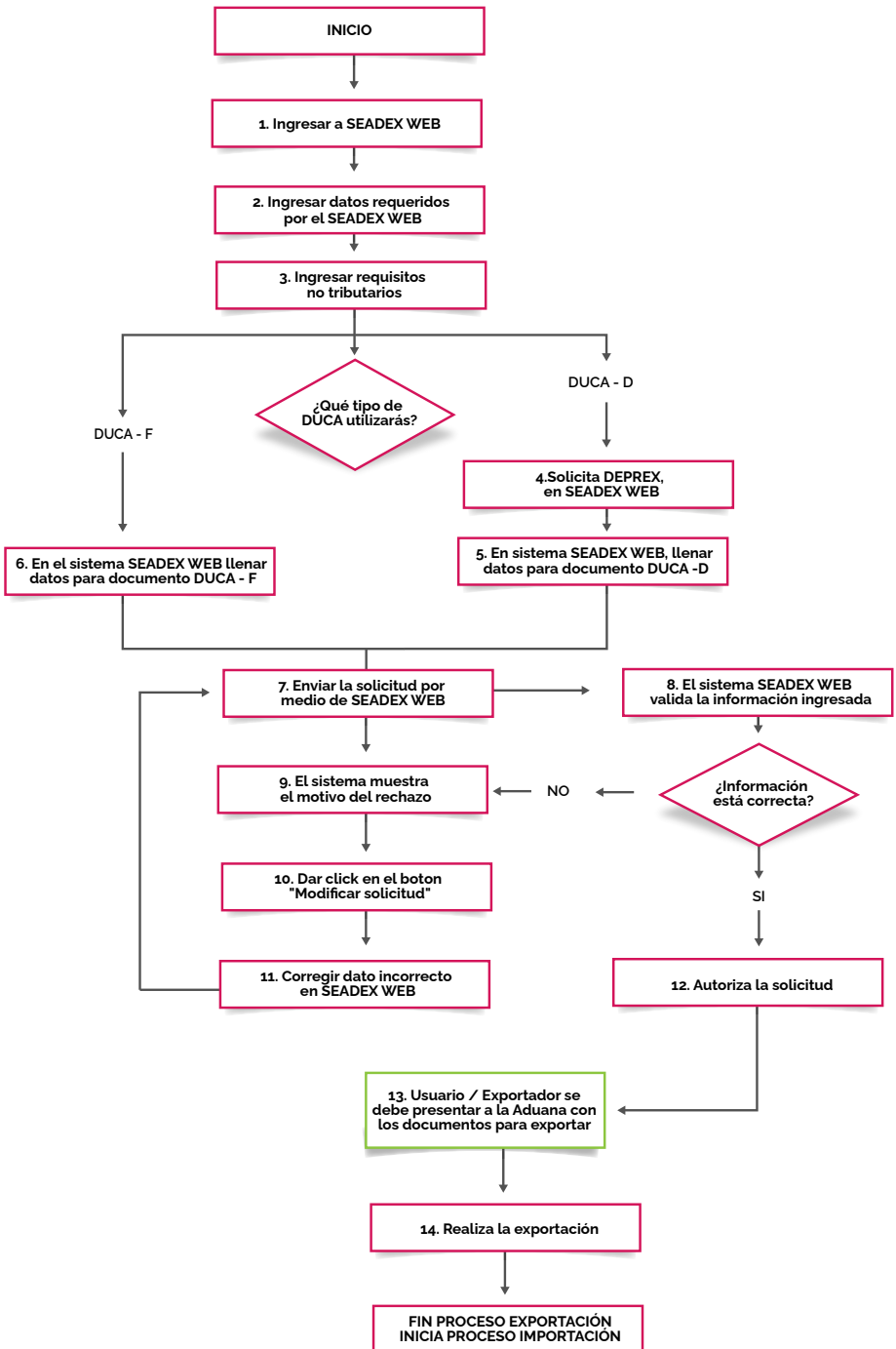
**PASO 14:** se realiza la exportación.

El acceso a la página de SEADDEX WEB puedes obtenerlo a través del siguiente enlace:

 <https://seadexweb.export.com.gt/sdx/home>



¿Cuál es el proceso que debes seguir para exportar tu producto?





## 10. Instituciones de apoyo

**Puedes encontrar más información a través de los siguientes canales:**

<b>Institución</b>	<b>Enlace</b>
Ministerio de Economía a través del Vice Ministerio de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa	<a href="https://www.mineco.gob.gt/">https://www.mineco.gob.gt/</a>
Ventanilla Única para las Exportaciones (VUPE)	<a href="https://vupe.gt/">https://vupe.gt/</a>
Ministerio de Economía (MINECO) a través de Ventanilla de Servicios MIPYME	<a href="https://ventanillamipyme.gob.gt/">https://ventanillamipyme.gob.gt/</a>
Ministerio de Economía a través del Fondo para Micro, Pequeñas y Medianas empresas	<a href="https://www.chn.com.gt/mipymes-de-mineco/">https://www.chn.com.gt/mipymes-de-mineco/</a>
Ministerio de Economía a través de la Ventanilla Única para la Formalización Empresarial (VUFE)	<a href="https://vufo.mineco.gob.gt/">https://vufo.mineco.gob.gt/</a>
Ministerio de Economía a través del Registro Mercantil	<a href="https://www.registromercantil.gob.gt/web/m/">https://www.registromercantil.gob.gt/web/m/</a>
Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT	<a href="https://www.export.com.gt/inicio">https://www.export.com.gt/inicio</a>
Superintendencia de Administración Tributaria / Dirección General de Aduanas	<a href="https://portal.sat.gob.gt/portal/">https://portal.sat.gob.gt/portal/</a>
Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación a través del Viceministerio de Sanidad Agropecuaria y Regulaciones	<a href="https://visar.maga.gob.gt/">https://visar.maga.gob.gt/</a>
Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social a través del Sistema Nacional de Registros Sanitarios de Alimentos y Bebidas de Guatemala (SNRSA-G)	<a href="https://www.mspas.gob.gt/productos-control-de-alimentos">https://www.mspas.gob.gt/productos-control-de-alimentos</a>
Ministerio de Economía a través de Servicios de Desarrollo Empresarial	<a href="https://portal.mineco.gob.gt/servicios-de-desarrollo-empresarial">https://portal.mineco.gob.gt/servicios-de-desarrollo-empresarial</a>
Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales	<a href="https://goo.su/WhhCU">https://goo.su/WhhCU</a>
Instituto Nacional de Bosques (INAB)	<a href="https://inab.gob.gt/">https://inab.gob.gt/</a>
Asociación del Vestuario y Textiles de Guatemala (VESTEX)	<a href="https://vestex.com.gt/">https://vestex.com.gt/</a>
PRONACOM / Así se hace	<a href="https://asisehace.gt/es-GT/portada">https://asisehace.gt/es-GT/portada</a>
Cámara de Comercio de Guatemala	<a href="https://ccg.com.gt/">https://ccg.com.gt/</a>
Cámara de Industria de Guatemala	<a href="https://cig.industriaguatemala.com/">https://cig.industriaguatemala.com/</a>



# Empoderamiento Económico de las Mujeres