

BUSINESS IN ACTION

Día Internacional de
las Mipymes

27 de junio



CENTRAL LAW
Your **International**
Central American Firm

BOSTON AGREX



**AMCHAM
GUATEMALA**
AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

BUSINESS IN ACTION



CENTRAL LAW
Your **International**
Central American Firm

Pág. 6



**AMCHAM
GUATEMALA**
AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

BUSINESS IN ACTION

BOSTON  AGREX

Pág. 10



AMCHAM
GUATEMALA
AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

Words from our president

Juan Pablo Carrasco de Groote | President



Como medida para enfrentar la crisis económica causada por la pandemia del covid-19, el Congreso de la República emitió la "Ley de emergencia para proteger a los guatemaltecos de los efectos causados por la pandemia coronavirus Covid-19" (Decreto 12-2020), mediante el cual se creó un fondo de Q400 millones en el Ministerio de Economía, a través del Viceministerio de Desarrollo de la Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa para otorgar créditos y así fortalecer a las mipymes.

Estos programas buscan garantizar la confianza económica y mantener la estabilidad macroeconómica y financiera del país, sin embargo, esta Cámara ve con preocupación que ninguno de estos fondos ha sido operativizado ni ejecutado. El proceso lleva varias semanas de retraso impactando a las empresas y a los profesionales que han sido golpeados por las condiciones actuales en la reducción de sus ingresos. Esta situación está poniendo en evidencia lo burocrático que es el engranaje de la administración pública, pues dependía del Crédito Hipotecario Nacional (CHN), sino de varias instituciones que han estado de manos atadas ante la excesiva burocracia y esta crisis debe servir como despertar para que el Estado sea más eficiente.

En un estado de Calamidad, no se puede actuar de manera inmediata, como se podrá hacer en las condiciones normales y esto debe reflexionar en crear reformas profundas en la digitalización de las operaciones en el sector público, ser más eficientes y reducir la tramitología. Mucho de lo que sucede es que con el argumento de la transparencia.

Ya existe la regulación para el mal manejo de los fondos estatales y no se puede agregar más regulaciones. La prioridad de las empresas en estos momentos es sobrevivir con la reducción de sus ingresos y ventas casi a cero, para hacer frente a los compromisos financieros con el sector bancario, mantener los salarios. Pero lo más importante es contar con los recursos para la reapertura. Cuando se levanten las restricciones, las empresas van a necesitar capital de trabajo, compra de insumos, materias primas, pagar y todo para la reactivación. Estos fondos, los períodos de gracia y la recuperación de la actividad sobre todo en el turismo, comercio, servicios y otros sectores afectados, deben considerarse sumamente importantes en este momento.

As a measure to face the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic, the Congress of the Republic issued the "Emergency Law to protect Guatemalans from the effects caused by the COVID-19 pandemic" (Decree 12-2020), by which a Q400 million fund at the Ministry of Economy was created, through the Vice-Ministry of Development of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises to grant credits and thus strengthen the MSMEs.

These programs seek to ensure economic confidence and maintain the macroeconomic and financial stability of the country. However, this Chamber is concerned that none of these funds have been made operative or implemented. The process has been delayed several weeks, impacting companies and professionals who have been hit by the current conditions in reducing their income. This situation is making evident how bureaucratic the machinery of public administration is, as it depended on the National Mortgage Credit (Crédito Hipotecario Nacional, CHN), but on several institutions that have been tied up in the face of excessive bureaucracy. This crisis should serve as a wake-up call to make the state more efficient.

In a state of Calamity, immediate action cannot be taken, as it can be done under normal conditions and this must call on to reflect on creating deep reforms in the digitization of operations in the public sector, being more efficient and reducing paperwork. A lot of what happens has to do with the transparency argument.

There is already regulation for mismanagement of state funds and no further regulations can be added. The priority for companies right now is to survive with the reduction in their income and sales to almost zero, to meet financial commitments to the banking sector, to maintain salaries. But the most important thing is to have the resources to reopen. When restrictions are lifted, companies will need working capital, purchase of inputs, raw materials, pay and everything for reactivation. These funds, grace periods and the recovery of activity mainly in tourism, trade, services and other affected sectors, must be considered as extremely important at this time.

Plumas invitadas | Contributors

AmCham's President

Juan Pablo Carrasco de Groote

AmCham's Executive Director

Waleska Sterkel

Communications Coordinator

Brigitte Salazar

Trade Center Manager

Carolina Barrientos

Executive Director Assistant

Grecia Ramírez

Translation

International Business Academy

Layout & Design

Erwin Acabajón

Central Law

Carlos Díaz-Durán M.

Boston Agrex

Larry Lieberman

InnovaIP

Juan Sebastián Soto

GSJ

Ian Reyes

Lexincorp Central American Law Firm

Edvin Montoya

Grupo Salinas - Banco Azteca

Luis Fernando García

Aguilar Castillo Love

Rudy Villatoro Molina

Central Law

Luis Manolo Rivera Gómez

Fernando Díaz Durán

BDO

Antonio Posadas

Cemento Regional

Amílcar Bances

General Enquiries

5 Avenida 5-55 Zona 14
Edificio Europlaza, Torre I, Nivel 5
(+502) 2417-0800
www.amchamguate.com

COPYRIGHT

All material appearing in Business In Action By AmCham is copyright unless otherwise stated or it may rest with the provider of the supplied material. Business In Action takes all care to ensure information is correct at time of printing, but the publisher accepts no responsibility or liability for the accuracy of any information contained in the text or advertisements. Views expressed are not necessarily endorsed by the publisher or editor.

Estimado lector:

Gracias por compartir con nosotros una edición más de nuestra Business In Action. La cuadragésimo octava edición la hemos preparado en homenaje a las micro, pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con la Asamblea General de las Naciones Unidas, desde 2017, los pequeños y medianos empresarios poseen su merecido día mundial en reconocimiento a su labor en las economías locales y globales. Estas empresas, que cuentan con un número reducido de trabajadores y un moderado volumen de facturación, son la espina dorsal de la mayoría de las economías del mundo y desempeñan un papel fundamental en los países en desarrollo. Según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa, este tipo de negocios, pertenezcan al sector formal o informal de la economía, representan más del 90 por ciento del total de empresas, generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Estas empresas son responsables de una generación de empleo e ingresos importantes en todo el mundo y son un factor clave en la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo. Las mipymes tienden a emplear a una gran proporción de trabajadores pertenecientes a los sectores más vulnerables de la sociedad, como mujeres, jóvenes y personas de hogares desfavorecidos.

El Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, no solo sirve para sensibilizar sobre la necesidad de una mayor inversión en estos negocios, sobre todo en países en desarrollo y economías emergentes. También nos ayuda a celebrar la enorme contribución, lejos del foco mediático, que las empresas más pequeñas hacen a la economía global. Esperamos que disfrute de esta nueva edición de nuestra Business in Action y que el contenido que nuestras plumas invitadas han preparado, sea de su agrado.

Dear reader:

Thank you for sharing one more edition of our Business In Action with us. The forty-eighth edition has been prepared in homage to micro, small and medium-sized enterprises. According to the United Nations General Assembly, small and medium-sized entrepreneurs have had their well-deserved global day since 2017 in recognition of their work in local and global economies. These companies, which have a small number of workers and a moderate turnover are the backbone of most of the world's economies and play a key role in developing countries. According to data from the International Council for Small Business, this type of business, belonging either to the formal or informal sector of the economy, account for more than 90% of the total business, generate between 60% - 70% of the employment and are responsible for 50% of Gross Domestic Product (GDP) globally.

These enterprises are responsible for generating employment and considerable income globally and are a key factor in reducing poverty and promoting development. MSMEs tend to employ a large proportion of workers in the most vulnerable sectors of society, such as women, youth and people from disadvantaged households.

Micro, Small and Medium-Sized Enterprises Day not only raises awareness of the need for greater investment in these businesses, especially in developing countries and emerging economies. It also helps us to celebrate the enormous contribution, far from the media focus, that the smallest companies make to the global economy. We hope you enjoy this new edition of our Business in Action and that the content that our guest pens have prepared is to your liking.



Índice Index

- | | |
|--|--|
| <p>6 Central Law
Insolvencia y reestructuraciones de deudas: herramientas para superar las dificultades provocadas por la crisis actual
Insolvency and debt restructuring: tools to overcome the difficulties caused by the current crisis
Carlos Díaz-Durán M. Director de Área Corporativa, Central Law</p> <p>10 Boston Agrex
Trabajando juntos para el bien común
Working together for the common good
Larry Lieberman CEO</p> <p>16 Correlación entre la propiedad intelectual y el derecho laboral
Correlation between intellectual property and labor law
Juan Sebastián Soto Socio A.D. Sosa & Soto Innova IP Comité PI AmCham</p> <p>20 Es tiempo de inspirar: ¿Cómo conectar con nuestros colaboradores en este distanciamiento social?
It is time to inspire: How to connect with our colleagues during this social distancing?
Ian Reyes Gerente general, GSI Guatemala</p> <p>24 Las sociedades de emprendimiento ¿Una opción para las MIPYMES?
Entrepreneurship societies: an option for MSMEs?
Edvin Montoya Socio, Lexincorp Central American Law Firm</p> | <p>26 Protagonistas de la inversión: una visión empresarial 360°
Leading players in investment: a 360° business vision
Luis Fernando García Director General Banco Azteca Guatemala</p> <p>30 Los programas de cumplimiento normativo en las micro, pequeñas y medianas empresas
Regulatory compliance programs in micro, small and medium-sized enterprises
Rudy Villatoro Molina</p> <p>32 El poder de lo pequeño importa
The power of small things matter
Luis Manolo Rivera Gómez Central Law</p> <p>36 Apalancamiento financiero en tiempos de Covid-19
Financial leverage during the times of Covid-19
Antonio Posadas BDO Guatemala</p> <p>38 La protección de los activos de propiedad intelectual y su utilidad económica para las mipymes
The protection of intellectual property assets and its economic usefulness for MSMEs
Fernando Díaz Durán Central Law</p> <p>40 AmCham in Pictures
Noticias y eventos de AmCham
Most relevant News and Events of AmCham</p> <p>42 Yo soy mipymes
I am MSME
Amílcar Bances Gerente Técnico de Cemento Regional</p> |
|--|--|

Insolvencia y reestructuraciones de deudas: herramientas para superar las dificultades provocadas por la crisis actual

CENTRAL LAW
Your **International**
Central American Firm

Por Carlos Díaz-Durán M. | Director de Área Corporativa, Central Law

Uno de los grandes temas que se viene tras la crisis provocada por el COVID-19 es la reestructuración de deudas y procedimientos de insolvencia. Importantes actores de los sectores económicos que se están viendo golpeados han empezado ya a acogerse a estos procedimientos. Casos como el de Avianca¹ o gigantes de las ventas al detalle como JC Penny² son ejemplos de empresas que se han acogido a un procedimiento de insolvencia, bajo el muy conocido Chapter 11 que regula la bancarrota en los Estados Unidos.

