

BUSINESS IN ACTION



Pág. 8



AMCHAM
GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE



Pág. 12

BUSINESS IN ACTION



BUSINESS IN ACTION





Words from our president

Juan Pablo Carrasco de Groot
President

La economía de Guatemala ya estaba enfrentando serios obstáculos en su crecimiento previo a la pandemia, y después de ella, estaremos en una situación aún más vulnerable en cuanto a los índices económicos y humanos en el país.

Para dar un ejemplo, en 2019 la inversión extranjera directa en Guatemala fue de USD 998.2 millones. En cambio, la de Costa Rica fue de USD 2,536 millones y la de El Salvador fue de USD 10,113.4 millones. En ambos casos, la población de ambos países es una fracción de la población de Guatemala.

Los datos anteriores son una muestra de que Guatemala ha perdido competitividad y liderazgo a nivel regional e internacional, y esta es una realidad que preocupa y que debemos revertir. Guatemala siendo un país rico, con un bono demográfico de juventud impresionante, excelente ubicación geográfica, riquezas naturales y culturales, debería estar en los primeros lugares en todos los indicadores.

¿Qué debemos hacer para cambiar esto? ¿Más Estado? ¿Más inversión y desarrollo privados? ¿Qué modelo económico implementar? La Constitución ya nos marca un camino de desarrollo, sin embargo, intereses políticos e ideológicos han ido minando la ruta al desarrollo que marca nuestra constitución y no logramos avanzar. Como sociedad, nos hemos mantenido polarizados ya por varios años en mucha discusión y poca acción. A estos temas, le sumamos una pandemia que ha venido a sacudir las economías globales y a cambiar las reglas del juego para el comercio, la inversión, el turismo y la vida como la vivíamos recientemente.

Este es el momento de ser vistos, este es el momento de presentar las bondades y las riquezas del país, tierra fértil para la inversión norteamericana, porque si ya lo están haciendo en otros países ¿por qué no hacerlo en Guatemala?

Guatemala's economy was already facing serious obstacles for its growth prior to the pandemic, and after it is over we will be in an even more vulnerable situation in terms of economic and human indices in the country.

To give an example, foreign direct investment in Guatemala was USD 998.2 million in 2019. In contrast, Costa Rica's was USD 2.536 billion and El Salvador's was USD 10.113 billion. In both cases, the population of both countries is a fraction of Guatemala's population.

The above data is a sign that Guatemala has lost competitiveness and leadership at the regional and international levels and this is a worrying reality which we must reverse. Guatemala being a rich country, with an impressive youth demographic bonus, excellent geographical location, natural and cultural riches, should be at the top in all indicators.

What should we do to change this? More Government? More private investment and development? What economic model should be implemented? The Constitution already sets a path of development, yet political and ideological interests have been undermining the path to development that sets our constitution and we are unable to move forward. As a society, we have remained polarized for several years in many discussions and little action. To these issues we now add a pandemic that has come to shake up global economies and change the rules of the game for trade, investment, tourism and life as we were recently living it.

This is the time to be noticed, this is the time to present the benefits and riches of the country, fertile land for North American investment, because if they are already doing it in other countries, why not do it in Guatemala?

Editorial

Waleska Sterkel
Executive Director



Estimado lector:

Estimados lectores, es para nosotros un honor llegar junto a ustedes a la quincuagésima edición de nuestra revista mensual Business In Action. Hace cincuenta meses iniciamos con este maravilloso proyecto que ha sido un éxito para nosotros y nuestros aliados. Nuestra revista ha dado vida a innumerables artículos valiosos para cada uno de nuestros lectores, socios, afiliados y público en general. Nos sentimos orgullosos de invitarlos nuevamente a sumergirse en las páginas de esta edición, misma que hemos preparado con dedicación para llevar hasta ustedes contenido de interés.

Este mes, hemos elaborado nuestra Business in Action con el fin de abordar temas relevantes sobre logística y aduanas, todo de la mano de plumas invitadas de alta categoría, como lo son nuestros socios y miembros del círculo de patrocinadores 2020, nuestro Leadership Circle.

En la quincuagésima edición, contamos con la participación de dos miembros Leadership Circle 2020. Uno de ellos es Da-gas. Da-gas es una empresa con más de 70 años de experiencia en la comercialización y distribución de gas propano, comprometidos en atender las necesidades de los guatemaltecos, cuentan con equipo técnico profesional, con altos estándares de seguridad y calidad que garantizan la satisfacción de nuestros clientes. También nos acompaña Energuate, quienes han alcanzado los dos millones de clientes, un reto superado en la logística de la atención al cliente. Energuate, además de tener oficinas comerciales en las principales ciudades y poblaciones en el área de concesión, ha puesto a disposición diversos canales para la interacción con los usuarios. Aplaudimos los éxitos de cada una de estas empresas, quienes nos han acompañado en este 2020, un año lleno de retos no planificados, nuevas decisiones, pero también éxitos en AmCham.

Sin más, deseamos que su experiencia al leer una nueva edición de nuestra Business in Action sea tan enriquecedora como las anteriores. ¡Bienvenidos!

Dear reader:

Dear readers, it is an honor for us to bring you the fiftieth edition of our monthly Business In Action magazine. Fifty months ago we started this wonderful project that has been a success for us and our allies. Our magazine has brought to life countless valuable articles for each of our readers, partners, affiliates and the general public. We are proud to invite you again to dive into the pages of this edition which we have prepared with dedication to bring you content of interest.

This month, we have prepared our Business in Action to address relevant issues about logistics and customs, hand in hand with top guest pens, such as our partners and members of the 2020 Sponsor Circle, our Leadership Circle.

In this fiftieth edition, we have the participation of two Leadership Circle 2020 members. One of them is Da-gas. Da-gas is a company with more than 70 years of experience in the marketing and distribution of propane gas, committed to serving the needs of Guatemalans. They have professional technical equipment with high standards of safety and quality that guarantee the satisfaction of their customers. We are also joined by Energuate, who has reached two million customers, a challenge conquered in the logistics of customer service. Energuate, in addition to having commercial offices in the main cities and towns in the concession area, has made available various channels for interaction with users. We applaud the success of each of these companies, who have accompanied us in 2020, a year full of unplanned challenges, new decisions, but also successes at AmCham.

Without further ado, we wish your experience reading this new edition of our Business in Action be as enriching as the previous ones. Welcome!



AmCham's President

Juan Pablo Carrasco de Groot

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 Acajabón

Plumas invitadas | Contributors

DAGAS

Heydrich Castillo

ENERGUATE**DHL Express Guatemala**

Juan Carlos Ramírez

CENTRAL LAW

Fernando Díaz Durán

COMBEX-IM

Licda. Ana Silvia de Castillo

CROWLEY

Claudia Kattán de Jordán

DELOITTE GUATEMALA

Lucía Santacruz, Walter Martínez y
Ludy Lima

BDO

Antonio Posadas

LEXICORP

Julio Aparicio

PBS

Ing. Elvis de León

3M

Enrique Aguirre

DELOITTE LEGAL

Estuardo Paganini

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.

Índice Index

- 8** **DAGAS**
Da-Gas Guatemala en apoyo contra el COVID-19
Da-Gas Guatemala supporting the fight against COVID-19
Lic. Heydrich Castillo Gerente Comercial
DA-GAS GUATEMALA
- 12** **ENERGUATE**
ENERGUATE llega a dos millones de clientes
ENERGUATE reaches two million customers
Claudio Matus C.
Director General Grupo Salinas Guatemala
- 16** **DHL Express Guatemala**
El comercio electrónico internacional
International E-commerce
Juan Carlos Ramírez
Gerente General, DHL Express Guatemala
- 20** **CENTRAL LAW**
La protección de la propiedad intelectual en aduanas a través de las medidas en frontera
Protection of intellectual property at customs through measures at the border
Fernando Díaz Durán
Central Law
- 22** **COMBEX-IM**
Transformando desafíos en oportunidades
Transforming challenges into opportunities
Licenciada Ana Silvia de Castillo
Gerente Facilitación del Comercio COMBEX IM
- 26** **CROWLEY**
Crowley Agrega profundidad, simplicidad y transparencia a la cadena de suministros
Crowley adds depth, simplicity and transparency to the supply chain
Claudia Kattán de Jordán
Vicepresidenta de Logística Crowley Centro América
- 30** **DELOITTE**
Retos de las administraciones aduaneras y la cadena logística del comercio internacional ante la nueva normalidad
Challenges of customs administration and the logistics chain of international trade in the face of the new normal
Ana Lucía Santacruz, Walter Martínez, Ludy Lima
Deloitte Guatemala
- 32** **BDO**
Estimación de costos de una importación
Estimating the costs of an import
Antonio Posadas
BDO Auditores & Consultores, S. A.
- 36** **LEXICORP**
El gobierno corporativo a distancia: una guía para llevar a cabo sus reuniones corporativas por medios virtuales
Corporate governance from a distance: a guide to hold your corporate meetings by virtual means
Julio Aparicio
Socio, Lexincorp Central American Law Firm
- 38** **AmCham in Pictures**
Noticias y eventos de AmCham
Most relevant News and Events of AmCham
- 39** **Eventos de julio en AmCham Connect**
July Events in AmCham Connect
- 40** **PBS**
Trabajo remoto seguro: el primer paso de la transformación digital
Safe remote work: the first step in the digital transformation
Ing. Elvis de León
Especialista Soluciones Cisco, Productive Business Solutions (Guatemala), S.A
- 42** **3M**
Claves para motivar a distancia durante la crisis
Keys to motivate from a distance during the crisis
Enrique Aguirre
Director General de 3M para Centroamérica y El Caribe
- 46** **DELOITTE LEGAL**
Manejo de las jornadas de trabajo en las empresas de logística y aduanas
Handling working hours in logistics and customs companies
Estuardo Paganini
Deloitte



Da-Gas Guatemala en apoyo contra el COVID-19

Por Lic. Heydrich Castillo Gerente Comercial | DA-GAS GUATEMALA

La enfermedad del Coronavirus (COVID-19) se ha propagado a nivel mundial y ha afectado de manera exponencial a todos los países, sus economías, sistemas de salud y población.

En Da-Gas Guatemala siempre hemos estado comprometidos por el bienestar de todos los guatemaltecos y esta no será la excepción. Durante estos últimos meses, hemos implementado nuevas estrategias, políticas y compromisos para asegurar el bienestar de nuestros colaboradores y clientes. Dichas políticas buscan asegurar la entrega de un producto de calidad, seguro y con todos los estándares de higiene necesarios para proteger a toda la población guatemalteca.

Para mitigar la propagación de COVID19; en las instalaciones de DA-GAS hemos implementado y estandarizado acciones encaminadas a la sanitización de cada uno de nuestros cilindros de gas y reducir el impacto frente a esta pandemia.

Entre las estrategias implementadas, hemos realizado capacitaciones dirigidas a los brigadistas, agentes de seguridad y a todo el personal de la empresa. Además, se han establecido protocolos de higiene, prevención, contención y respuesta de forma permanente.

Implementamos puestos de control, cada uno cuenta con termómetro infrarrojo en la entrada principal a las instalaciones, para llevar el control de temperatura ante de ingresar al área de trabajo. Todas las personas que ingresen a las instalaciones deben de pasar por el túnel sanitizador con amonio cuaternario. El personal de salud usa mascarillas, guantes de látex, traje tivex, guantes de nitrilo, pantalla facial para cubrir la cara.

Fumigamos las unidades con amonio cuaternario en la entrada de nuestras instalaciones, fumigado de los zapatos a la entrada a la planta, así como toma de temperatura a los colaboradores al ingreso y egreso de la planta.

Al momento de la entrega de un cilindro de gas a un cliente, nuestro personal tiene mascarilla y gel anti bacterial, se aplica limpieza con atomizador de amonio cuaternario al cilindro para garantizar que el cliente lo reciba sanitizado en su vivienda, negocio o cualquier área que lo desee.

Somos una empresa con más de 70 años de experiencia en la comercialización y distribución de gas propano, comprometidos en atender las necesidades de los guatemaltecos, contamos con equipo técnico profesional con altos estándares de seguridad y calidad que garanticen la satisfacción de nuestros clientes.





**UTILIZAMOS
NUESTROS VEHÍCULOS
POR TU SALUD**





SANITIZAMOS
NUESTROS TAMBOS
POR TU SALUD



Da-Gas Guatemala supporting the fight against COVID-19

By Heydrich Castillo | Commercial Manager DA-GAS GUATEMALA



The Coronavirus disease (COVID-19) has spread globally and has affected all countries, their economies, health systems and populations exponentially.

At Da-Gas Guatemala we have always been committed to the well-being of all Guatemalans and this will be no exception. During these last months, we have implemented new strategies, policies and commitment to ensure the well-being of our employees and customers. These policies seek to ensure the delivery of a high quality and safe product that meet all the hygiene standards necessary to protect the entire Guatemalan population.

To mitigate the spread of COVID19, we have implemented and standardized measures at DA-GAS facilities aimed at the sanitization of each of our gas cylinders and reduce the impact in the face of this pandemic.

Among the strategies implemented, we have conducted training courses aimed at health workers, security guards and all company staff. In addition, protocols for hygiene, prevention, containment and response have been established on a permanent basis.

We have implemented checkpoints, each one with an infrared thermometer at the main entrance to the facilities, to check the temperature of people before entering the work area. All people entering the premises must pass through the sanitizing tunnel with quaternary ammonium. Health care staff wear masks, latex gloves, Tyvek suits, nitrile gloves and face shields to cover their faces.

We fumigate units with quaternary ammonium at the entrance of our facilities, fumigate shoes at the entrance to the plant, as well as taking the temperature of the employees at the entry and exit of the plant.

At the time of delivery of a gas cylinder to a customer, our staff wear masks and use disinfectant gel and the cylinder is cleaned with quaternary ammonium spray to ensure the customer receives it sanitized at their home, business or any area they want.

We are a company with more than 70 years of experience in the marketing and distribution of propane gas, committed to meeting the needs of Guatemalans. We have professional technical equipment with high standards of safety and quality that guarantee the satisfaction of our customers.



ENERGUATE llega a dos millones de clientes



Tecnología, innovación y satisfacción del cliente son las piedras angulares que guían la actuación de esta empresa de distribución eléctrica, que se ha posicionado como una de las compañías de mayor crecimiento en la región.

Un plan permanente de inversión y atención constante a las necesidades de la población, han permitido a ENERGUATE alcanzar dos millones de clientes, con lo cual se consolida como la distribuidora de electricidad más grande en Guatemala y una de las más importantes de Centro América.

El avance de la electrificación en el país ha sido constante durante las recientes dos décadas, periodo en el cual la empresa ha incorporado a la red eléctrica un promedio de 65 mil usuarios cada año, con prioridad en las áreas rurales, para lo cual ha destinado unos Q100 millones anualmente.

El proceso de ampliar el número de guatemaltecos con energía eléctrica se fortaleció a finales del siglo pasado, cuando se produjo la desincorporación de las actividades de distribución, hasta entonces en manos del sector público, y se trasladaron a un operador privado, con experiencia y un modelo de gestión eficiente.

En 1998, la provincia tenía una limitada cobertura. En una superficie cercana al 90

por ciento del territorio del país, únicamente había unos 600 mil hogares con acceso a la red de electricidad, con lo cual el indicador de electrificación rondaba el 50 por ciento. Para finales del año pasado, se calculó que 9 de cada 10 viviendas tenían electricidad.

Impulso permanente

Este avance fue posible, en primera instancia, por la ejecución masiva de planes de Electrificación Rural, conocidos como PER, los cuales fueron financiados por los ingresos de la venta de las distribuidoras y, posteriormente, con la adquisición de préstamos con organismos multilaterales de desarrollo.

Sin embargo, estos recursos se agotaron y ENERGUATE asumió buena parte de las inversiones necesarias para ampliar la red y llegar a las comunidades más alejadas de los centros urbanos, así como la conexión de nuevos clientes, conforme se extendieron las ciudades y poblaciones en su área de cobertura.

“Paralelo a la ampliación de las instalaciones de distribución, la compañía también adquiere tecnología de punta, para hacer más eficiente el servicio, automatizar los elementos de los circuitos y optimizar el funcionamiento de todos los equipos”, explica Luciano Galasso, gerente general de la distribuidora.

De esa cuenta, es usual el uso de drones para supervisar las líneas, aparatos muy eficientes al considerar las condiciones geográficas del país y la dispersión de clientes, cámaras termográficas, utilizada para identificar fuentes anómalas de calor, y reconectores automáticos, que evitan la movilización de personal.

Actualización

Tener dos millones de clientes también supone un reto en la logística de la atención al cliente. Además de tener oficinas comerciales en las principales ciudades y poblaciones en el área de concesión, 20 de los 22 departamentos del país, la empresa ha puesto a disposición diversos canales para la interacción con los usuarios.

Uno de estos mecanismos es la Oficina Telefónica disponible las 24 horas, con la característica de que, además del español, cuenta con operadores bilingües en idiomas mayas, para responder a las inquietudes de los usuarios, muchos de los cuales tienen como idioma materno alguno de los 22 idiomas autóctonos. En semanas recientes, la compañía también habilitó la plataforma de WhatsApp, para el intercambio de mensajes de texto con sus clientes, la cual es una modalidad más económica, de uso extendido y que brinda facilidades para el envío y recepción de documentos, algunos de los cuales son necesarios para concluir las gestiones.

Esta estrategia se complementa con otros canales de atención, como la oficina virtual, desde la cual se pueden efectuar las operaciones que, usualmente, se hacen en las oficinas físicas, así como el acceso mediante Facebook, para informar a los clientes y recibir reportes de fallas o aclaración de dudas.

Visión global

“La incorporación de clientes, la adquisición de tecnología y la ampliación de los mecanismos de atención al cliente se complementan con el impulso de proyectos de Responsabilidad Social Empresarial, para que la energía sea un motor de desarrollo”, explica Lissette Barrios, gerente de Recursos Humanos y Comunicación de ENERGUATE.

La empresa fue pionera en el uso de LucyMóvil, un vehículo acondicionado con computadoras e internet, al cual accedían niños del área rural guatemalteca para tener su primer contacto con la tecnología, aprender acerca del uso eficiente de la energía, medidas de seguridad y las posibilidades que brinda la electricidad.

Igualmente, la divulgación de textos culturales en idiomas mayas, formación de habilidades técnicas en electricidad, en coordinación con el principal periódico del país y el ente oficial responsable de las capacitaciones y cursos de especialización con periodistas del área de cobertura. También se estableció una alianza para electrificar una amplia zona del norte del país, en un departamento con los indicadores más rezagados en acceso a la electricidad, por medio del cual unas 1,500 familias en San Cristóbal, Alta Verapaz, tendrán este servicio y emprenderán proyectos de desarrollo local.

“Tenemos muy claro el compromiso con el país, con las comunidades y los guatemaltecos, de llevar energía de forma eficiente, segura y constante, para facilitar los emprendimientos de las familias y contribuir al bienestar de esta gran nación”, puntualiza Luciano Galasso, para quien la electricidad es una puerta hacia un futuro promisorio.



ENERGUATE reaches two million customers



Technology, innovation and customer satisfaction are the cornerstones that guide the performance of this electrical power distribution company, which has positioned itself as one of the fastest growing companies in the region.

A permanent plan of investment and constant attention to the needs of the population have allowed ENERGUATE to reach two million customers, thus consolidating itself as the largest electricity distributor in Guatemala and one of the

most important in Central America.

The advance of electrification in the country has been steady over the past two decades, a period of time when the company has incorporated an average of 65 thousand users each year to the electrical grid, with priority in rural areas, where it has allocated some Q100 million annually.

The process of increasing the number of Guatemalans with electricity was strengthened by the end of the last century when distribution activities, up until then in the hands of the public sector, were privatized and assigned to a private operator with experience and an efficient management model.

In 1998, all other departments outside of Guatemala had limited coverage. In an area of about 90 per cent of the country's territory, there were only about 600,000 households with access to the electricity grid, bringing the electrification indicator to around 50 per cent. By the end of last year, it was estimated that 9 out of 10 homes had electricity.

Permanent boost

This progress was made possible in the first instance, by the massive implementation of Rural Electrification plans, known as PER, which were financed by the revenue from the sale of the distribution companies and subsequently by loans from multilateral development institutions.

However, these resources were exhausted and ENERGUATE took on much of the investments needed to expand the grid and reach communities the furthest away from urban centers, as well as the connection of new customers, as cities and towns were added to their coverage area.

"Parallel to the expansion of distribution facilities, the company also acquired cutting-edge technology to make the service more efficient, automated the elements of the circuits and optimized the operation of all equipment", explains Luciano Galasso, General Manager of the distributor.

On that account, it is usual to use drones to monitor lines, very efficient devices when considering the geographical conditions of the country and the dispersion of customers, thermal imaging cameras used to identify anomalous sources of heat, and automatic reclosers which prevent the mobilization of staff.