¿Qué significa para una empresa acogerse a un procedimiento de insolvencia? Estos mecanismos se utilizan cuando una empresa³ no puede hacer frente al pago corriente de sus obligaciones. Pueden ser iniciados por la propia empresa afectada o por sus acreedores, con miras a recuperar la mayor cantidad posible de las sumas que les son adeudadas.

La tendencia actual en materia de insolvencia es crear normas que permitan a los acreedores recuperar la mayor cantidad de su capital en caso de una situación de impago. Asimismo, se busca que, cuando el caso lo permita, se mantengan en funcionamiento los negocios insolventes siempre y cuando puedan lograr una solución económicamente viable a través de una reestructuración con intervención de los acreedores.

El régimen de insolvencia de Guatemala se encuentra regulado en el Código Procesal Civil y Mercantil. En materia de insolvencia, al igual que en muchos otros aspectos, dicho Código se encuentra desactualizado y en gran medida obsoleto. Guatemala ha recibido año tras año malas calificaciones en los indicadores de resolución de insolvencia que son tomados en cuenta para determinar el riesgo y el clima de inversión de los países por distintas guías de negocios. Para el año 2020 la guía Doing Business del Banco Mundial calificó a Guatemala con 27.6 puntos de un total de 100 en el rubro de resolución de insolvencia, lo que coloca al país en la posición 157 de 190

países evaluados. Según dicha publicación, el porcentaje de recuperación de deuda en Guatemala es de 28.1 centavos por cada Dólar.

Los números hablan por sí mismos. Guatemala necesita con urgencia actualizar su legislación en materia de insolvencia. Esto cobra especial relevancia en un momento en el que muchos negocios se ven en serias dificultades para hacer frente al pago de sus obligaciones. En el pasado, muchos sectores han impulsado iniciativas para su aprobación en el Congreso de la República, sin embargo, por diversas circunstancias, a la fecha no ha sido posible consensuar y aprobar una nueva ley en materia de insolvencia.

La Comisión de las Naciones Unidas para el



Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) cuenta con una Guía Legislativa en materia de insolvencia que sienta muchos de los lineamientos que se deberían usar como base para un régimen de insolvencia eficaz. Quizás la crisis provocada por el COVID-19 sea una buena oportunidad para alcanzar los acuerdos necesarios para que finalmente renovemos nuestro régimen de insolvencia.

¿Qué podemos hacer en materia de insolvencia con las herramientas con las que contamos actualmente? La mayor parte de legislaciones que son referentes para este tema permiten las negociaciones voluntarias. Si bien es cierto que el marco institucional es importante, es posible alcanzar acuerdos que tiendan a reestructurar las deudas teniendo como base un plan económicamente viable y documentarlos de tal forma que se cuente con los mecanismos necesarios para la ejecución de dichos acuerdos en caso de un incumplimiento. Para que las soluciones negociadas sean viables también deben contemplar mecanismos para garantizar los activos del deudor y así evitar afectaciones mayores a los acreedores. Esto se puede lograr a través de fideicomisos u otro tipo de garantías sobre los activos que

faciliten una eventual ejecución.

Ante una economía en crisis, muchos acreedores verán con buenos ojos alcanzar acuerdos para reestructurar la deuda de forma que obtengan mejores resultados que los que obtendrían apresurándose a procesos de ejecución. Muchos negocios que se encuentran atravesando dificultades para hacer frente a sus pagos podrían superarlas alcanzando acuerdos de reestructuración. Esta solución es especialmente relevante en el caso de negocios económicamente viables que se encuentran con problemas de liquidez superables en el mediano plazo.

Además de las deficiencias normativas en materia de insolvencia, es muy probable que nuestro sistema judicial se encuentre sobresaturado o incluso colapsado en los próximos meses. Debemos continuar buscando alcanzar soluciones a través de negociaciones voluntarias u otros métodos alternos de resolución de controversias que lo permitan. Aprovechemos las herramientas con las que contamos y busquemos soluciones que nos permitan a todos superar la crisis de la mejor forma.



Insolvency and debt restructuring: tools to overcome the difficulties caused by the current crisis

CENTRAL LAW
Your **International**
Central American Firm

By Carlos Díaz-Durán M. | Corporate Area Director, Central Law

One of the biggest issues in the aftermath of the crisis caused by COVID-19 is the restructuring of debt and insolvency procedures. Important players of the economic sectors being affected have already started to file for these procedures. Cases such as Avianca or retail giants like JC Penny are examples of companies that have taken up insolvency proceedings, under the well-known Chapter 11 that regulates bankruptcy in the United States.

What does it mean for an enterprise to take insolvency proceedings? These mechanisms are used when a company cannot meet the current payment of

its obligations. They may be initiated by the affected company itself or by its creditors, with the aim of recovering as much as possible from the money owed to them.

The current trend in insolvency matters is to create rules that allow creditors to recover most of their capital in the event of a default situation. Also, it is also sought that when the case so allows, to keep insolvent business in operation provided they can achieve an economically viable solution through restructuring with the intervention of creditors.

Guatemala's insolvency regime is



regulated in the Civil and Mercantile Procedural Code. In matters of insolvency and as in many other respects, the Code is outdated and to a large extent obsolete. Guatemala has received year after year poor ratings in insolvency resolution indicators that are taken into account to determine the risk and investment climate of countries by different business guides. In 2020, the World Bank's Doing Business guide rated Guatemala with 27.6 points out of a total of 100 in the insolvency resolution area, placing the country 157th out of 190 countries evaluated. According to this publication, the debt recovery rate in Guatemala is 28.1 cents per Dollar.

The numbers speak for themselves. Guatemala urgently needs to update its insolvency legislation. This is particularly relevant at a time when many businesses are facing serious difficulties in dealing with the payment of their obligations. In the past, many sectors have promoted initiatives for approval in the Congress of the Republic. However, due to various circumstances, it has not been possible to reach consensus and pass a new insolvency law to date.

The United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) has a Legislative Guide on Insolvency that sets out many of the guidelines that should be used as the basis for an effective insolvency regime. Perhaps the COVID-19 crisis is a good opportunity to reach the necessary agreements for us to finally renew our insolvency regime.

What can we do about insolvency with the tools we currently have?

Most legislation that serves as reference to this issue allows voluntary negotiations. While it is true that the institutional framework is important, it is possible to reach agreements that tend to restructure debts on the basis of an economically viable plan and document them in such a way as to have the necessary mechanisms for the implementation of such agreements in the event of a default. For negotiated solutions to be feasible, they must also consider mechanisms to secure the debtor's assets and thus avoid further impacts on creditors. This can be achieved through trusts or other collateral on assets that facilitate an eventual execution.

In the face of an economy in crisis, many creditors will be pleased to reach agreements to restructure debt in a way that will get better results than those derived from rushing to execution proceedings. Many businesses struggling to cope with their payments could overcome them by reaching restructuring agreements. This solution is particularly relevant in the case of economically viable businesses facing significant liquidity problems in the medium term.

In addition to regulatory deficiencies in insolvency matters, it is very likely that our judicial system will be oversaturated or even collapsed in the coming months. We must continue to seek solutions through voluntary negotiations or other alternative dispute resolution methods that allow it. Let's take advantage of the tools we have at hand and look for solutions that allow us all to overcome the crisis in the best possible way.

Trabajando juntos para el bien común

Por Larry Lieberman | CEO Boston Agrex

1. En su experiencia, ¿cuál ha sido el impacto de la crisis en la industria agrícola?

La crisis ha tenido un número de impactos significativos y continuos en las compañías agrícolas. Solo para mencionar algunos: el colapso casi total del sector HRI (Hoteles, Restaurantes e Institucional), las continuas escases de mano de obra incluyendo los brotes de infección en instalaciones de producción, grandes trastornos en ambas direcciones de las cadena de suministros, incluyendo rachas periódicas de pánico seguidas de grandes caídas de la demanda en las ventas al menudeo, insuficiencia y excesos de oferta en la cadena de suministro, trastornos en el transporte, fluctuaciones monetarias significativas entre los mercados de exportación e importación.

2. ¿Cuál es su opinión de la seguridad de los alimentos en la situación actual?

Por ahora, creo que la seguridad de los alimentos permanece intacta, pero a medida que el impacto económico de la crisis siga su curso, no me causará sorpresa que una de las consecuencias no intencionadas será una conciencia mayor de la dependencia que todos los países tienen, de una u otra forma, de las cadenas globales de suministro, y los riesgos

inherentes a las mismas. No me sorprendería ver un cambio para incrementar la producción local y al mismo tiempo un incremento en una política proteccionista.

3. ¿Qué panorama puede predecir de lo que viene y qué nos espera después de la crisis en la industria agrícola?

La crisis ha alcanzado a todos los sectores de nuestras sociedades, industrias, compañías y patrones de consumo. La crisis continúa desarrollándose y, en mi opinión, no hemos visto aún el impacto total de la misma. Ni tampoco sabemos los cambios perdurables que pueda traer en cómo vivamos, comamos, consumamos y trabajemos en el futuro. Es imposible predecir lo que surja. ¿Empezará la gente a viajar de nuevo, a comer en restaurantes otra vez, cuánto tiempo tomará para que el empleo se recupere?? ¿Cuántas compañías, restaurantes, hoteles, negocios de viajes y ocio pueden aún sobrevivir, mucho menos recuperarse? Todas estas preguntas y mil más como ellas determinarán cómo se verá el escenario del futuro para la industria agrícola.

4. ¿Qué datos interesantes / relevantes / curiosos nos puede compartir en lo que se refiere a la industria agrícola (por ejemplo,



un producto que haya mantenido o excedido su precio, y a qué se debió)?

Un grupo obvio de ganadores durante esta crisis ha sido el de las compañías con un fuerte sistema de ventas en línea y de entrega a domicilio o de fácil recolección.

5. La continuidad del negocio durante la crisis. ¿Cuál ha sido uno de los mayores retos que Boston Agrex ha enfrentado en los pasados dos meses?