Updating

Having two million customers is also a challenge in customer service logistics. In addition to having commercial offices in the main cities and towns in the concession area, 20 of the country's 22 departments, the company has made available various channels to interact with users.

One of these mechanisms is the Telephone Office available 24 hours a day, with the characteristic that, in addition to Spanish, it has bilingual operators in Mayan languages to respond to the concerns of users, many of whom have as their mother tongue one of the 22 native languages.

In recent weeks, the company has also enabled the WhatsApp platform, for the exchange of text messages with its customers, which is an affordable and widespread mode that provides the means for sending and receiving documents, some of which are necessary to complete the procedures.

This strategy is complemented by other channels of support, such as the virtual office, where the operations that are usually done in physical offices can be carried out, as well as access through Facebook to inform customers and receive reports of failures or clarification of doubts.

Global vision

"The incorporation of customers, the acquisition of technology and the expansion of customer service mechanisms are complemented by the promotion of Corporate Social Responsibility projects, so that energy is an engine of development", explains Lisette Barrios, Manager of Human Resources and Communication at ENERGUATE.

The company pioneered the use of LucyMóvil, a vehicle conditioned with computers and Internet, which was accessed by children from the

Guatemalan rural area to have their first contact with technology, learn about the efficient use of energy, safety measures and the possibilities electricity brings.

Likewise, the dissemination of cultural texts in Mayan languages, training of technical skills in electricity, in coordination with the leading newspaper of the country, the official organization responsible for training and specialization courses with journalists in the coverage area.

An alliance was also established to electrify a large area of the north of the country, in a department with the most lagging indicators in access to electricity, through which some 1500 families in San Cristobal, Alta Verapaz, will have this service and undertake local development projects.

"We are very clear about our commitment to the country, with communities and Guatemalans to provide energy efficiently, safely and consistently, to facilitate the entrepreneurship of families and contribute to the well-being of this great nation," points out Luciano Galasso, for whom electricity is a gateway to a promising future.





El comercio electrónico internacional



Juan Carlos Ramírez, Gerente General de DHL Express Guatemala

El confinamiento generado por la pandemia mundial ha acelerado la migración a plataformas digitales en reemplazo de las tiendas físicas para realizar la compra de diferentes productos. El comercio electrónico, también llamado e-Commerce, nos coloca frente a nuevos hábitos de compra digitales que se mantendrán incluso superada la crisis.¹

De acuerdo a datos de ACI Worldwide, las ventas globales de comercio electrónico aumentaron 81% en mayo de 2020 en comparación con mayo de 2019. Por su lado, América Latina, una de las regiones de mayor crecimiento de e-Commerce en el mundo - sólo detrás de Asia-Pacífico - presentó crecimiento por encima del 300% en las ventas online durante la pandemia.²

La oportunidad se vuelve mucho más interesante si nos enfocamos en el Comercio Electrónico Internacional, un modelo que está permitiendo a las empresas traspasar fronteras y ampliar así sus mercados. Y es que para cierre de 2020 se estiman 994 mil millones de dólares de gasto en Comercio Electrónico Internacional.³

En Guatemala, el sector Courier Internacional presenta desde mayo 2020 un crecimiento por encima del 25% respecto al año pasado, impulsado fuertemente por las compras transfronterizas.

Tips de exportación para empresas de e-Commerce que buscan crecer en mercados internacionales

- Conozca las partidas arancelarias de su producto.
- Valide si su producto aplica a la política de minimis en los países de destino (techo de valuación para las mercancías, incluidos los documentos y muestras comerciales, por debajo del cual no se cobrará ningún derecho o impuesto).
- Identifique si su producto es regulado por alguna entidad gubernamental diferente a la aduana de cada país. Ejemplo: FDA en USA.
- Para brindar una buena experiencia de compra, lo ideal es evitar que el destinatario deba realizar pagos al momento de recibir su compra.

- Ofrezca opciones de entrega que aseguren velocidad, entregas flexibles y devoluciones sencillas.

Los servicios de envíos internacionales de DHL Express permiten a las empresas llegar rápidamente a sus clientes en cualquier parte del mundo. Ofrece la posibilidad de integrar la plataforma logística de DHL con la página web del cliente, recolección y entrega puerta a puerta, trazabilidad, retorno de envíos, seguridad de los paquetes y seguimiento en tiempo real. Para asesoría y soluciones logísticas en ecommerce contáctenos a gtsales@dhl.com.



Referencias:

- 1.- CentralAmericaData.com - 15, abril 2020
- 2.- Estudio de Kantar a nivel Regional
- 3.- Accenture and AliResearch
- 4.- Metapack - 2016 state of ecommerce delivery consumer research report

International E-commerce



By Juan Carlos Ramírez | General Manager | DHL Express Guatemala



The confinement generated by the global pandemic has accelerated the move to digital platforms instead of physical stores to purchase different products. Electronic commerce, also called e-commerce, places us in front of new digital shopping habits that will remain even when the crisis is over.¹

According to data from ACI Worldwide, global e-commerce sales increased 81% in May 2020 compared to May 2019. For its part, Latin America, one of the fastest growing e-commerce regions in the world – only behind Asia-Pacific - showed growth above 300% in online sales during the pandemic.²

This opportunity becomes far more interesting if we focus on International Electronic Commerce, a model that is allowing companies to cross borders and thus expand their markets. By the end of 2020, \$994 billion of spending on International E-Commerce is expected.³

In Guatemala, the International Courier sector has grown more than 25% since May 2020 compared to last year, strongly driven by cross-border purchases.

Export tips for e-Commerce companies looking to grow in international markets

- Know the tariff headings for your product.
- Confirm whether your product applies to the “de minimis” policy in the destination countries (valuation ceiling for goods, including commercial documents and trade samples, below which no duty or tax will be charged).
- Check if your product is regulated by any government entity other than each country's customs. Example: FDA in USA.
- To provide a good purchase experience, it is ideal to prevent the recipient from having to make payments at the time of receiving their purchase.
- Offer delivery options that ensure speed, flexible deliveries and easy returns.

DHL Express's international shipping services allow companies to quickly reach their customers anywhere in the world. It offers the possibility to integrate the DHL logistics platform with the customer's website, door-to-door collection and delivery, tracking, return of shipments, package security and real-time tracking. For consulting and logistics solutions in e-commerce contact us at gtsales@dhl.com

Cata y conversatorio:

Fortalecimiento de la cadena de suministros en la región durante y después del COVID-19



Julia Hughes

President of the United States Fashion Industry Association (USFIA)



Jose Lambour

Ministro Consejero
Ministerio de Relaciones Exteriores

Agosto
19

18:00 horas



Resgístrese acá:

<https://bit.ly/Cadena-de-suministros>

Información y precios:

Maribel Archila | 4327-2506 | marchila@amchamguatemala.com



La protección de la propiedad intelectual en aduanas a través de las medidas en frontera

15 CENTRAL LAW
Your International
Central American Firm

Por Fernando Díaz Durán | Central Law

Los activos de propiedad intelectual pueden ser considerados como el alma de una empresa, de ahí la importancia de una gestión y protección adecuada de dichos activos.

La falsificación y piratería es un flagelo que pone en riesgo la salud y seguridad de los consumidores, como el prestigio y valor de una marca; las medidas en frontera son mecanismos legales que permiten a sus titulares prevenir y repeler la importación o exportación de la mercadería infractora de derechos de propiedad intelectual.

Guatemala como parte del Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), está obligado a prevenir y repeler el ingreso de mercadería que viole los derechos de propiedad intelectual y derechos de autor, lo cual está calificado como delito.

Las medidas en frontera consisten en la cooperación de las autoridades aduaneras para interceptar e impedir el despacho de mercancías que infrinjan derechos de propiedad intelectual e impedir la importación o exportación de dichos productos. Para su efectiva aplicación es esencial que tanto la marca como el dibujo o modelo industrial (el aspecto físico del producto) se encuentren debidamente registrados en el país. Es muy común encontrar productos falsificados sin marca, pero con el diseño de un determinado producto. Al no estar protegido el diseño industrial, se permite el ingreso del producto y posteriormente de manera ilegítima le colocan la marca.

Las medidas en frontera de conformidad con la legislación guatemalteca, deben ser autorizadas judicialmente, solicitadas por el propietario o licenciario del derecho afectado aportando indicios razonables de la infracción. Las autoridades aduaneras las pueden solicitar de oficio; para el efecto es importante poner en conocimiento de las características de nuestra marca y productos a dichas autoridades y a la división de Puertos, Fronteras y Puestos Fronterizos de la Policía Nacional Civil.

Estas acciones tienen una duración de diez días, puede ser prorrogado por un plazo de diez días más si se ha iniciado una acción judicial o se ha confirmado la medida en frontera como una medida cautelar. El juez puede autorizar la inspección de la mercadería como parte de las acciones de estas medidas.

Siempre que la autoridad determine que las mercancías o productos retenidos infringen una marca, dicha autoridad proporcionará al titular del derecho toda la información relativa al nombre o identificación del expedidor, destinatario o importador, incluyendo su dirección y la cantidad de artículos infractores.

PASOS PARA UNA EFECTIVA APLICACIÓN DE LAS MEDIDAS EN FRONTERA PARA LA PROTECCIÓN DE LA PI



Referencias:

- Decreto 57-2000 del Congreso de la Republica de Guatemala, Ley de Propiedad Industrial,
- Acuerdo Sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

Protection of intellectual property at customs through measures at the border

By Fernando Díaz Durán | Central Law

Intellectual property assets can be considered as the core of a company, hence the importance of proper management and protection of such assets.

Counterfeiting and piracy is a plague that puts the health and safety of consumers at risk, as well as the reputation and value of a brand. The measures at customs are legal mechanisms that allow their owners to prevent and ward off the import or export of goods that infringe intellectual property rights.

Guatemala, as part of the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS), is required to prevent and repel the entry

of merchandise that violates intellectual property rights and copyrights, which is classified as a crime.

Measures at the border consist of the cooperation of the customs authorities to intercept and prevent the clearance of goods that infringe intellectual property rights and to prevent the import or export of such products. For its effective enforcement it is essential that both the trademark and the industrial design (the physical aspect of the product) are duly registered in the country. It is very common to find counterfeit products unbranded, but with the design of a certain product. When the industrial design is not protected, the product is allowed to enter and subsequently the brand is illegitimately placed.

The measures at the border, in accordance with Guatemalan law must be legally authorized, requested by the owner or licensee of the right concerned providing reasonable evidence of the infringement. The customs authorities may request them ex officio. To this effect, it is important to notify these authorities of the characteristics of our brand and products and to the Ports and Borders divisions and Border Posts of the National Civil Police.

These measures last ten days but may be extended for a period of ten more days if a legal action has been initiated or the border measure has been confirmed as a precautionary measure. The judge may authorize the inspection of the goods as part of the actions of these measures.

Provided that the authority determines that the goods withheld infringe a trademark, that authority will provide the right holder with all information relating to the name or identification of the shipper, consignee or importer, including their address and the quantity of infringing goods.

MEASURES AT THE BORDER FOR INTELLECTUAL PROPERTY





Transformando desafíos en oportunidades



Por Licenciada Ana Silvia de Castillo | Gerente Facilitación del Comercio COMBEX IM

En la actualidad uno de los principales desafíos de la logística ha sido continuar con la operación y abastecimiento al país. Las importaciones y exportaciones se han atendido con limitación, por los horarios restringidos de locomoción; aún y cuando el servicio aduanero, transporte pesado, puertos y aeropuerto han funcionado, existen actores en la cadena logística que deben de cumplir con las restricciones establecidas.

Conscientes de este contexto que afronta el país, COMBEX-IM ha iniciado a modernizar sus procesos, infraestructura, sistemas de comunicación y fortalecer un sistema de riesgo ante cualquier eventualidad. El uso de la tecnología, como eje de interacción, ha contribuido en mejorar la atención presencial y virtual, a través de herramientas que permiten facilitación en los procesos y permiten realizar consultas/gestiones sin necesidad de presentarse en puntos de atención. Adicional, existen otras medidas que han permitido automatizar la forma en que se ejercen los controles y otras formas de facilitación para la cadena logística;

cómo lo son beneficios logísticos a los Operadores Económicos Autorizados.

El reto para la logística, será trabajar de manera ágil y adaptarse a los procedimientos y disposiciones de reactivación económica; con las disposiciones que cada país establezca, sin dejar a un lado el modernizarse para estar al nivel de las exigencias actuales y futuras. Pero, sobre todo, apostarle a la globalización digital para hacer negocios y atraer nuevos clientes globales. Para ello se requiere que se den iniciativas de ley para promover y facilitar el comercio en temas como infraestructura, tramitología y digitalización de los actores públicos que regulan el comercio internacional.

COMBEX-IM promueve el desarrollo económico y la competitividad; por lo cual; continuamente y de manera transversal, apuesta a la modernización de la logística y sistemas aduaneros; a través de iniciativas que fortalezcan la facilitación de comercio, apertura comercial e infraestructura.



Transforming challenges into opportunities



Ana Silvia de Castillo | Trade Facilitation Manager COMBEX IM

Currently one of the main challenges of logistics has been to continue with the operation and supply to the country. Imports and exports have been dealt with in a limited way due to restricted travel schedules. Even though customs service, heavy transport, ports and airports have been working, there are parties in the logistics chain that must comply with the established restrictions.

Aware of this context facing the country, COMBEX-IM has begun to modernize its processes, infrastructure and communication systems and strengthen a risk system in case of any eventuality. The use of technology as an axis of interaction has contributed to improve face-to-face and virtual attention through tools that allow facilitation in the processes and allow consultations/procedures without the need of being present at points of attention. In addition, there are other measures that have allowed to automate the way in which controls and other forms of facilitation for the logistics chain are done, such as logistical benefits

for the Authorized Economic Operators.

The challenge for logistics will be to work in an agile way and adapt to the procedures and provisions for an economic reactivation; with the provisions that each country establishes, without setting aside the modernization to be at the level of current and future demands. But above all, bet on digital globalization to do business and attract new global customers. This requires legal initiatives to promote and facilitate trade in subjects such as infrastructure, paperwork handling, and digitization of public players that regulate international trade.

COMBEX-IM promotes economic development and competitiveness, so that; continuously and in a cross-cutting manner, it is betting on the modernization of logistics and customs systems; through initiatives that strengthen trade facilitation, trade opening, and infrastructure.





AMCHAM
GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

EXPO EMPLERO NACIONAL





Tendrá la oportunidad de reclutar personal de forma virtual.

SEPTIEMBRE 2020

Más información expoempleo@amchamguatemala.com



Crowley Agrega profundidad, simplicidad y transparencia a la cadena de suministros

CROWLEY
Gente Que Sabe®

Por Claudia Kattán de Jordán | Vicepresidenta de Logística Crowley Centro América

Cuando se trata de logística, muchas compañías pueden ofrecer soluciones para una pequeña parte de la cadena de suministros, pero muy pocos proveedores externos la manejan en su totalidad. Sin embargo, Crowley ha sido reconocido repetidamente por los beneficios que proporcionamos a los clientes. Somos la única fuente con soluciones integradas para el ciclo completo de la cadena que une a Centroamérica y Estados Unidos. Desde el fabricante o proveedor hasta la casa de modas o tiendas, de la granja a la mesa, Crowley combina todos los servicios de logística y gestión de aduanas para lograr mayor eficiencia y velocidad, reduciendo los puntos de fricción.

Sin duda, nuestro desempeño se ha puesto a prueba. Durante el COVID-19, un momento sin precedentes, continuamos trabajando junto a nuestros clientes. Así, aprendimos que nuestra relación de muchos años ha crecido y madurado. Nuestros protocolos de seguridad reforzados y el compromiso de permanecer abiertos, operativos y flexibles han permitido a nuestros clientes ajustar y mantener su presencia dentro de sus mercados. Ha sido muy satisfactorio para todo el equipo de profesionales trabajando para Crowley, saber que ha formado parte de un importante eslabón en la gestión de la cadena de suministros especialmente al mantener activos y en alto estándar con productos de primera necesidad y medicamentos.

Por 58 años, Crowley ha proporcionado servicios de línea y de logística entre EE. UU. y toda la región en Centroamérica, incluyendo Panamá.

Cada una de estas locaciones ha crecido a través de los años para incorporar una gama de soluciones que integra expertos en la cadena de suministros, ayudando a los clientes a alcanzar sus metas. Desde corretaje de aduanas; gestión de inventario y servicios en bodega con valor añadido; contrataciones; planes de distribución; transporte multimodal; hasta el transporte terrestre. Servicios también valiosos para la cadena de frío que aseguran que los perecederos lleguen frescos al mercado.

Una parte significativa de este enfoque de soluciones de Crowley, es el servicio de agencia aduanal en Estados Unidos. Nuestros expertos en aduanas y cumplimiento dentro de la empresa entienden que, aunque la cadena esté en movimiento, esta no está en automático. Estos servicios aduaneros crean eficiencia en el flujo de documentos, mitigación de riesgos con menos puntos de contacto y tiempos de procesamiento más rápidos debido a la comunicación interna. También permite la transparencia y una mayor visibilidad de los bienes.

Además de garantizar que la carga sea despachada por la aduana, somos un socio confiable que ayuda al cliente a determinar la forma más efectiva de almacenar mercancías. En la mayoría de los casos, los remitentes tienen varias opciones, incluidas las Zonas Francas (FTZ, por sus siglas en inglés). Estas son áreas seguras bajo la supervisión de Aduanas y Protección Fronteriza de los EE. UU. (CBP, por sus siglas en inglés), que generalmente se consideran fuera del territorio de CBP.

Estas soluciones aduaneras van de la mano con nuestra experiencia en el manejo de contenedores y carga sobredimensionada, cargas en contenedor completo y consolidadas, cargas congeladas y refrigeradas, vehículos de todo tipo y tamaños, proyectos de carga, suministros farmacéuticos, textiles y ropa, entre otros. Soluciones que hacen de Crowley la mejor opción para fabricantes, comerciantes y otros negocios.



Crowley adds depth, simplicity and transparency to the supply chain



By Claudia Kattán de Jordán | Vice President of Logistics
Crowley Central America

When it comes to logistics, many companies can offer solutions for a small section of the supply chain, but very few third-party suppliers can handle it in its entirety. However, Crowley has been repeatedly recognized for the benefits we provide to our customers. We are the only source with integrated solutions for the entire chain cycle that joins Central America to the United States. From the manufacturer or supplier to the fashion house or shops, from farm to table, Crowley combines all logistics and customs brokerage services for greater efficiency and speed, reducing friction points.

Without a doubt, our performance has been tested. During the unprecedented times of COVID-19 we continue to work jointly with our customers. Thus, we have learned that our long-standing relationship has grown and matured. Our enhanced safety protocols

and our commitment to remain open, operational and flexible, have allowed our customers to adjust and maintain their presence within their markets. It has been very satisfying for the entire team of professionals working for Crowley, knowing that it has been part of an important link in the supply chain management especially by maintaining active and with a high standard essential products and medicines.

For 58 years, Crowley has provided line and logistics services between the U.S. and the entire region in Central America, including Panama.

Each of these locations has grown over the years to incorporate a range of solutions that integrates experts into the supply chain, helping customers achieve their goals. From customs brokerage, inventory management and added value warehouse services, hiring, distribution plans, multimodal transport, to ground transportation, as well as valuable services for the cold chain that ensure that perishable products arrive fresh on the market.

A significant part of this solution approach from Crowley is the customs agency service in the United States. Our customs and compliance experts within the company understand that even if the chain is in motion, it is not on autopilot. These services in customs create document flow efficiency, risk mitigation with fewer contact points and faster processing times due to internal communication. It also allows for transparency and greater visibility of goods.

In addition to ensuring that cargo is cleared by customs, we are a trusted partner that helps the customer determine the most effective way to store goods. In most cases, shippers have several options, including Free Trade Zones (FTZ). These are secure areas under the supervision of US Customs and Border Protection (CBP), which are generally considered outside the territory of CBP.

These customs solutions go hand in hand with our experience in handling containers and oversized cargos, consolidated cargos in full containers, frozen and refrigerated cargos, vehicles of all types and sizes, cargo projects, pharmaceutical supplies, textiles and clothing, among others. These solutions make Crowley the best choice for manufacturers, traders and other businesses.





AMCHAM GUATEMALA

GUATEMALA MEMBERSHIP DIRECTORY

Edition
2020

The cover features a red background with a geometric pattern of white lines. It includes images of modern buildings, a person shaking hands, and various coins and banknotes.

AMCHAM GUATEMALA

DOING BUSINESS & INVESTING IN GUATEMALA

Edition
2020

The cover features a dark blue background with a geometric pattern of white lines. It includes images of a computer monitor, a hand holding a document, and various coins and banknotes.