Agrex ha sido afortunado en el hecho que los alimentos se consideren como un negocio esencial así que hemos podido continuar operando. Pero como mencioné anteriormente, hemos enfrentado trastornos en las cadenas de suministro y en el transporte, fluctuaciones impredecibles, rápidas y significativas en los precios del mercado de productos, deterioro en el ámbito del crédito, etc. Todo esto ha requerido de una atención minuciosa de día a día a todos los aspectos de nuestro negocio y una disposición para cambiar rápidamente de táctica y adaptarse a los entornos cambiantes.

6. ¿Qué se ha hecho para abordarlos y superarlos? ¿Cuáles han sido las medidas adoptadas por Boston Agrex para mitigar la crisis y cómo podrían ser consideradas como buenas prácticas en otras industrias?

Como acabo de decir, la medida mitigante más crítica que hemos adoptado ha sido reconocer que necesitamos ser ágiles y adaptables, lo que requiere que literalmente empecemos de nuevo todos los días, reexaminando todos los aspectos de nuestro negocio ante la situación actual y las fuerzas en juego, y a no solo no estar casado con lo que nos funcionaba años atrás, sino no estar casado con los que nos funcionaba la semana pasada o incluso ayer. Las cosas cambian tan rápidamente que es esencial no encerrarse en ninguna estrategia o manera de hacer las cosas. Lo único que mantenemos constante es el objetivo de entregar productos de alta calidad a nuestros clientes alrededor del mundo y hacer nuestro mayor esfuerzo para trabajar con nuestros clientes y proveedores para mantener la integridad de la cadena de suministro y las relaciones, al comportarse cooperativamente con nuestros socios en los negocios en lugar de ser adversarios. En esto se basa todo. El objetivo es que todos tengamos la mejor oportunidad de sobrevivir esta crisis, trabajando juntos para el bien común, y permitirnos a todos prosperar juntos en el futuro una vez más.

Larry Lieberman ha estado involucrado en el negocio de la agricultura desde 1973. Fundó LLC en 1981, la que fuera la compañía predecesora de lo que hoy es Boston Agrex, y ha sido el presidente y director general de esas compañías desde entonces.



Working together for the common good

By Larry Lieberman | CEO Boston Agrex

1. In your experience, what has been the impact of the crisis on the agricultural industry?

The crises has had a number of significant and ongoing impacts on agricultural businesses. Just to name a few : the near total collapse of the HRI sector, ongoing labor shortages including infection outbreaks in production facilities, major disruptions up and down the supply chains, including periodic spurts of panic followed by major drops in demand at retail, shortages and oversupplies in the supply chain, disruptions to transportation, significant currency fluctuations between exporting and importing markets.,

2. What is your perception of food security in the current situation?

For now I think food security remains intact, but as the economic impact of the crises unfolds, I will not be surprised that one of the unintended consequences will be a heightened awareness of the dependency all countries have, in one way or another on global supply chains, and the risks inherent in those global supply chains. I would not be surprised to see a move toward increasing national production and an increase in protectionist policy along with that.

3. What picture can predict for what comes and what awaits us after the crisis in the agricultural industry?

The crises have reached into every sector of our societies, industries, businesses, and consumption patterns. The crises continue to unfold and, in my opinion, we have not seen the full impact of it yet. Nor do we know the lasting changes it may have on how we live, eat, consume, and work in the future. It is impossible to predict what emerges. Will people begin to travel again, will they begin to eat in restaurants again., how long will it take for employment to recover?? How many businesses, restaurants, hotels, travel and leisure business even be able to survive, much less recover. All of these a thousand more questions like those will determine what the landscape of the future for agriculture will look like.

4. What interesting / relevant / curious data could you share around the agricultural industry (for example, a product that has kept its price or has exceeded it, why was this)?

One obvious group of winners in this crisis has been companies with robust online and home delivery or easy pick up footprints.



5. Continuity I business to the crisis. What has been one of the biggest challenges Boston Agrex has faced in the past two months?

Agrex has been fortunate in that food is deemed an essential business so we have been able to continue to operate. But, as I mentioned earlier, we have been faced with disruptions to supply chains and transportation, unpredictable, sharp and rapid commodity market price fluctuations, deterioration in credit environments etc. All of these have required a very focused day to day attention to every aspect of our business and a willingness to shift gears quickly to adapt to the changing environments.

6. What has been how to address them to overcome? What have been the crisis mitigation measures adopted in Boston Agrex and how could these be taken as “best practices” in other industries?

As I just said the most critical mitigation measure we have adapted has been to recognize that we need to be nimble and adaptable which requires us to literally start fresh every single day, re-examine every aspect of

our business in light of the current situations and forces in play, and to not only not be married to what worked for us in years gone by, but to not be married to what worked for us last week or even yesterday. Things change so quickly that it is essential to not get locked into to any strategy or way of doing things. The only thing that we maintain as a constant is the goal of delivering high quality products to our customers around the world and to do our best to work with our customers and our suppliers to maintain the integrity of the supply chain and the relationships by behaving cooperatively our business partners vs in an adversarial way. This underpins everything. The goal is for all of us to have the best chance of surviving this crisis, by working together for the common good, and to enable all of us to thrive together again in the future.

Larry Lieberman has been involved in Agri-business since 1973. Founding what was the predecessor company to what is now Boston Agrex, LLC in 1981 and has been the president and CEO of those companies since.



A hand is shown interacting with a smartphone screen. The screen displays a job application interface with various elements highlighted by colored boxes: a yellow box around the word 'Plaza', a purple box around a menu icon (three horizontal lines), a green box around the word 'Aplicar', and a blue box around another menu icon. The background is a solid blue color with some faint, abstract white lines and shapes.

Plaza

Aplicar

FERIA^{DEL} EMPLEO

VIRTUAL

AMCHAM GUATEMALA



AMCHAM
GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

Tendrás la
oportunidad
de **reclutar personal**
de forma **virtual**.

26 al 29 de junio



Correlación entre la propiedad intelectual y el derecho laboral

Juan Sebastián Soto | Socio A.D. Sosa & Soto | Innova IP | Comité PI AmCham

INNOVA IP



A.D. SOSA & SOTO
ABOGADOS Y NOTARIOS

La propiedad intelectual y el mundo laboral comúnmente se perciben como dos áreas o campos de acción totalmente independientes. De hecho, los equipos de trabajo y asesores especializados en propiedad intelectual o en derecho laboral, comúnmente suelen manejarse de forma separada y sin mayor coordinación.

Quienes tienen interés en asesoría laboral, buscan que las relaciones empleador y empleado satisfagan todo lo concerniente al cumplimiento de pago de prestaciones, horarios y obligaciones generales recíprocas aplicables a la forma en que se prestará un servicio. Por su parte, quienes desean recibir apoyo en temas de propiedad intelectual, lo que buscan es que se protejan sus distintivos, procesos, productos, servicios u obras producto de su inventiva y desarrollo intelectual.

Ahora bien, la propiedad intelectual dentro el ámbito laboral juega un papel sumamente importante. Recordemos que el desarrollo intelectual se lleva a cabo por personas, y en varias ocasiones, dichas personas generan invenciones u obras dentro el curso de sus labores. En tal caso, la pregunta que surge es: ¿a quién le corresponde el derecho sobre algo inventando por alguien en el curso de sus labores? ¿el trabajador conserva algún tipo de derecho por ser el inventor? Esto puede ser muy común, y pongamos algunos ejemplos: el IT de una oficina desarrolla un software especial para una compañía, un grupo de arquitectos diseñan planos muy creativos y únicos sobre una casa, un ingeniero inventa un nuevo proceso para optimizar el funcionamiento de cierta maquinaria, y así muchos otros ejemplos.

En dichos casos, ¿tendríamos la documentación clara para demostrar a quién le corresponde el derecho? ¿Existe una diferencia si quien llevó a cabo la invención o el desarrollo del nuevo proceso o producto estaba vinculado con la entidad con un contrato de servicios y no a través de un contrato laboral? La respuesta corta a esto es: sí, existe una gran diferencia. La Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos establece claramente que en una relación laboral, los derechos patrimoniales o económicos de explotación le corresponden al empleador, aunque no se haya pactado, conforme a los artículos citados:

LEY DE DERECHO DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS, DECRETO 33-98

ARTICULO 10.- [Reformado por el artículo 3 del Decreto No. {56-2000}, del Congreso, vigente desde el (01 de noviembre de 2000), el cual queda así:]

"En las obras creadas para una persona natural o jurídica, por encargo, en cumplimiento de una relación laboral o en ejercicio de una función

pública, el titular originario de los derechos morales y patrimoniales es la persona natural que ha creado la obra o ha participado en su creación.

Sin embargo se presume, salvo pacto en contrario, que los derechos patrimoniales sobre la obra han sido cedidos a favor de quien la encarga o del patrono, según el caso, en los términos y con los límites previstos en el artículo 75 de esta ley, lo que implica además la autorización para el cesionario de divulgarla y ejercer la defensa de los derechos morales necesarios para la explotación de la obra, siempre que no cause perjuicio a la integridad de la misma o a la paternidad del autor.

ARTICULO 75.- La cesión de los derechos de explotación de la obra creada en virtud de una relación laboral o por encargo, se registrará por lo pactado en el contrato. A falta de pacto escrito, se presumirá que los derechos de explotación han sido cedidos en exclusiva y con el alcance necesario para el ejercicio de la actividad habitual del cesionario en el momento de la entrega de la obra realizada.

Notamos entonces que la ley suple la deficiencia de lo que no pueda establecerse en un contrato de trabajo, sin embargo, tiene ciertas limitaciones. En lo relacionado a las relaciones que quedan documentadas en contratos de servicios, no hay ley alguna que lo supla. Por tal motivo, se hace obligado que en las contrataciones se detalle muy bien a quién le pueden corresponder los derechos patrimoniales, además de otras condiciones, y con ello, que el colaborador tenga plena claridad, con el propósito de evitar futuros conflictos.

Otra relación importante entre la propiedad intelectual y el mundo laboral está en el uso de las marcas o distintivos de las empresas. En varias ocasiones, se solicita a los colaboradores hacer uso de la marca o logo en sus camisas y materiales de promoción, pero ¿existe una reglamentación para el uso apropiado de las marcas? ¿Qué sucede si el colaborador, en redes sociales, utiliza la marca mientras lleva a cabo actividades inapropiadas que puedan perjudicar la imagen de la empresa? Este es otro claro ejemplo de la necesidad de darle vigencia a acuerdos y reglamentaciones sobre el uso de la propiedad intelectual, que podrían quedar vinculadas a los propios contratos laborales o de servicios que se suscriban.