AMCHAM
GUATEMALA
AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

Nuestras dos publicaciones de alto nivel más importantes en el año

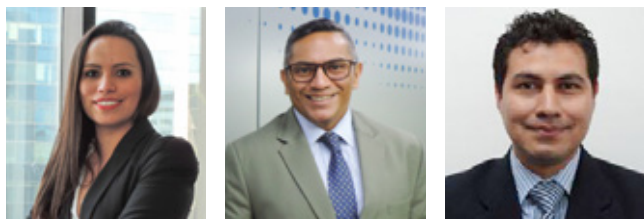
¡Su empresa debe figurar y regresar
con todo para el 2021!

Solicite información a:

Hillary Pérez | 3009-0379 | hperez@amchamguatemala.com

Mariana Ramírez | 3010-0233 | mramirez@amchamguatemala.com

Retos de las administraciones aduaneras y la cadena logística del comercio internacional ante la nueva normalidad

Ana Lucía Santacruz, Walter Martínez, Ludy Lima | Deloitte Guatemala

En estos tiempos en los que la pandemia COVID-19 ha incidido en casi la totalidad de las operaciones comerciales de cada uno de los países, los pilares en los que se fundamenta el Marco SAFE, cobran mayor relevancia y pueden llegar a convertirse en los catalizadores que el comercio internacional necesita para lograr la recuperación en el intercambio de mercancías y garantizar la confianza necesaria para continuar desarrollando el comercio en los niveles alcanzados en los últimos años.

El Marco de normas SAFE, de la Organización Mundial de Aduanas –OMA-, es un instrumento que busca lograr el tan anhelado equilibrio entre el control y la facilitación del comercio internacional de las mercancías. En la búsqueda de este objetivo, ha sido actualizado, desde su concepción en junio de 2005, para responder a las necesidades actuales de la cadena logística internacional, siendo la última revisión, la publicada en el año de 2018.

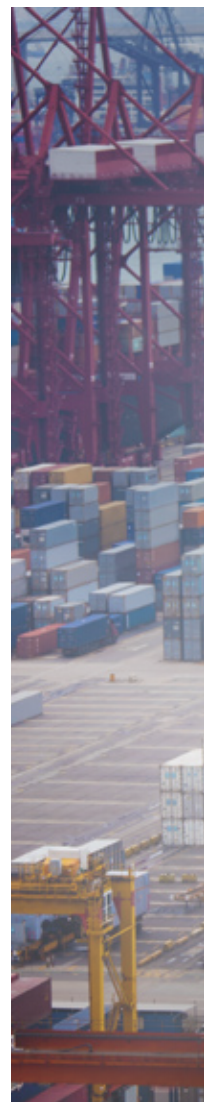
La región Centroamericana y en particular Guatemala, no han sido ajenas a la implementación de esta normativa. Específicamente, Guatemala ha tomado protagonismo como país, representado por su servicio aduanero, al postularse y ser electa para ocupar la Vicepresidencia Regional de la Organización Mundial de Aduanas para las Américas y el Caribe, para el periodo 2020-2022, logro que se fundamenta precisamente en los esfuerzos que ha realizado la Intendencia de Aduanas en la implementación del Marco de normas SAFE de la OMA.

Todas estas acciones han llevado a Guatemala a ser considerado como referente, no solo de la región, sino que también a nivel mundial, en la aplicación de medidas alineadas con el Acuerdo

de Facilitación del Comercio de la Organización Mundial de Comercio –OMC-, siendo pionero en la adopción de tecnologías y procedimientos de vanguardia en nuestra región. El éxito de estas medidas, se puede atribuir a los esfuerzos por lograr la implementación del Pilar 2 del Marco SAFE, la asociación de la Aduana con el sector privado.

Ha sido interés del sector privado guatemalteco, el trabajar de la mano con la Intendencia de Aduanas de la Superintendencia de Administración Tributaria, para encontrar puntos de acuerdo, que tienen como único objetivo, lograr el desarrollo económico del país y ha sido a través de estos esfuerzos, que hemos visto importantes avances, entre los que podemos mencionar: la adopción de la figura del Operador Económico Autorizado –OEA- y el primer Acuerdo de Reconocimiento Mutuo regional –ARM-, el Estudio Nacional de Tiempos de Despacho, la implementación del Marchamo Electrónico, el Puesto de Control Interinstitucional para el combate del Contrabando Aduanero, el establecimiento de Alianzas Público-Privadas, entre otros, todos ellos enmarcados dentro del Programa de Modernización Integral Aduanera –MIAD-.

Hoy más que nunca, creemos que la recuperación de la crisis económica en la que se encuentra el país y la región, se fundamentará en optimizar cada uno de los costos que involucran la producción de los bienes y la prestación de servicios, lo cual, depende en gran medida en el trabajo conjunto entre las aduanas y el sector privado, por lo que se hace imprescindible fortalecer esta alianza y buscar las rutas que nos conduzcan a constituirnos en líderes de la región, en beneficio de toda la población guatemalteca y centroamericana.



Challenges of customs administration and the logistics chain of international trade in the face of the new normal

Ana Lucía Santacruz, Walter Martínez, Ludy Lima | Deloitte Guatemala

At this time when the COVID-19 pandemic has impacted almost every country's trade operations, the pillars on which the SAFE Framework of Standards rest become more relevant and can become the catalysts that international trade needs to achieve recovery in the exchange of goods and ensure the confidence needed to continue to develop trade at the levels reached in recent years.

The SAFE Framework of Standards of the World Customs Organization (WCO) is an instrument that seeks to reach the long-awaited balance between the control and facilitation of international trade in goods. Pursuing this objective, it has been updated, since its conception in June 2005, to respond to the current

needs of the international logistics chain, the last revision being the one published in 2018.

The Central American region and in particular Guatemala, has not been foreign to the implementation of this regulation. Specifically, Guatemala has taken prominence as a country, represented by its customs service, by running and being elected to the Regional Vice-Chair of the World Customs Organization for the Americas and the Caribbean, for the period 2020-2022, an achievement that is based precisely on the efforts made by the Customs Administration in the implementation of the WCO SAFE Framework of Standards.

All these actions have made Guatemala a reference, not only in the region, but also at a global level, in the implementation of measures aligned with the Trade Facilitation Agreement of the World Trade Organization (WTO), pioneering the adoption of cutting-edge technologies and procedures in our region. The success of these measures can be attributed to efforts to achieve the implementation of Pillar 2 of the SAFE Framework, the affiliation of customs with the private sector.

It has been the interest of the Guatemalan private sector, working hand in hand with the Customs Agency of the Superintendence of Tax Administration (SAT - Spanish initials for Superintendencia de Administración Tributaria), to find points of agreement, which have as their sole objective, to achieve the economic development of the country and it has been through these efforts that we have seen important progress, such as the implementation of the feature Authorized Economic Operator (AEO), and the first regional Mutual Recognition Agreement (MRA), the National Study of Shipping Times, the implementation of the electronic seal, the Inter-Agency Control Post for the Combat of Customs Contraband, the establishment of public-private alliances, among others, all within the Program for the Integral Modernization of Customs (MIAD, Spanish initials for the program).

Today more than ever, we believe that the recovery from the economic crisis affecting the country and the region will be based on optimizing each of the costs involved in the production of goods and providing services, which depends to a large extent on the joint efforts by customs and the private sector. It is therefore essential to strengthen this alliance and seek the routes that lead us to become leaders in the region, for the benefit of the entire Guatemalan and Central American population.





Estimación de costos de una importación



Por Antonio Posadas | BDO Auditores & Consultores, S. A.

Es de suma importancia que los costos del inventario estén al día. Sin embargo, cuando se trata de una importación de productos para la venta, los costos de esta no siempre se encuentran registrados en la contabilidad de manera oportuna; y, por lo tanto, se hace complicado para la administración determinar el costo de ventas y la utilidad bruta por producto.

Esto se debe a que la contabilidad no tiene la documentación necesaria a tiempo. Para evitar este tipo de deficiencia en la información para la toma de decisiones, lo mejor que se puede hacer es crear una provisión de la importación. Para esto, lo recomendable sería hacer un prorrateo de la importación a base de una premisa, la cual parte de los costos ya conocidos, como lo son, la factura del proveedor, los costos de seguro y flete (marítimo o aéreo); además, hay que sumarle todos aquellos gastos de nacionalización, por ejemplo: Derechos Arancelarios a la Importación (DAI), inspección, flete interno, gasto de agente aduanal, etc. También, se puede incluir una estimación de penalidad que cobran las navieras, derivado los días que está en espera, tanto para ser desembarcado el producto o en patio en el destino final previo a la descarga.

Esta estimación puede ser ajustada posteriormente al tener la documentación final completa, lo que generalmente ocurre varios días después del cierre contable. Para ello la contabilidad permite los ajustes contables al inventario y al costo de ventas.

Algunas empresas también optan por utilizar el método de costeo estándar, que es más o menos similar en la mecánica, ajustando el costo de ventas al momento de conocer los costos reales incurridos en dicha importación.

¡Con un costo de importación oportuno puedes tomar mejores decisiones!

#MartesTonificado
 Por: *Tono Posadas*



Estimating the costs of an import



By Antonio Posadas | BDO Auditores & Consultores, S. A.



It is of the utmost importance that inventory costs are current. Nevertheless, when it is about an import of products for sale, the costs of the sale are not always recorded in the accounting books in a timely manner; and therefore, it becomes complicated for management to determine the cost of sales and gross profit per product.

This is because accounting does not have the necessary documentation on time. To avoid this type of information deficiency for decision making, the best thing to do is to create a provision for the import. For this, it would be advisable to make an apportionment of the import on the basis of a premise that draws from some of the costs already known, such as the supplier's invoice, insurance and freight (sea or air) costs. In addition, it is necessary to add all the clearance costs, for example: import customs duties (DAI in Spanish), inspection, internal freight, customs agent expenditures, etc. Also, an estimate of the penalty charged by shipping companies for the time the cargo is on hold, either to disembark the product or in the yard at the final destination prior to download, can also be considered.

This estimate can be adjusted later when the final documentation is complete, which usually occurs several days after the accounting closing. To do this, accounting allows adjustments to inventory and cost of sales.

Some companies also choose to use the standard costing method, which works more or less in a similar way, adjusting the cost of sales when the actual costs of the import are known.

Having a timely import cost enables you to make better decisions!

#MartesTonificado
Por: *Tono Posadas*

Bienvenidos a nuestra membresía

Welcome to our membership



ZOLIC



David de Jesús Duarte Alas
Bufete de Abogados



Tejidos Pralin



Sourcing Corp



SERPROIM



BMI Compañía de Seguros



MAQCA



ASFRASA

Lizz Leony

INNFARMA

Leadership Circle 2020





El gobierno corporativo a distancia: una guía para llevar a cabo sus reuniones corporativas por medios virtuales

Lexincorp
CENTRAL AMERICAN LAW FIRM

Por Julio Aparicio | Socio, Lexincorp Central American Law Firm

Como consecuencia de las disposiciones de distanciamiento social adoptadas por el gobierno de Guatemala para disminuir la curva de contagios del Covid-19, las libertades de locomoción y de reunión están restringidas. Esto afecta directamente a las asambleas, juntas o sesiones administrativas de las sociedades mercantiles. La solución en estos tiempos es sencilla: llevarlas a cabo por medios electrónicos. Sin embargo, la legislación guatemalteca sólo admite esto en los casos en los que esté permitido en la escritura constitutiva de la entidad. El Registro Mercantil se ha pronunciado al respecto emitiendo una disposición que permite únicamente la convocatoria de asambleas, juntas o sesiones administrativas a aquellas sociedades que contemplan el medio electrónico como herramienta de asamblea, junta o sesión.

1. ¿En qué lugar de la escritura puedo buscar esta disposición?

Las escrituras constitutivas de las sociedades están generalmente divididas por secciones y cada cláusula usualmente tiene un título que hace más sencillo identificar a qué se refiere. Para constatar si su compañía contempla la posibilidad de las reuniones corporativas a distancia, es necesario que lea los apartados relacionados con "Asambleas de Accionistas", "Juntas Directivas" y otras similares.

2. ¿Qué sucede con aquellas sociedades que no contemplan esta posibilidad?

Si su escritura constitutiva no contempla esta posibilidad, es necesario realizar una modificación a la escritura constitutiva para incluirla.

Esto lleva a una disyuntiva, pues, de acuerdo a las disposiciones gubernamentales y registrales, estas sociedades no pueden solicitar convocatorias ni convocar a reuniones mientras dure el estado de calamidad ya que estarían contraviniendo las Disposiciones Gubernativas Presidenciales En Caso De Calamidad Pública y Órdenes para el Estricto Cumplimiento.

3. Asambleas y juntas totalitarias ¿una posible solución?

La posibilidad de realizar una asamblea o junta totalitaria está contemplada en nuestro Código de Comercio, la condición de ello es que concurren todos los accionistas o socios, no

exista oposición a la celebración y la agenda sea aprobada por unanimidad.

Si una sociedad permite que un accionista o socio sea representado por carta poder y todos acuerdan delegar en una persona el poder para llevarla a cabo, será posible realizar la asamblea o junta totalitaria. Para ello, es necesario que cada accionista o socio otorgue una carta poder identificando a la persona que lo representará, manifieste que no se opone a la celebración, apruebe la agenda, la fecha y hora en que se realizará la misma. De esta forma se evitará dejar a la entidad sin posibilidad de toma de decisiones.

4. Aspectos a tomar en cuenta en caso de poder celebrar la asamblea o junta en medios electrónicos

La asamblea, junta o sesión administrativa por medio electrónico deberá realizarse según la forma que indique la escritura constitutiva de la sociedad, de esta forma se asegura la autenticidad de la comunicación, la participación y la toma de decisiones. Es importante tomar en cuenta que, de acuerdo al artículo 15 del Código de Comercio, se considerará que el acto ocurrió en el domicilio social de la entidad. Asimismo, se deberá cumplir con los requisitos formales que toda asamblea debe contener.



Corporate governance from a distance: a guide to hold your corporate meetings by virtual means

By Julio Aparicio | Partner, Lexincorp Central American Law Firm

As a result of the social distancing provisions adopted by Guatemala's government to reduce the Covid-19 contagion curve, the freedom of travel and gathering are restricted. This directly affects the assemblies, administrative meetings or sessions of commercial companies. The solution in these times is simple: to carry them out by electronic means. However, Guatemalan law only accepts this in cases where it is permitted in the articles of association of the company. The Mercantile Registry has spoken out in this regard issuing a provision that allows only the convening of assemblies, administrative meetings or sessions to those companies that consider the electronic medium as a tool for assemblies, meetings or sessions.

1. Where in the articles of association can I look for this provision?

The articles of association of companies are usually divided into sections and each clause usually has a title that makes it easier to identify what it refers to. To find out if your company considers the possibility of remote corporate meetings, you need to read the sections related to "Assembly of Stockholders", "Board of Directors" and other similar ones.

2. What happens to companies that do not consider this possibility?

If your articles of association do not consider this possibility, it is necessary to make an amendment to the articles to include it.

This leads to a conundrum, because, according to the governmental and registry provisions, these companies cannot convene meetings for the duration of the state of calamity as they would be in contravention of the Presidential Provisions In Case Of Public Calamity and Orders for Strict Compliance.

3. General assemblies, a possible solution?

The possibility of holding a general assembly is covered by our Commercial Code and it requires that all shareholders or partners attend, there is no opposition to holding it, and the agenda is unanimously approved.

If a company allows a shareholder or partner to be represented by a proxy and everyone agrees to delegate the authority to carry it out to one person, it will be possible to hold the general assembly. To do this, it is necessary for each shareholder or partner to grant a proxy letter to identify the person who will represent them, state that they do not oppose holding the meeting, approve the agenda and the date and time when the same will be made. This would avoid leaving the company without the possibility of making decisions.

4. Aspects to be taken into account in case of being able to hold the assembly or meeting through electronic means.

The assembly, board or administrative meeting or session by electronic means must be held in the way indicated within the articles of association of the company. In this way the authenticity of communication, participation and decision-making are ensured. It is important to note that, in accordance with Article 15 of the Commercial Code, the act shall be deemed to have occurred at the company's registered office. In addition, the formal requirements that any assembly must contain must be met.



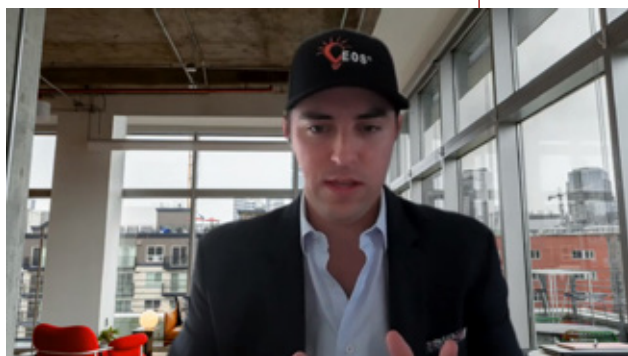
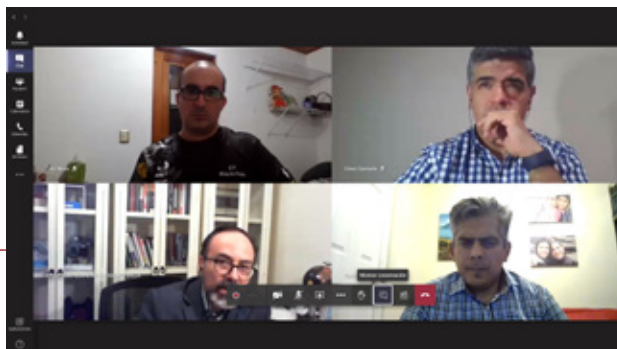


Noticias y eventos en línea de AmCham Guatemala

AmCham Guatemala online news and events

Ciberseguridad y Blockchain

Cybersecurity and Blockchain

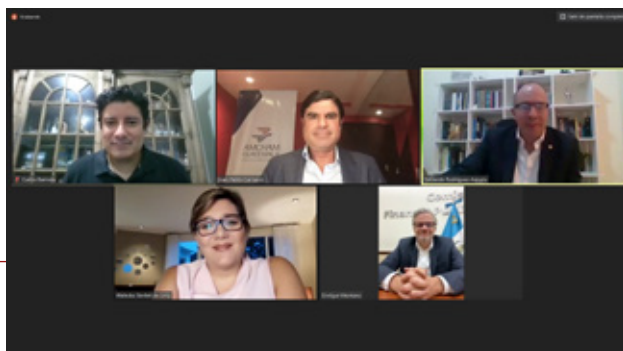


Retome el control de su negocio Sistema Operativo Empresarial EOS®

Take back control of your business
EOS® Business Operating System

Recuperación económica de Guatemala

Guatemala economic recovery



Surfeando las olas

El reto de los líderes y equipos en las organizaciones para la reactivación.

Surfing the waves

The challenge of leaders and teams in organizations for reactivation.

AGENDA AGOSTO

AUGUST AGENDA



11

**Estrategia organizacional
SYSO para reapertura**

10:00 a.m.

12

**Plan de rescate del sector
turístico**

10:00 a.m.

18

**Sistema disciplinario laboral
enfocado a SYSO:
antes y después del covid-19**

10:00 a.m.

19

**Cata: Fortalecimiento de
la cadena de suministros
en la región durante y
después del COVID-19**

18:00 horas

20

**Mentalidad 2.0: La ruta de la
resiliencia**

09:0 a.m.

25

Ley Magnitsky

Save the Date

26

ASCABI

**Reactivación Económica y
Oportunidades de Negocios.**

16:00 horas

27

**¿Quién ayuda al ayudador?
Gerentes frente a un equipo
de trabajo**

10:00 a.m.

Trabajo remoto seguro: el primer paso de la transformación digital



Ing. Elvis de León | Especialista Soluciones Cisco, Productive Business Solutions (Guatemala), S.A

Facilitar la continuidad del trabajo remoto, garantizar la continuidad de la operación, reforzar la transformación digital en un entorno seguro desde cualquier dispositivo, desde cualquier lugar, son retos que afrontan las compañías hoy más que nunca. Es aquí donde cobran valor las herramientas tecnológicas, que nos permiten seguir operando a través de la modalidad de teletrabajo. Toda organización posee características distintas, por ende, la solución seleccionada se debe adecuar a procesos específicos, gente y tecnología. Desde PBS recomendamos tomar en consideración los siguientes 3 factores para una adecuada adopción del teletrabajo:

Conectividad simplificada: Los elementos propios de conectividad y su gestión deben ser simples de manera que sea escalable y permita una gestión sostenible, con sentido económico; asegurando al mismo tiempo, la continuidad del negocio y la confiabilidad de los sistemas.

Enfoque en la experiencia colaborativa: Herramientas adecuadas para crear las experiencias de colaboración, es decir, de trabajo en equipo. Esto es fundamental cuando el teletrabajador debe interactuar con clientes, proveedores, compañeros, etc.

Seguridad integral: Extender las políticas de seguridad de la empresa hasta el dispositivo final y que sean adoptadas por los trabajadores remotos para seguridad propia y de la compañía.