El derecho laboral y la propiedad intelectual tienen puntos de contacto que deben ser atendidos, con el propósito de evitar conflictos futuros, en torno al desarrollo de propiedad intelectual y la forma de hacerlo es a través de incluir lo pertinente en las contrataciones que se celebren e incluso en políticas y reglamentaciones de las empresas.



Correlation between intellectual property and labor law

Juan Sebastián Soto | Partner A.D. Sosa & Soto | Innova IP
| IP Committee AmCham

INNOVA IP

A.D. SOSA & SOTO
ABOGADOS Y NOTARIOS



Intellectual property and the labor world are commonly perceived as two fully independent areas or fields of action. In fact, work teams and advisers specializing in intellectual property or labor law usually work separately and without much coordination.

Those who have an interest in employment counseling seek that employer and employee relationships satisfy everything related to the fulfillment of payment of salaries and benefits, schedules and reciprocal general obligations applicable to the way a service will be provided. For their part, those who wish to receive support in intellectual property issues, what they seek is to protect their trademarks, processes, products, services or works, the result of their inventiveness and intellectual development.

That said, intellectual property within the workplace plays an extremely important role. Let us remember that intellectual development is carried out by people, and on several occasions, such people generate inventions or works during their work. In such a case, the question that arises is: who owns the right to something invented by someone in the course of their work? Does the worker retain any kind of right because they are the inventor? This can be very common, for example: The IT staff of an office develops some particular software for a company, a group of architects design very creative and unique plans for a house, an engineer invents a new process to optimize the operation of some machinery and so many other examples.

In such cases, would we have the unambiguous documentation to prove who the right is entitled to? Is there a difference if the person who carried out the invention or the development of the new process or product was linked to the company with a service contract and not through an employment contract? The short answer to this is yes, there is a big difference. The Law on Copyright and Related Rights clearly states that in an employment relationship, the economic or property rights of exploitation belong to the employer, even if it has not been agreed, in accordance with the aforementioned articles:

COPYRIGHT AND RELATED RIGHTS LAW, DECREE 33-98

ARTICLE 10.- {Amended by article 3 from Decree No. {56-2000}, from Congress, in force since November 1st, 2000, which reads as follows:}

"In works created for a natural or legal person, on request, in compliance with a "labor" relationship or in the exercise of a

public function, the original holder of moral and property rights is the natural person who has created the work or participated in its creation.

However, unless otherwise agreed, the presumption is that the property rights in the work have been transferred to the one who commissioned it or the employer, as the case may be, under the terms and with the limits provided for in article 75 of this law, which also implies the authorization for the assignee to disclose it and exercise the defense of the moral rights necessary for the exploitation of the work, provided that it does not harm its integrity or authorship".

ARTICLE 75.- The transfer of the exploitation rights of the work created by virtue of a labor relationship or on request will be governed by that agreed in the contract. In the absence of a written agreement, it will be presumed that the exploitation rights have been transferred exclusively and with the scope necessary for the exercise of the usual activity of the assignee at the time of delivery of the finished work.

We notice then that the law makes up for the deficiency of what cannot be established in a contract of employment. However, it has certain limitations. Regarding relationships that are documented in service contracts, there is no law to make up for it. Therefore, it is necessary that the contracts detail very well to whom the property rights may correspond, in addition to other conditions, and with this, that the collaborator be fully aware, in order to avoid future conflicts.

Another important relationship between intellectual property and the labor world is the use of trademarks or logos of companies. On several occasions, collaborators are asked to make use of trademarks or logos on their shirts and promotional materials, but is there a regulation for the proper use of the trademarks? What happens if the collaborator, on social networks, uses the trademark while doing inappropriate activities that could damage the image of the company? This is another clear example of the need to give effect to agreements and regulations on the use of intellectual property, which could be linked to the employment or service contracts themselves.

Labor law and intellectual property have points in common that must be taken care of, in order to avoid future conflicts, around the development of intellectual property and the way to do so is by including the relevant matters in contracts to be signed and even within the policies and regulations of companies.



Boletín Comercial AmCham GT



AMCHAM
GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

Promueva sus
productos y servicios
con todas nuestras
empresas afiliadas.

Información:

Mariana Ramírez 3010-0233 mramirez@amchamguatemala.com

Hillary Pérez 3009-0379 hperez@amchamguatemala.com



Es tiempo de inspirar: ¿Cómo conectar con nuestros colaboradores en este distanciamiento social?



Ian Reyes | Gerente General, GSI Guatemala

Imaginemos el mundo del distanciamiento social, un mundo con más espacio físico, más tecnología y menos contacto físico. ¿Cómo conectar con nuestros colaboradores? ¿Cómo asegurar la productividad? ¿Cómo conectar con nuestros clientes?

El líder que ha tenido que tomar las decisiones duras, propias de momentos como éste, tomadas de manera oportuna y por las razones correctas, buscando cumplir la misión encomendada, ahora, debe volver a reinventarse y hacer su magia; debe **entender el entorno y motivación** de los miembros de su equipo y establecer nuevas **empatías**. Debe trabajar en asegurarse que todos los colaboradores tengan claro el sentido de lo que se hace, y a partir de allí **construir objetivos comunes**, sobre los que después se establezcan nuevos mecanismos de colaboración.

Inspira es la clave. Inspira a tu equipo para que todos adopten como propios los valores y objetivos de la empresa. Inspira, por que sobre esos valores y objetivos comunes se puedan establecer metas comunes, medir los logros y comunicarlos abiertamente; y establecer ajustes al plan para mejorar el alcance del equipo. Inspira para lograr que los colaboradores de tu empresa se sientan, no solo empleados sino, parte fundamental de la empresa.

Conecta con tu gente. Utiliza un lenguaje para conectar genuinamente con las personas. Frases de empatía que transmitan confianza, reconocimiento, agradecimiento por el esfuerzo realizado; preguntas que denoten interés en la opinión de los colaboradores y el ofrecer ayuda, impactan al equipo de manera poderosa. El líder debe ser cercano y estar en contacto con su equipo, a pesar del distanciamiento social.

La gente no trabaja solo por dinero. Por supuesto que el dinero es muy importante. Pero el reconocimiento, el respeto y la confianza que transmites a los miembros de tu equipo es lo que crea compromiso y genera sentimientos de pertenencia. Lo que más compromete a los miembros de un equipo es **sentir la capacidad de impacto** en la organización de la que se forma parte.

Para los líderes, siempre hay nuevos retos que ponen a prueba las capacidades, ahora es el escenario del

COVID-19, luego vendrán otros retos más. Por eso, a pesar de lo duro e incierto de cualquier situación, el líder debe tener la **visión y los objetivos claros** para asignar tareas y metas individuales, sin desvincularlas del impacto individual en el logro grupal que se busca alcanzar.

El éxito de las grandes empresas radica en la experiencia única que brindan a sus clientes, y los colaboradores motivados son los que estén a cargo de la labor más valiosa: ¡la atención y el servicio al cliente! Esa es una forma poderosa de conectar con nuestros clientes.

Tu empresa seguramente está trabajando en definir una nueva estrategia y una vez definida procederá a implementarla lo más pronto posible. El éxito en la implementación exigirá no solo tu involucramiento directo, también tu capacidad de inspirar.

¡El líder debe estar preparado!



It is time to inspire: How to connect with our colleagues during this social distancing?



By Ian Reyes | General Manager, GSI Guatemala

Let's imagine the world of social distancing, a world with wider physical space, more technology and less physical contact. How to connect with our colleagues? How to ensure productivity? How to connect with our clients?

The leader who has had to make the hard decisions, typical of moments like this, made in a timely manner and for the right reasons, seeking to fulfill the mission entrusted, now, must reinvent themselves and do their magic; they need to **understand the environment and motivation** of their team members and establish new **empathies**. They should work to ensure that all employees are fully aware of the meaning of what is being done and from there **build common objectives**, on which new mechanisms of collaboration are then established.

Inspiring is the key. Inspire your team to embrace the company's values and objectives as their own. Inspire, because on these common objectives and values,

common goals can be set, achievements measured and openly communicated; and adjustments to the plan to improve the team's reach are established. Inspire to make your company's colleagues feel, not only as employees but as a fundamental part of the company.

Connect with your people. Use language to genuinely connect with people. Phrases of empathy that convey trust, recognition, gratitude for the effort made; Questions that show interest in the opinion of colleagues and offering help have an impact on the team in a powerful way. The leader must be close and connected to their team, despite social distancing.

People don't work just for money. Of course money is very important, but the recognition, respect, and trust you convey to your team members is what creates commitment and generates feelings of belonging. What makes team members most committed is **to feel the ability to impact** the organization they are part of.

For leaders, there are always new challenges that put capabilities to the test, now it is the COVID-19 scenario, some more challenges will come in the future. Therefore, despite the harshness and uncertainty of any situation, the leader must have the vision and clear objectives to assign individual tasks and goals, without extricating them from the individual impact on the group achievement that is sought to be reached.

The success of large companies lies in the unique experience they provide to their clients and motivated colleagues are the ones in charge of the most valuable task: customer service and support! This is a powerful way to connect with our customers.

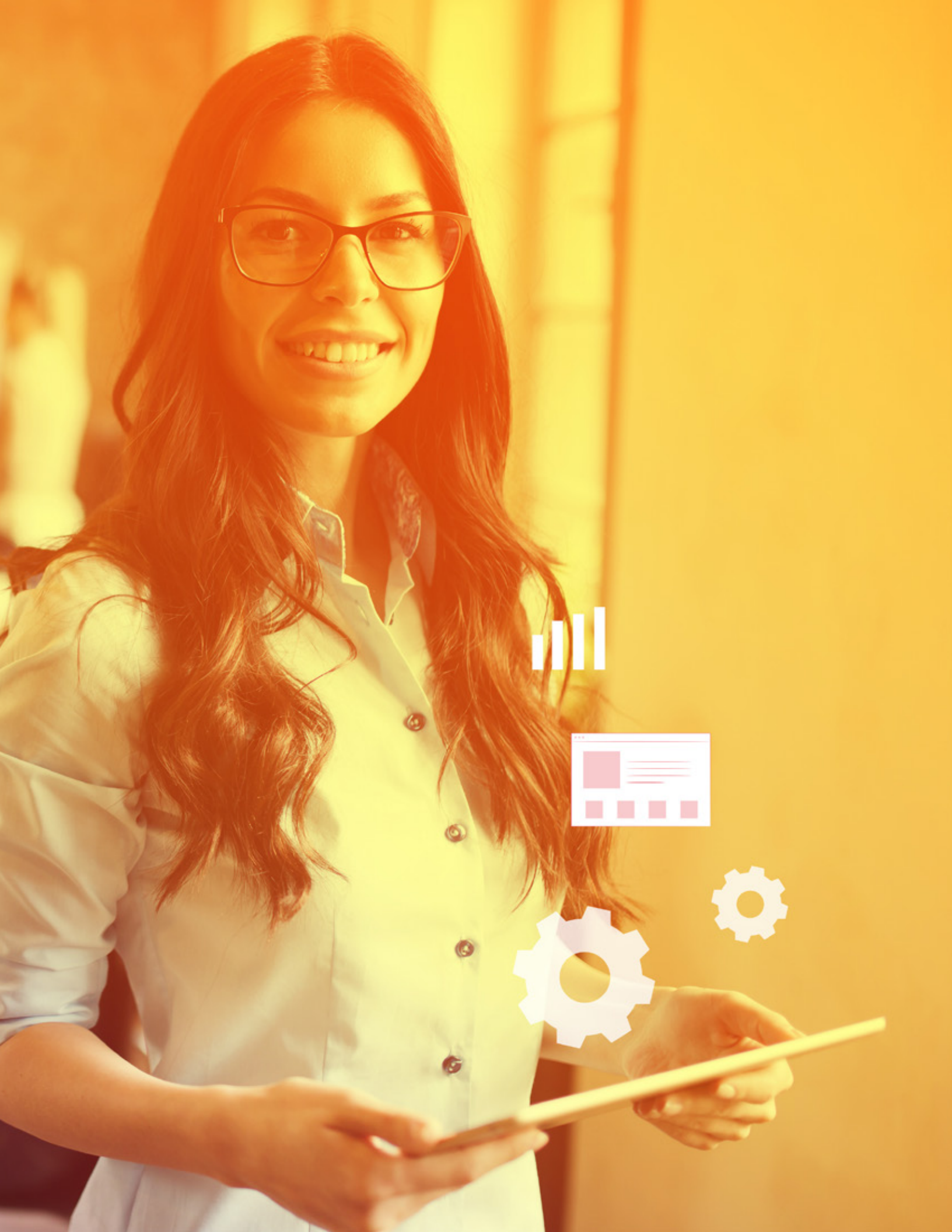
Your company is probably working now on defining a new strategy that once defined will proceed to be implemented as soon as possible. Success in the implementation will demand not only your direct involvement, but also your ability to inspire.

The leader must be prepared!



Día Internacional de **las Mipymes**

27 de junio





Las sociedades de emprendimiento ¿Una opción para las MIPYMES?

Lexincorp
CENTRAL AMERICAN LAW FIRM

Edvin Montoya | Socio, Lexincorp Central American Law Firm

La Ley de Fortalecimiento al Emprendimiento (LFE) entró en vigencia el 28 de enero del 2019 con el objetivo de incentivar y fortalecer el emprendimiento en el país, agilizando el proceso de formalización mediante una nueva figura jurídica. La LFE define el emprendimiento como la manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza aprovechando las oportunidades presentes en el entorno, para satisfacer las necesidades de ingresos personales a través de la innovación de procesos y productos que generen competitividad y cuyo resultado sea la creación de valor en beneficio de la persona, la empresa, la economía nacional y la sociedad.

Posteriormente, en marzo del 2019, el Ministerio de Economía emitió el Reglamento de la LFE, con la finalidad de desarrollar la normativa necesaria para la implementación de las Sociedades de Emprendimiento.

Dentro del marco regulatorio contenido en la LFE y su reglamento, es importante resaltar los siguientes aspectos:

I. Requisitos de constitución: a) Puede crearse con uno o más accionistas; b) Se formalizan mediante un formulario electrónico contenido en el portal del Registro Mercantil con cláusulas estándar; 3) Uno de los accionistas debe obtener autorización del Registro Mercantil para el uso de la denominación; y 4) Todos los accionistas deben obtener un certificado de firma electrónica del Registro Mercantil.

II. Aspectos internos relevantes: a) Los accionistas tienen un plazo de dos años para pagar todas las acciones suscritas; b) Se prohíbe venta y la colocación de las acciones en el mercado bursátil o bolsa de valores; c) Solo permite aportes en dinero, los cuales pueden ser deducidos del ISR, pero hasta un monto máximo del 5% de la renta bruta o de Q500mil anuales; d) Si la Sociedad genera más de Q.5 millones de ingresos anuales, debe cambiar su régimen societario a uno de los otros contemplados en el Código de Comercio dentro de un plazo no mayor a 6 meses; e) El objeto de la sociedad debe encuadrarse en alguno de los tipos de innovación contenidos en el reglamento; f) El objeto no se puede modificar.

I. Publicación de información financiera: Debe publicarse en el sistema electrónico el informe anual sobre la situación financiera de la sociedad conforme a las reglas emitidas por el Ministerio de Economía.

II. Mecanismo de resolución de conflictos: Salvo pacto en contrario, se privilegia el arbitraje y los mecanismos alternativos de solución de conflictos para resolver las controversias que surjan entre los accionistas, así como de estos con terceros. Cabe cuestionarse si las mipymes pueden beneficiarse de la normativa aplicable para las Sociedades de Emprendimiento y si ésta

efectivamente cumple con el objetivo de “agilizar” el proceso de formalización de los emprendimientos creando una nueva figura jurídica “reduciendo” los tiempos y costos de los trámites de inscripción. Es contradictorio que aún se deban cumplir varios requisitos previos para su constitución, hacer un trámite ante un Registro Público y velar por el debido cumplimiento de requisitos adicionales posteriormente a su inscripción. Además, se establecen mecanismos alternos de solución de conflictos para resolver controversias entre accionistas o de éstos con terceros y en última instancia, acudir al proceso arbitral, lo cual no es necesariamente menos costoso. Además, las plataformas electrónicas del Registro Mercantil y de la SAT han sufrido varios colapsos que, contrario al objetivo de la ley, obstaculizan y retrasan considerablemente los procesos de formalización.

En conclusión, ha transcurrido un año desde la entrada en vigencia de la ley y al 16 de marzo del año en curso, se han inscrito 50 Sociedades de Emprendimiento, por lo que será necesario analizar a corto y mediano plazo si la LFE efectivamente está cumpliendo su objetivo de “facilitar” la creación de riqueza “aprovechando” las oportunidades presentes en el entorno, para “satisfacer” las necesidades de ingresos personales a través de la “innovación” de procesos y productos que generen “competitividad” y cuyo resultado sea la “creación de valor” en beneficio de la persona, la empresa, la economía nacional y la sociedad; especialmente ante la actual situación económico-social del país, agravada por el Estado de Calamidad y las Disposiciones Presidenciales, decretados como consecuencia de la Pandemia COVID-19.



Entrepreneurship societies: an option for MSMEs?

By Edwin Montoya | Partner, Lexincorp Central American Law Firm

The Entrepreneurship Strengthening Law (LFE, acronym in Spanish) came into force on January 28th, 2019 with the aim of promoting and strengthening entrepreneurship in the country, streamlining the formalization process through a new legal structure. The LFE defines entrepreneurship as the way of thinking and acting aimed at the creation of wealth by taking advantage of the opportunities present in the environment, to meet the needs of personal income through the innovation of processes and products that generate competitiveness, having as a result the creation of value for the benefit of the person, the company, the national economy and society.

Later, in March 2019, the Ministry of Economy issued the Regulations for the LFE with the aim of establishing the necessary guidelines for the implementation of Entrepreneurship Societies.

Within the regulatory framework included in the LFE and its regulations, it is important to highlight the following aspects:

I. Requirements for creation: a) It can be created with one or more shareholders; b) They are formalized by means of an electronic form contained in the Mercantile Registry website with standard clauses; c) One of the shareholders must obtain authorization from the Mercantile Registry for the use of the legal name; d) All shareholders must obtain an electronic signature certificate from the Mercantile Registry.

II. Relevant internal aspects: a) Shareholders have a period of two years to pay all subscribed shares; b) The sale and placement of shares on the stock market or stock exchange is prohibited; c) It only allows contributions in cash, which can be deducted from the ISR, but up to a maximum amount of 5% of gross income or Q500,000 per year; d) If the

Company generates more than Q5 million annual revenue, it must change its corporate regime to one of the others listed by the Commercial Code within a period of no more than 6 months; (e) The purpose of the society must fall within one of the types of innovation included in the regulations; f) The object cannot be modified.

III. Disclosure of financial information: The annual report on the financial situation of the company in accordance with the rules issued by the Ministry of the Economy must be published in the electronic system.

IV. Mechanism for dispute resolution: Unless otherwise agreed, arbitration and alternative dispute resolution mechanisms are preferred to resolve disputes that may arise among shareholders, as well as those between the latter and third parties.

It is worth questioning if MSMEs can benefit from the regulations applicable to Entrepreneurship Societies and if it effectively achieves the objective of "speeding up" the process of formalizing the enterprises by creating a new legal structure "reducing" the time and costs of registration paperwork. It is contradictory that several prerequisites must be met before it is created, paperwork done before a Public Registry and compliance ensured with additional requirements after registration. In addition, alternative dispute resolution mechanisms are established to resolve disputes between shareholders or between the latter and third parties and ultimately resort to an arbitration process, which is not necessarily less costly. Furthermore, the electronic platforms of the Mercantile Registry and the SAT have collapsed several times which, contrary to the objective of the law, significantly hinder and delay the formalization processes.

In conclusion, one year has elapsed since the coming into force of the law and as of March 16th of the current year, 50 Entrepreneurship Societies have been registered, so it will be necessary to analyze in the short and medium term whether the LFE is effectively fulfilling its objective of "facilitating" the creation of wealth by "taking advantage" of the opportunities present in the environment, to "meet" personal income needs through the "innovation" of processes and products that generate "competitiveness" and result in "value creation" for the benefit of the individual, company, national economy and society; especially in the face of the country's current economic and social situation, aggravated by the State of Calamity and the Presidential Provisions decreed as a consequence of the COVID-19 Pandemic.





Protagonistas de la inversión: una visión empresarial 360°

Luis Fernando García | Director General
Banco Azteca Guatemala



La figura de las mipymes en Guatemala ha significado oportunidades de crecimiento para quienes se han atrevido a invertir, emprender y desarrollar un modelo de negocio que les permita no solo ingresos económicos y diversificación, sino también ser una fuente de empleo y autoempleo incluyente y sostenible.

Se conoce como micro, pequeña y mediana empresa a todo aquel que realiza actividades de transformación, servicios o comercio. Con base al acuerdo gubernativo 211-2015 del Ministerio de Economía, las mipymes se clasifican de acuerdo a la cantidad de colaboradores que poseen y ventas anuales.

Los datos más actualizados que arroja el Instituto Nacional de Estadística –INE– afirman que el porcentaje en representación de las empresas en Guatemala se clasifican así: micro 90.34%, pequeña 8.42%, mediana 0.90% y grande 0.34%.

Las microempresas representan alrededor del 90% de las empresas activas en todos los departamentos del país. Lo que implica que es un nicho de crecimiento comercial muy importante para el desarrollo de Guatemala. Es por ello que sigue siendo de vital importancia incentivar y apoyar a los empresarios, no importando el tamaño de su proyecto,

ya que todos aportan desde su espacio oportunidades que hacen la diferencia para muchas personas y son fuentes generadoras de empleo.

Al observar el panorama global del sector de las mipymes en Guatemala, vemos que ha experimentado poca variación en los últimos años, tanto en tamaño, distribución geográfica, actividades económicas y constitución legal.

En términos de desempeño económico, el sector ha evidenciado un dinamismo que ha incrementado las ventas del sector por encima de lo observado en el resto de la economía, así como sus exportaciones. Se puede mencionar que es muy extensa la lista de productos y servicios que los micro y pequeños empresarios ofrecen, sin embargo, cabe mencionar algunas como la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, manufactura, reparación de maquinaria, vehículos, transporte, actividades inmobiliarias y de alquiler.

Es por ello que debemos promover y creer en las bondades que el sector empresarial, sin importar su tamaño, aporta a la economía y a la sociedad guatemalteca.

Leading players in investment: a 360° business vision

By Luis Fernando García | General Director Banco Azteca Guatemala



The figure of MSMEs in Guatemala has meant growth opportunities for those who have dared to invest, create an enterprise and develop a business model that allows them not only economic income and diversification, but also to be a source of inclusive and sustainable employment and self-employment.

A micro, small and medium-sized enterprise is any business that carries out transformation, services or commerce activities. Based on the Ministry of Economy's 211-2015 government agreement, MSMEs are classified according to the number of employees they have and their annual sales.

The most up-to-date data provided by the National Statistical Institute (Instituto Nacional de Estadística, INE) states that the percentage representing companies in Guatemala is classified as follows: micro 90.34%, small 8.42%, medium-sized 0.90%, and large 0.34%.

Micro-enterprises account for about 90% of active enterprises in all departments of the country. This implies that it is a niche of commercial growth very important for the development of Guatemala. This is why it remains vitally important to

promote and support entrepreneurs, no matter the size of their project, since everyone provides opportunities on their own that make a difference for many people and are generating sources of employment.

Looking at the global landscape of the MSMEs sector in Guatemala, we see that it has experienced little variation in recent years, in size, geographical distribution, economic activities and legal constitution.

In terms of economic performance, the sector has shown a dynamism that has increased sales in the sector above what has been observed in the rest of the economy, as well as its exports. It can be mentioned that the list of products and services that micro and small entrepreneurs offer is very extensive. However, it is worth mentioning some such as agriculture, livestock, forestry, fishing, manufacturing, machinery repair, vehicles, transportation, real estate and rental activities.

This is why we must promote and believe in the good that the business sector, regardless of its size, brings to the economy and Guatemalan society.

Día del
PADRE

17 DE JUNIO







Los programas de cumplimiento normativo en las micro, pequeñas y medianas empresas

Rudy Villatoro Molina

El desarrollo de una marca empresarial de cumplimiento e integridad es de interés de todas las empresas, sin importar su tamaño. Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) comúnmente se encuentran obligadas a cumplir con determinados estándares éticos y normativos por distintas razones, entre ellas por los contratos que tienen con empresas multinacionales a quienes su legislación local les exige el cumplimiento normativo por parte de sus socios comerciales.

En Guatemala, si bien no existe una normativa clara que exija a todas las empresas a desarrollar un programa de cumplimiento, muchas han empezado a hacerlo por las exigencias comerciales que se presentan.

Para verificar el cumplimiento ético y normativo, las empresas multinacionales muchas veces le realizan procedimientos de debida diligencia (o *due diligences*) a sus socios comerciales, quienes en Guatemala son muchas veces mipymes. Tales procesos implican cumplir con una serie de requerimientos para los cuales las mipymes se pueden sentir agobiadas o incapaces de no contar con un programa de cumplimiento normativo (*compliance*).

Así, es importante que las mipymes cuenten con un programa de *compliance*, pues no solo les facilitará llevar a cabo los procesos de *due diligences*, sino que, además, les transmitirá la confianza a sus socios comerciales de que cumplen con las condiciones necesarias para mantener sus relaciones a través del tiempo.

Los programas de *compliance* también disminuyen el riesgo de una persecución penal y de daños financieros y reputacionales por casos de corrupción, y permite desarrollar una marca de integridad en los negocios.¹ El programa de cumplimiento debe ser elaborado para cada empresa en específico, atendiendo su industria, operaciones y tamaño, pues si bien puede implicar gastos, sus beneficios a mediano y largo plazo no deben de ser subestimados.



¹ ICC ANTI-CORRUPTION THIRD PARTY DUE DILIGENCE: A GUIDE FOR SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES, elaborado por la Comisión de Responsabilidad Empresarial y Anticorrupción de la Cámara de Comercio Internacional.

Regulatory compliance programs in micro, small and medium-sized enterprises

AGUILAR CASTILLO LOVE

By Rudy Villatoro Molina



Developing an enterprise brand of compliance and integrity is of interest to all companies, regardless of size. Micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) are commonly required to meet certain ethical and regulatory standards for several reasons, such as the contracts with multinational companies which commercial partners are required to comply with regulations by their local legislation.

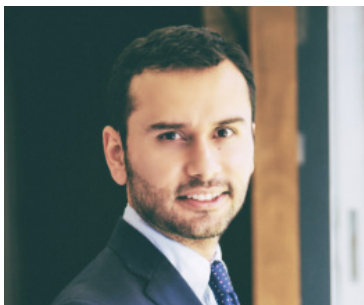
In Guatemala, while there is no clear regulation requiring all companies to develop a compliance program, many have started to do so because of the commercial demands that have arisen.

To verify the ethical and regulatory compliance, multinational companies often perform due diligence on their commercial partners, who in Guatemala are often MSMEs. Such processes involve meeting a number of requirements for which MSMEs may feel overwhelmed or unable to have a regulatory compliance program.

Thus, it is important that MSMEs have a compliance program, because not only will it make it easier for them to carry out due diligence processes, but it will also convey the confidence to their business partners that they are meeting the necessary conditions to maintain their relationships over time.

Compliance programs also reduce the risk of criminal prosecution and financial and reputational damage from corruption cases and enable the development of a business integrity brand. The compliance program must be developed for each specific company, taking into account its industry, operations and size, because while it may involve expenses, its medium and long term benefits must not be underestimated.

¹ICC ANTI-CORRUPTION THIRD PARTY DUE DILIGENCE: A GUIDE FOR SMALL AND MEDIUM SIZE ENTERPRISES, Prepared by Commission for Entrepreneurial Responsibility and Anti-Corruption from the International Chamber of Commerce



El poder de lo pequeño importa

CENTRAL LAW
Your International
Central American Firm

Luis Manolo Rivera Gómez | Central Law

Hasta hace unos meses atrás no se preveía la magnitud que en pérdidas humanas representaba el COVID-19, declarada como pandemia por la OMS tan solo el pasado 11 de marzo. Tampoco divisábamos los efectos desastrosos que tendría en la economía a nivel mundial; a tan solo dos meses de la declaración de pandemia (12/05/2020), efectos como, caídas históricas en las bolsas de valores, devaluación de divisas, caída del precio del petróleo a mínimos nunca antes vistos, y el aumento desmesurado del desempleo (en EEUU son 36 millones de desempleados en 8 semanas, en Guatemala 175,000 desempleados en 6 semanas).¹

Las industrias que se han visto mayormente afectadas son las relacionadas con la movilidad de personas, el ocio y la cultura, como por ejemplo las dedicadas al turismo (que según la CEPAL la actividad turística se contraerá un 25% en 2020), y aquellas empresas que no tienen la liquidez de soportar sus costos por más tiempo. El Fondo Monetario Internacional proyecta una contracción del PIB del 3% en 2020, e incluso algunos afirman que los efectos que tendrá esta pandemia serán mucho más severos que la crisis financiera de 2008-2009.²³

En este contexto, es sumamente importante enfocarse en apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas para reactivar la economía a nivel mundial, ya que, basándonos en datos recogidos por la OIT en 99 países, el 70% del empleo a nivel mundial es generado por mipymes.⁴ Por ejemplo, en el país el fondo para las micro, pequeñas y medianas empresas es de cuatrocientos millones de quetzales y tiene por objeto: otorgar créditos con el fin de fomentar el emprendimiento.⁵

Aunque existen diversos criterios para clasificar a las mipymes, podemos llegar a categorizarlas por dos variables principales, el número de trabajadores y las ventas anuales o mensuales que realiza a través de su actividad

económica.⁶

El mayor reto que afrontan las MYPYMES en Guatemala es elevar su productividad. Esta será una pieza clave para contrarrestar tanto los efectos económicos del COVID-19, como el aumento de la pobreza y el desempleo. Es por ello por lo que se deben generar las condiciones idóneas para elevar la productividad en Guatemala de manera sostenida y generalizada, creando mecanismos de encadenamientos productivos en el corto plazo, y facilitando vías más ágiles de formalización.



<https://elpais.com/economia/2020-05-14/mas-de-36-millones-de-personas-piden-la-prestacion-del-paro-en-estados-unidos-en-ochos-semanas-de-crisis.html>

<https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina>

<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_723414/lang-es/index.htm

Decreto del Congreso No. 12-2020

Artículo 3, Acuerdo Gubernativo 253-94.

The power of small things matter

By Luis Manolo Rivera Gómez | Central Law

Until a few months ago, the magnitude of the loss of human lives of COVID-19, declared a pandemic by WHO just on March 11th, was not foreseen. Nor did we foresee the disastrous effects it would have on the global economy; just two months after the pandemic declaration (May 12th, 2020), effects such as a historic stock market crash, currency devaluation, falling oil prices to never-before-seen lows and the unbridled rise in unemployment (in the US there are 36 million unemployed in 8 weeks, in Guatemala 175,000 unemployed in 6 weeks).

The industries that have been affected the most are those related to mobility of people, leisure and culture, such as those

dedicated to tourism (which ECLAC says will contract by 25% in 2020), and those companies that do not have the liquidity to face their costs for a long period. The International Monetary Fund projects a GDP contraction of 3% in 2020, and some even claim that the effects of this pandemic will be much more severe than what the 2008-2009 financial crisis brought.

In this context, it is extremely important to focus on supporting micro, small and medium-sized enterprises to reactivate the economy globally, since, based on data collected by the ILO in 99 countries, 70% of global employment is generated by MSMEs. For example, in the country the funds allocated for micro, small and medium-sized enterprises is four hundred million quetzals and aims to: provide credits in order to encourage entrepreneurship.

Although there are various criteria to classify MSMEs, we can get to categorize them through two main variables, the number of workers and the annual or monthly sales they make through their economic activity.

The biggest challenge faced by MSMEs in Guatemala is to increase their productivity. This will be a key element to counteract the economic effects of COVID-19, as well as increased poverty and unemployment. This is why the suitable conditions must be generated to raise productivity in Guatemala in a sustainable and widespread manner, creating supply chain mechanisms in the short term and facilitating more agile ways of formalization.



<https://elpais.com/economia/2020-05-14/mas-de-36-millones-de-personas-piden-la-prestacion-del-paro-en-estados-unidos-en-ocho-semanas-de-crisis.html>

<https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina>

<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_723414/lang-es/index.htm

Decreto del Congreso No. 12-2020

Artículo 3, Acuerdo Gubernativo 253-94.



Bienvenidos a nuestra membresía
Welcome to our membership



American School of
Management

dōTERRA®

dōTERRA

Leadership Circle 2020

3M

ABB

BAC
CREDOMATIC

BLOCASA

Blue Medical

BOSTON AGREX

CEMENTO REGIONAL
EL SÚPER CEMENTO®

CENTRAL LAW
Your International
Central American Firm

Chiquita

Colgate

COMBEXIM
Generamos Confianza

24 Gas
El gas que da más...

DENIMVILLE

ENERGUATE
LUZ DE MI TIERRA

EURO PLAZA
WORLD BUSINESS CENTER

FUNDACIÓN g
génesis
EMPRESARIAL
Creemos en ti

GRUPO SALINAS
DESDE 1906

KPMG

MICHATOYA PACIFICO
ZDEEP

pbs

Port to Port
EMBARQUE CON CONFIANZA

tigo business
Una solución para cada negocio

TIPIC, S.A.
TRANSFORMADORA INDUSTRIAL
PITTSBURGH DES MOINES Y CIA., S. A.

Walmart
México y Centroamérica



Apalancamiento financiero en tiempos de Covid-19



Antonio Posadas | BDO Guatemala

Seguramente ya se está preguntando cómo va a reactivar su negocio, especialmente si fue golpeado a causa del Covid-19. Uno de los efectos más inmediatos ha sido la reducción del flujo de efectivo necesario para operar y para poder cumplir con los compromisos. Ante esto, los empresarios se han visto en la necesidad de tomar acciones para no caer en incumplimientos.

Sin embargo, ahora hay que ver hacia el futuro y pensar ¿cómo voy a reactivar mi negocio y a generar flujo de efectivo? De entrada, le digo que no espere hasta que se levante la disposición para empezar.

A continuación, enlisto algunas estrategias alternativas que debe considerar para atraer los flujos necesarios:

1. Inversionista ángel: es la opción donde una persona particular tiene disponibilidad de efectivo y a la vez está dispuesto a hacer una inversión. La modalidad puede variar desde una inyección de capital hasta un préstamo privado, que puede documentar con un pagaré o Join Venture (acuerdo comercial) en el cual se vuelve una alianza estratégica por un período determinado.

2. Apalancamiento bancario: básicamente es un préstamo para capital de trabajo.

Considera que para ello el plazo del endeudamiento debe ser a corto plazo.

3. Venta de una unidad de negocio: si como parte de su patrimonio tiene más de una unidad de negocio y considera que es necesario sacrificarla o deshacerse de una de ellas para beneficio de otra, una alternativa es salir al mercado a ponerla en venta.

4. Aportes a futuras capitalizaciones: si fuera el caso que de manera personal usted tiene disponibilidad de capital, entonces una alternativa sería el inyectar capital a la empresa.

¡El objetivo del empresario post Covid-19 es reactivar el flujo de caja lo más pronto posible!



Financial leverage during the times of Covid-19



By Antonio Posadas | BDO Guatemala

You are now surely wondering how you are going to reactivate your business, especially if it was struck by Covid-19. One of the most immediate effects has been the reduction of cash flow needed to operate and meet commitments. Faced with this, entrepreneurs have been made to follow actions in order not to fall into default.

But now we have to look into the future and ask ourselves, how am I going to reactivate my business and generate cash flow? For starters, I tell you not to wait until the provisions are lifted to begin with.

Below are some alternative strategies you must consider to attract the necessary flows:

1. Angel Investor: is the option where a private individual has cash availability and at the same time is willing to make an investment. The modality can range from a capital injection to a private loan, which can be documented with a promissory note or Joint Venture (commercial agreement) in which a strategic alliance is made for a given period of time.

2. Bank leverage: it is basically a loan for working capital. It considers a short period of indebtedness.

3. Sale of a business unit: if you have more than one business unit as part of your equity and you think it is necessary to sacrifice or dispose of one of them for the benefit of another. An alternative is to place it on the market for sale.

4. Contributions to future capitalizations: if it were the case that you personally have capital availability, then an alternative would be to inject capital into the company.

The objective of the post-Covid-19 entrepreneur is to reactivate cash flow as soon as possible!





La protección de los activos de propiedad intelectual y su utilidad económica para las mipymes

Fernando Díaz Durán | Central Law

CENTRAL LAW
Your International
Central American Firm

Un activo de propiedad intelectual es un bien intangible, con un valor intrínseco, económico, y contable para la empresa; deben protegerse para ser aprovechados de manera exclusiva.

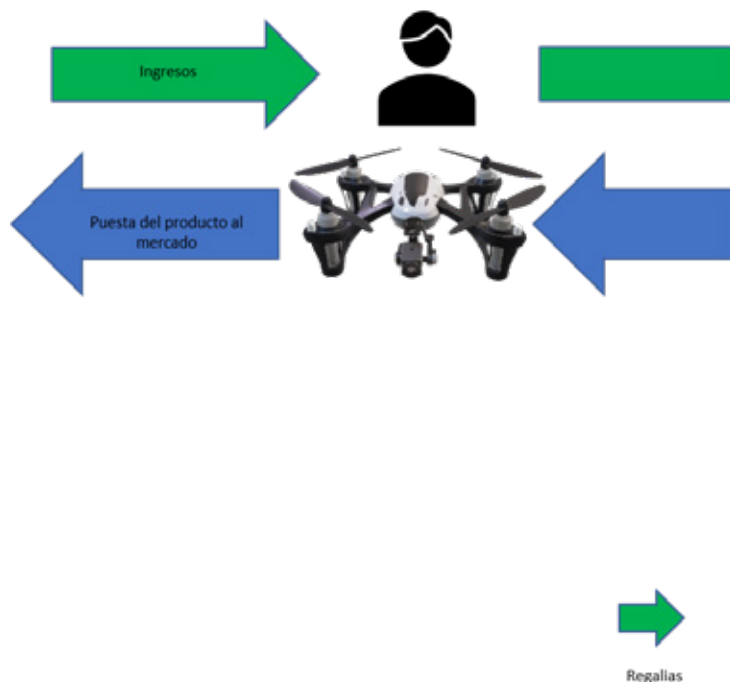
En la actualidad, los activos intangibles tienen un mayor valor que un activo físico. Las mipymes deben contar con asesoría legal especializada para la protección y explotación de sus activos intangibles; esto aumentará su valor empresarial y obtendrá una mayor utilidad en su inversión.

Las marcas, señales de publicidad, diseños industriales, patentes y modelos de utilidad tienen una protección territorial, para su utilización exclusiva es necesario su registro en cada país de interés comercial, debe analizarse que no exista ningún impedimento legal o derechos de terceros previo a su registro y utilización.

El software se protege a través de derechos de autor, su protección es global desde su primer uso y no requiere de registro, aunque es recomendable. Su aprovechamiento comercial se regula contractualmente.

Los secretos empresariales, información con un valor industrial o comercial que otorga una ventaja competitiva, se protegen por medios de control de información y contractualmente, principalmente a través de acuerdos de confidencialidad y no competencia.

Estos activos se pueden aprovechar económicamente otorgando licencias de uso, sea de manera ilimitada o para determinado territorio, plazo, productos u objetivos. Además de su aprovechamiento comercial, las licencias nos permiten trabajar en conjunto con otras mipymes;

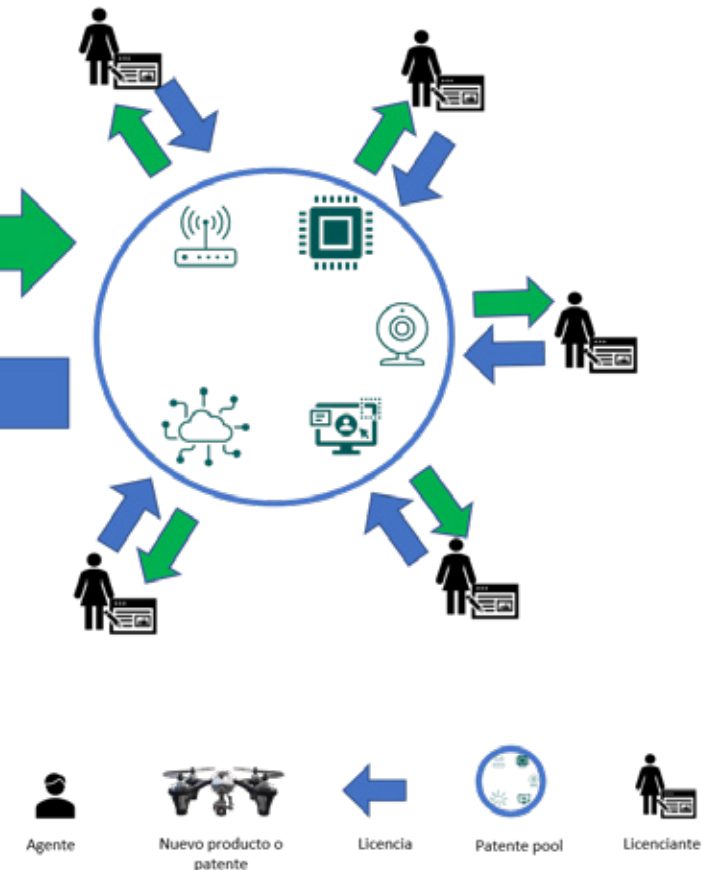


las licencias cruzadas permiten compartir activos de propiedad intelectual para un objetivo común; por ejemplo, la utilización de un diseño industrial y una marca de dos titulares diferentes para el lanzamiento de un determinado producto innovador.

Otro medio de explotación e intercambio de tecnología es la mancomunidad de patentes (patent pool); se utilizan varias licencias de patentes de diferentes titulares para desarrollar una nueva tecnología o un nuevo producto que será explotado por un tercero.

The protection of intellectual property assets and its economic usefulness for MSMEs

By Fernando Díaz Durán | Central Law



An intellectual property asset is an intangible asset with an intrinsic, economic and accounting value for the company; they must be protected to be exclusively exploited.

Nowadays, intangible assets have a higher value than a physical asset. MSMEs must have specialized legal advice for the protection and exploitation of their intangible assets; this will increase their business value and they will be more profitable on their investment.

Trademarks, advertisements, industrial designs, patents and utility models have territorial protection and they need to be registered in each country of commercial interest for their exclusive use. It must be analyzed prior to their registration and use that there is no legal impediment or third parties rights infringement.

The software is protected by copyright, its protection is global from its first use and does not require registration, although it is recommended. Its commercial use is regulated by a contract.

Business secrets, information with an industrial or commercial value that gives a competitive edge, are protected by means of information control and contractually, mainly through confidentiality and non-competition agreements.

These assets can be exploited economically by licensing use, either unlimitedly or for a determinate territory, term, products or objectives. In addition to its commercial exploitation, licenses allow us to work together with other MSMEs; cross-licensing allows the sharing of intellectual property assets for a common purpose; for example, the use of an industrial design and a trademark of two different owners for the launch of a particular innovative product.

Another mean of exploitation and exchange of technology is a patent pool; several patent licenses from different owners are used to develop a new technology or a new product that will be exploited by a third party.

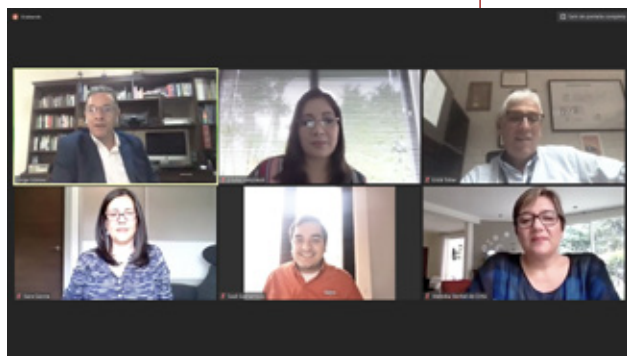
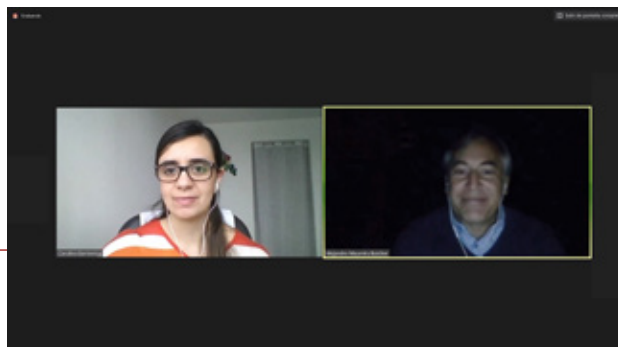


Noticias y eventos en línea de AmCham Connect

AmCham Connect online news and events

COB - Continuity of Business: ¿Cómo continuar con el negocio en momentos difíciles?

COB - Continuity of Business: How to continue business in difficult times?

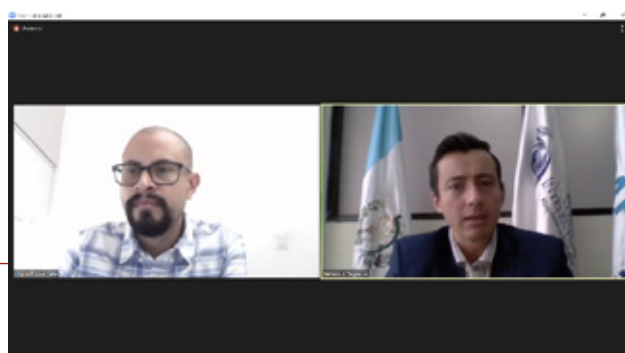


Conversando con líderes: retos y aprendizajes

Conversing with leaders: challenges and learnings

Capacitación Nuevo Sistema de Pago en Línea del RPI

Training New RPI Online Payment System



Los impactos sociales y económicos del Decreto 15-2020

The social and economic impacts of Decree 15-2020

AGENDA JUNIO

JUNE AGENDA



4

Proyecciones económicas
post-pandemia para
América Latina

17:00 horas

8

Curso: El futuro
de la logística
(Conferencia de México)

18:00 horas

9

Estados financieros base
IFRS/NIIF y los impactos de la
pandemia COVID-19

18:00 horas

9

Curso: El futuro
de la logística
(Conferencia de Canadá)

18:00 horas

10

Curso: El futuro
de la logística
(Conferencia de México)

18:00 horas

10

Mejores prácticas en la
identificación de
mercancías falsificadas

14:30 horas

10

Perspectivas Económicas
Segundo Semestre

17:00 horas

11

Curso: El futuro
de la logística
(Conferencia de Colombia)

18:00 horas

12

Catación de
Gin y Vodka

18:30 horas



Yo soy mipymes



Por Amílcar Bances | Gerente Técnico
de Cemento Regional

Mipymes: Empiezas a caminar (mi), aprendes a trotar (p), (y) ahora corres veloz (mes), pero seguro que no darás paso falso.

Las empresas micro, pequeñas y medianas, han sido en las últimas décadas parte importante de las economías de muchos países. Se empieza como micro: un soñador, una idea, un sueño que hace que esta empresa se cree. Una micro empresa no necesariamente atravesará como una pequeña empresa antes de llegar a ser mediana (o grande). Lo importante es que todos estos emprendimientos mantengan la esencia de cómo nacieron: micro empresas. Es el emprendedor la idea y el sueño.

Es importante que cada país mantenga y fomente los emprendimientos, buscar que las mipymes se conviertan en pilares de una sociedad económica. Es necesario que cada día nuevos soñadores decidan poner en marcha sus ideas y para ello se debe invertir en tecnología.

Las mipymes toman distintos rubros, y uno muy importante hoy es el ambiental. Un emprendimiento puede dejar cambios significativos que se sumen día a día. El planeta está en constante cambio y evolución, solo imaginar que, al financiar una micro, pequeña o mediana empresa que busque un beneficio para el planeta sería sustancial para el mundo, es un aliciente para motivar a que se les de a estas empresas la relevancia que merecen.

Y aunque la idea con el tiempo evolucione, es importante que no pierda su ADN, su origen, su naturalidad, eso que motivó al emprendimiento.

En países en proceso de desarrollo, fomentar la creatividad en jóvenes, adultos y cualquier persona no importa el status social, será esencial para que en el futuro surjan ideas para desarrollar un emprendimiento. Sentar las bases para su idea y darle forma, es lo que necesitamos los seres humanos, que nos hemos vuelto consumidores de productos y servicios que se adapten a nuestros cambiantes estilos de vida. Una mipyme se adapta rápido, esto podría mantener un equilibrio de economía en épocas de crisis y tener bases para repuntar crecimientos económicos, cuando estos mismos se hayan caído.



I am MSME

By Amílcar Bances | Technical Manager at Cemento Regional



MSMEs: You start to walk (M), you learn to jog (S), and now you run fast (ME), but certainly you will not make a wrong step.

Micro, small and medium-sized enterprises have been an important part of the economies of many countries in recent decades. You start out as a micro: a dreamer, an idea, a dream that makes this company be created. A micro-enterprise will not necessarily go through being a small business before it becomes medium (or large). The important thing is that all these enterprises maintain the essence of how they were born: micro companies. It is the entrepreneur, the idea and the dream.

It is important that each country maintain and promote entrepreneurship, seeking to make MSMEs pillars of an economic society. It is necessary that every day new dreamers decide to put their ideas in motion and for this we must invest in technology.

MSMEs take on different elements and one very important today is the environment. An entrepreneurship can leave significant

changes that add up day by day. The planet is constantly changing and evolving. Let's imagine that by financing a micro, small or medium-sized enterprise that seeks a benefit to the planet, it would be substantial to the world. It is an incentive to motivate that these companies be given the relevance they deserve.

Even if the idea eventually evolves, it is important that it does not lose its DNA, its origin, its naturalness, that which motivated the entrepreneurship.

In developing countries, fostering creativity in young people, adults and anyone regardless of social status, will be essential so that ideas to develop an entrepreneurship may emerge in the future. Laying the foundation for your idea and shaping it is what we humans need, we who have become consumers of products and services that adapt to our changing lifestyles. A MSME adapts quickly, this could maintain a balanced economy in times of crisis and have the basis for rebounding economic growth, when it has gone down.





30
JUNIO

Día del
Ejército



AMCHAM
GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE



Workplace

El nuevo boletín laboral-legal de AmCham Guatemala.

Lo invitamos a formar
parte de la tercera
edición de Workplace.
¡Anúnciese en julio!



Fecha límite de confirmación
25 de junio

Recepción de material
30 de junio

Paute con nosotros.

Página completa



Medida: 11x8.5"
Exceso: 0.125"
Área segura: 10.5x8"

Media página



Medida: 5.5x8.5"
Exceso: 0.125"
Área segura: 5x8"

Cintillo



Medida: 11x2"
Exceso: 0.125"
Área segura: 10.5x1.5"

Información y precios:

Lucrecia Castañeda | lcastaneda@amchamguatemala.com | Móvil 5509-4506 | Teléfono 24170800 Ext. 801