Sabemos que la crisis mundial derivada de la pandemia pasará en algún momento, pero ignoramos los nuevos retos que la sociedad afronte en el futuro. Una crisis social, una nueva pandemia, catástrofes naturales podrían volver a interrumpir el funcionamiento normal de cualquier operación, es por eso por lo que debemos tomar conciencia sobre la importancia de la continuidad operativa de las empresas en estos tiempos de crisis y asesorarnos para la correcta implementación del teletrabajo en la nueva normalidad que recién iniciamos.

Beneficios para el colaborador:

- Calidad de Vida: Posibilidad de compartir más tiempo en familia y en proyectos personales.



- Flexibilidad: Ambiente flexible para administrar mejor su tiempo y agenda.
- Inclusión: Apertura de oportunidades laborales a personas que se les dificulta desplazarse por una condición física especial, u de otra índole; o bien, padres de familia que deben brindar atención al cuidado de hijos o familiares mayores en casa.

Beneficios para el empleador:

- Atracción y retención de talento ya que es una modalidad de gran interés para los colaboradores.
- Agilidad del negocio y sus operaciones al poder cumplir con todos los objetivos laborales a través de herramientas de trabajo que permiten movilidad y seguridad de datos.
- Mejora en la productividad al maximizar el tiempo de cada persona.
- Ahorro de costos y uso más adecuado de las plantas físicas.

Safe remote work: the first step in the digital transformation

Eng. Elvis de Leon | Cisco Solutions Specialist, Productive Business Solutions (Guatemala), S.A



Facilitating the continuity of remote work, ensuring continuity of operation, strengthening digital transformation in a secure environment from any device, from anywhere, are challenges that companies are facing today more than ever. This is where technological tools take on value, when they allow us to continue operating through teleworking. Every organization is different, thus the selected solution must be adapted to specific processes, people and technology. Here at PBS we recommend taking into consideration the following 3 factors for a proper implementation of teleworking:

Simplified connectivity: The elements of connectivity and their administration must be simple in a way that is scalable and allows sustainable management, with economic sense, ensuring all the while the continuity of the business and the reliability of the systems.

Focus on collaborative experience:

Appropriate tools to create collaboration experiences, i.e. teamwork. This is essential when the teleworker must interact with customers, suppliers, colleagues, etc.

Integral security: Extend the company's security policies to the end device and make sure they are implemented by remote workers for their own and the company's security.

We know that the global crisis stemming from the pandemic will pass in time, but we ignore the new challenges society faces in the future. A social crisis, a new pandemic, natural disasters, any of that could again disrupt the normal functioning of any operation, which is why we must be aware of the importance of the operational continuity of companies in these times of crisis and seek advice for the correct implementation of teleworking in the new normal that we have just embarked on.

Benefits for the employee:

- Quality of life: The possibility of sharing more time with the family and spend it on personal projects
- Flexibility: Flexible environment to better manage their time and agenda
- Inclusion: Opening of working opportunities for people who find it hard to move around due to a special physical condition or any other kind, or parents who must look after children or the elderly at home

Benefits for the employer:

- Attracting and retaining talent, since this is a very interesting modality for employees
- Agility of the business and its operations by reaching all labor objectives through work tools which allow data mobility and security
- Increase in productivity by maximizing time for every person
- Costs saving and more adequate use of physical plants



Claves para motivar a distancia durante la crisis



Por Enrique Aguirre, Director General de 3M para Centroamérica y El Caribe

La crisis mundial causada por el brote de COVID-19 ha generado repercusiones en cada uno de los ámbitos de la población. Esto incluye los aspectos sociales, económicos, políticos y de salud, y por tal motivo, y como líder regional de una empresa que tiene como máxima prioridad la salud y bienestar de sus colaboradores, me gustaría abordar un tema clave dada la coyuntura por la que estamos atravesando: la motivación.

El trabajar desde casa se convirtió ya en una realidad extendida, que se vio acelerada a raíz de las diferentes medidas adoptadas por gobiernos y empresas para controlar y mitigar esta emergencia sanitaria. Ante esta nueva modalidad, uno de los mayores retos ha sido poder brindar motivación, cercanía y aliento -desde la distancia- a los colaboradores que se enfrentan a un nuevo panorama, que, en muchas ocasiones, puede generar estrés, ansiedad e incertidumbre.

En este sentido, a continuación, les comparto ciertas acciones que nos ayudan a motivar a nuestros equipos de trabajo durante esta emergencia sanitaria:

- **La tecnología es un aliado imprescindible:** a pesar de que por el momento los equipos de trabajo no pueden reunirse de manera física, existen diferentes plataformas tecnológicas de videoconferencia que nos ofrecen la posibilidad de estar presentes de una manera más cercana con nuestros equipos. Estas herramientas de trabajo también podrán servirnos para realizar reuniones informales que nos permitan desconectarnos del ambiente laboral para conocer más sobre los aspectos personales de nuestros colaboradores y con ello conocer sus necesidades y preocupaciones.
- **La importancia del bienestar:** recientemente la Organización Mundial de las Naciones Unidas (ONU) anunció un aumento masivo de enfermedades mentales a causa del brote de COVID-19. Por esta razón, y para luchar contra estos trastornos, las empresas debemos implementar campañas de comunicación interna que sean robustas y que brinden a sus colaboradores consejos sobre cómo mejorar la productividad en casa, rutinas de ejercicio, posturas correctas al trabajar, dietas alimenticias, espacios de meditación, webinars con expertos en salud mental, entre otros. De igual forma, será necesario que los encargados obtengan retroalimentación sobre estas sesiones para poder detectar a tiempo si son productivas y de utilidad. La mejor manera es hacerlo de forma inmediata, a través de una pequeña encuesta o solicitud directa de retroalimentación.
- **Informar de forma sincera y sucinta:** la incertidumbre es uno de los factores que más está afectando a los colaboradores. Esto debido a que ellos desean conocer acerca del impacto que está teniendo esta situación en sus compañías y en sus posiciones laborales. Es por ello, que los responsables debemos procurar informar sobre la situación de la empresa de forma rutinaria, y siempre con la mayor transparencia. Las situaciones delicadas también deben conocerse, haciéndolo de una forma sincera, con liderazgo y presentando alternativas y planes de acción para resolver las dificultades. Muchas veces compartiendo una situación se pueden recibir buenas ideas, no podemos pretender que lo sabemos todo.



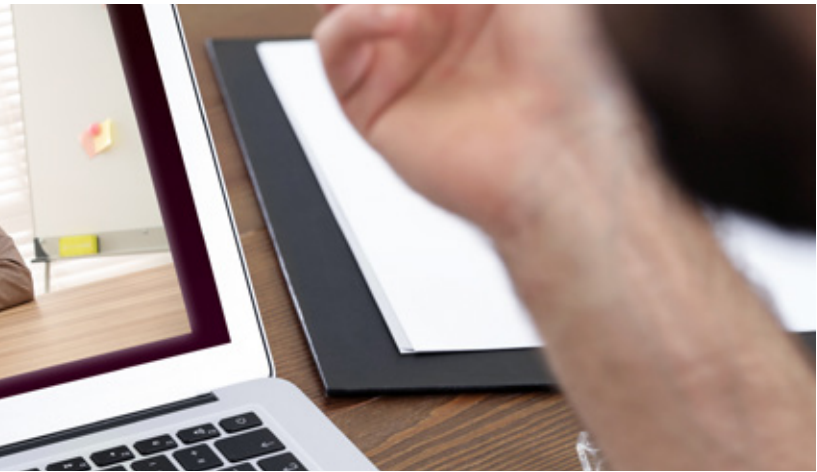
- **Cercanía, siempre:** como líder, debemos procurar siempre conocer y entender las necesidades y preocupaciones de los colaboradores. Ya sea en el plano laboral como personal, siempre es bueno saber cómo están, qué los motiva, cómo se sienten, para ser más empáticos. Una técnica que puede servir para romper el hielo es preguntarles acerca de su día a día, sobre sus gustos generales o de su familia. Sin duda, estos pequeños detalles crean engagement en el equipo y bridan humanidad en las relaciones. Igualmente existen comunidades virtuales informales donde se genera un espacio de apertura para conocernos mejor, obviamente con mucho respeto. Estos espacios nos permiten compartir temas más personales para conocernos mejor, saber cómo nos sentimos, cómo hemos enfrentado los cambios de rutina, nuestras mascotas, gustos, hobbies, lecturas preferidas, que nos permite generar conversaciones interesantes, inclusivas, pero sobre todo que nos incrementa el sentido de pertenencia y de cercanía, dándonos además herramientas que nos ayudan a resolver situaciones y mantenernos motivados.
- **Reforzar el porqué:** en estos tiempos de crisis o fuera de la misma, es muy importante recordar constantemente a nuestros colaboradores por qué están ahí, cuál es su rol y cuáles son las expectativas que se tiene de su desempeño. Esto con la intención de que tengan en mente siempre sus objetivos alineados con la visión y misión de la empresa, lo que les brindará guía y motivación para que puedan realizar su trabajo de forma enfocada y sobresaliente.

Finalizo reiterando la importancia de tener como prioridad el bienestar de todos los colaboradores que se desempeñan en una compañía. Esta situación es inédita, y por tal motivo debemos aprender a escuchar, comunicar y ser empáticos para poder actuar con liderazgo y promover una cultura organizacional donde la prioridad sean los colaboradores. Un factor común entre los equipos de alto desempeño es el nivel de compromiso y motivación, es por ello por lo que el rol del líder es fundamental para propiciar de manera planificada todas las acciones para crear el mejor ambiente de trabajo donde las capacidades individuales y grupales logren exponencial su máximo potencial.

Keys to motivate from a distance during the crisis



By Enrique Aguirre, General Director of 3M Central America and the Caribbean



The global crisis caused by the COVID-19 outbreak has had impacts on each of the areas of the population. This includes the social, economic, political and health aspects, which is why, as the regional leader of a company that has as its highest priority the health and well-being of its employees, I would like to address a key issue given the situation we are now going through: motivation.

Working from home has already become a widespread reality, which was accelerated as a result of the various measures taken by governments and businesses to control and mitigate this health emergency. Faced with this new modality, one of the greatest challenges has been to be able to provide motivation, closeness and encouragement - from a distance to employees facing a new environment, which can often generate stress, anxiety and uncertainty.

In this respect, I then share with you certain measures that help us to motivate our teams during this health emergency:

- **Technology is an essential ally:** In spite of the fact that work teams cannot meet physically at the moment, there are different videoconferencing technology platforms that offer us the possibility to be present more closely with our teams. These work tools can also help us to hold informal meetings that allow us to disconnect ourselves from the work environment to learn more about the personal aspects of our employees and thereby learn about their needs and concerns.
- **The importance of well-being:** The United Nations World Organization (UN) recently disclosed a massive increase in mental illnesses caused by the COVID-19 outbreak. This is why, and to combat these disorders, companies must implement solid internal communication campaigns that provide their collaborators with advice on how to improve productivity at home, exercise routines, correct work postures, nutritional diets, meditation spaces, webinars with mental health experts, among others.

Likewise, it will be necessary for the people in charge to get feedback on these sessions in order to ascertain in time whether they are productive and useful. The best way is to do it immediately, through a short survey or direct request for feedback.

- **Inform honestly and succinctly:** Uncertainty is one of the factors that is affecting employees the most. This is because they want to know about the impact this situation is having on their companies and their jobs. This is why we in charge must seek to inform on the situation of the company on a routine basis and always with the utmost transparency. Sensitive issues should also be made known, doing so in a sincere way, with leadership and presenting alternatives and action plans to solve the difficulties. Many times sharing about a situation can bring forward good ideas, we can't pretend to know everything.
- **Closeness, always:** As leaders, we must always seek to learn and understand the needs and concerns of employees. Whether at work or personal levels, it's always good to know how they are, what motivates them, how they feel, to be more empathetic. One technique that can help break the ice is to ask them about their day-to-day life, their general tastes, or their families. Undoubtedly, these small details foster team engagement and provide humanity to relationships. Likewise, there are informal virtual communities where an opening space is generated to get to learn about each other better, obviously with a lot of respect. These spaces allow us to share more personal topics to get to know each other better, to learn about how we feel, how we have faced changes in routines, our pets, tastes, hobbies, reading choices, they allow us to generate interesting, inclusive conversations, but above all, increase our sense of belonging and closeness, also giving us tools that help us solve situations and keep us motivated.
- **Strengthen the reasons:** Either in normal times or during a crisis, it is very important to constantly remind our employees why they are there, what their role is and what the expectations of their performance are. This with the intention that they always have in mind their goals aligned with the vision and mission of the company, which will give them guidance and motivation so that they can carry out their work in a focused and outstanding way.

I conclude by reiterating the importance of having as a priority the well-being of all employees who work in a company. This situation is unprecedented, so we must learn to listen, communicate and be empathetic to be able to act with leadership and promote an organizational culture where the priority is the employees. A common factor among high-performing teams is the level of commitment and motivation, which is why the role of the leader is essential to promote in a planned way all the measures to create the best working environment where individual and group capacities achieve exponential maximum potential.





AMCHAM
GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

Membresías

Nuevos Socios

Somos su consejero de negocios

Más información: ventas@amchamguatemala.com



Manejo de las jornadas de trabajo en las empresas de logística y aduanas

Estuardo Paganini | Deloitte

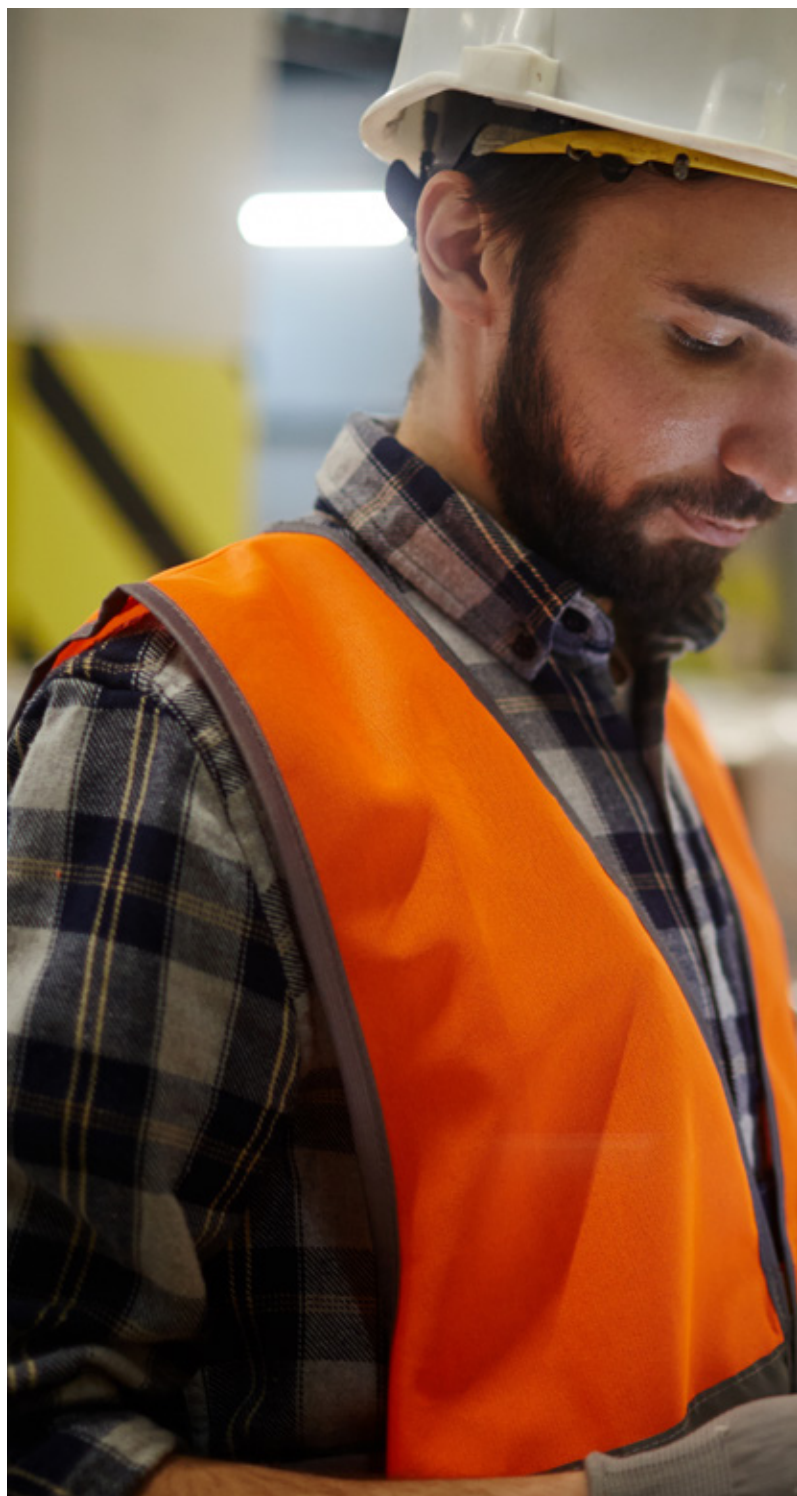
Deloitte.
Legal

Un aspecto fundamental en todas las empresas son las jornadas de trabajo, principalmente en aquellas que por su propia naturaleza, requieren una operación continua, como lo pueden ser las empresas que desarrollan actividades de logística y servicios aduaneros. De forma general, el código de trabajo establece 3 tipos de jornadas: a) Diurna; b) Nocturna; y c) Mixta. La jornada diurna es aquella que comprende el trabajo ejecutado de seis horas a dieciocho horas de un día, con un límite de 8 horas diarias y 44 horas a la semana, la jornada nocturna es aquella que comprende el trabajo ejecutado de dieciocho horas a seis horas del día siguiente, con un límite de 6 horas diarias y 36 horas a la semana, y por último, la jornada mixta es aquella que comprende el trabajo ejecutado en un tiempo que comprende parte de la jornada diurna y nocturna, con un límite de 7 horas diarias y 42 horas a la semana.

Es importante mencionar que ciertos puestos de trabajo pueden no estar sujetos a los límites de la jornada de trabajo, lo cual se regula en el Código de Trabajo y en el Acuerdo Gubernativo Número 346, que determina los trabajos no sujetos a las limitaciones de la jornada de trabajo. Por lo anterior, es importante confirmar que las actividades de sus colaboradores están en línea con las disposiciones antes indicadas y alineadas a los Contratos Individuales de Trabajo, políticas o disposiciones internas de la empresa y al Reglamento Interior de Trabajo, entre otros.

Nuestra legislación laboral establece que ningún empleado puede ser obligado a trabajar más de doce horas diarias, salvo casos de excepción calificados que se determinen en el reglamento respectivo, lo cual atenderá a la naturaleza de las actividades que desarrolla la empresa, en cuyo supuesto procederá reconocerse el pago de las horas que se trabajen con exceso al límite de doce horas diarias, sobre todo considerando si se deben ejecutar labores en días de asueto o de descanso semanal.

Para el caso de las empresas de logística y servicios aduaneros, que por la naturaleza de sus servicios requieren atender a sus clientes o proveedores las veinticuatro horas del día los trescientos sesenta y cinco días del año, deberá contar con la autorización correspondiente, en caso contrario deberá hacer la gestión ante las autoridades de trabajo y diseñar condiciones laborales que estén en línea con la legislación laboral vigente.



Handling working hours in logistics and customs companies

By Estuardo Paganini | Deloitte



An essential aspect of all companies is working hours, mainly in those that by their very nature require a continuous operation, such as logistics and customs services. In general, the labor code establishes 3 types of working hours: a) Daytime b) Nighttime and c) Mixed. The daytime working hours comprise the work carried out from 6 am to 6 pm, with a limit of 8 hours per day and 44 hours a week. The nighttime working hours comprise the work done from 6 pm to 6 am the next day, with a limit of 6 hours a day and 36 hours a week. Finally, the mixed working hours comprise the work carried out in a period of time that includes part of the daytime and nighttime working hours, with a limit of 7 hours per day and 42 hours a week.

It is important to mention that certain jobs may not be subject to the limits of working hours, which is regulated in the Labor Code and in Government Agreement No. 346, which determines jobs not subject to the limitations of working hours. Therefore, it is important to confirm that the activities of your employees are in line with the provisions indicated above and aligned to the Individual Labor Contracts, internal policies or provisions of the company and the Internal Labor Regulations, among others.

Our labor legislation states that no employee may be required to work more than twelve hours a day, except for qualified exception cases that are determined in the respective regulations, which will take into account the nature of the activities carried out by the company, in which case it will proceed to recognize the payment of hours worked over the limit of twelve hours per day, especially considering whether work should be carried out on holidays or weekends.

In the case of logistics and customs services companies, which by the nature of their services require serving their customers or suppliers 24 hours a day 365 days of the year, must have the corresponding authorization. Otherwise, they must apply for such authorization to the labor authorities and design working conditions that are in line with current labor legislation.



AMCHAM GUATEMALA

AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE

AmCham Guatemala

