

“Hacer crecer las exportaciones guatemaltecas también depende de nosotros”



Guillermo Montano, posee una maestría en Administración de Empresas, con especialidad en emprendimiento de Babson College.

Actualmente es CEO de [Mobiliare LATAM, S. A.](#), vehículo de inversión en sociedades de activos inmobiliarios.

Fundador de la empresa Transactel en 1995, ahora Telus International, conocida como una de las principales proveedoras de servicios de Business Process Outsourcing (BPO) más grande de Centroamérica y la primera empresa en exportar estos servicios desde Guatemala a Estados Unidos.

DataExport tuvo la oportunidad de conversar con el Presidente de AGEXPORT, en esta entrevista le presentamos sus ejes estratégicos y alianzas para impulsar la competitividad del sector exportador.

[1. ¿Cómo ha sido su proceso de formación dentro de AGEXPORT por más de una década?](#)

Durante los 12 años que he estado formándome dentro de AGEXPORT comprendí el inmenso valor que tiene y el gran aporte que ha hecho en el desarrollo económico del país en su misión de hacer de Guatemala un país exportador, esta experiencia y haber sido fundador de un sector como el de Contact Center & BPO en Guatemala, me confirma que al final, “Hacer crecer las exportaciones guatemaltecas también depende de nosotros”

2. ¿Cuáles son sus expectativas durante su periodo como Presidente de AGEXPORT?

El Banco de Guatemala prevé un crecimiento del PIB de 4.5% y, a febrero, indicadores como el índice de confianza y el crecimiento del crédito al sector privado también mostraron números positivos.

3. ¿Cuáles son los desafíos que afronta actualmente el sector exportador?

En el corto plazo, sin duda lograr la vacunación masiva en el país es el reto más urgente de atender, ya que eso permitirá la reapertura en su totalidad de la empresa y que las MiPymes se recuperen.

4. ¿Nos puede compartir algunos ejes estratégicos relacionados a la atracción de inversión y competitividad que priorizará como Presidente?

En competitividad, las gestiones ante el Gobierno y el Congreso están enfocadas en bajar los costos de la producción para que Guatemala pueda competir a nivel global. Sin duda el tipo de cambio castiga las exportaciones, eso es un hecho reconocido especialmente cuando los países vecinos como México, Nicaragua, Costa Rica y Colombia devaluaron su moneda significativamente, pero dada la política macroeconómica en su conjunto y la abundancia de dólares en el país, no visualizamos apoyo en esa línea.

5. ¿Cuáles son las herramientas que ofrece AGEXPORT para impulsar a más emprendedores y empresas en la exportación?

Contamos con plataformas virtuales, que incorporan a más empresas y emprendedores, una de ellas es la Ruta de la Internacionalización para formar nuevos exportadores.

A la vez, ampliaremos el alcance de la Escuela de Comercio Exterior que ofrece una extensa gama de temas para la formación y práctica para nuestros empresarios.

También, nos apoyaremos en los Consejeros Comerciales del Ministerio de Relaciones Exteriores que están en las Embajadas de Guatemala en el exterior y que la política pública relacionada con una imagen país que tiene que continuar avanzando.

6. ¿Qué sectores de Agexport considera usted que necesitan acelerar sus estrategias para atraer más inversión?

Contamos con 27 sectores con estrategias para crecer aumentando sus propias inversiones o con coinversiones con otras empresas en el exterior. Los cambios del último año en la forma de hacer negocios, así como los conflictos comerciales entre China y Estados Unidos abrieron oportunidades más inmediatas que debemos de aprovechar.

Creemos firmemente en las posibilidades de Guatemala. Tenemos más de 1,300 empresas dentro de AGEXPORT que nos acompañan en el esfuerzo de *hacer de Guatemala un país exportador* estimulando la inversión nacional y extranjera que luego se traducirá en más exportaciones, pero lo más importante empleos dignos para el país.

“Revisé las grandes Metas de Metas de Agexport que han sido la guía del trabajo de la Institución, y sin duda, desde la Junta Directiva continuaremos fortaleciendo las acciones para alcanzarlas. Son seis metas retadoras” destacó Montano.

Las seis líneas de trabajo:

1. Trabajar, gestionar y proponer para lograr el incremento de las exportaciones

2. Mantener alta calidad de los servicios para que las empresas exporten más y que nuevas empiecen a hacerlo
3. Seguir fortaleciendo las plataformas electrónicas como el Connecting Best Markets, comercio electrónico y otras que hoy son la forma de hacer negocios.
4. Buscar generar alianzas estratégicas con cooperantes internacionales que tanto han apoyado el ingreso de pymes y pequeños productores a la exportación y con instituciones públicas que juegan rol clave en la competitividad del país.
5. Seguir formando el extraordinario equipo de profesionales y técnicos que son quienes hacen a AGEXPORT una institución de alto desempeño, pero además motivados y con pasión por su trabajo.
6. Gestionar ante el Estado la competitividad de las exportaciones, relacionado a la facilitación de negocios, mejorar la infraestructura, incorporar a pequeñas empresas y productores rurales a las cadenas de exportación.



Durante la Asamblea Ordinaria de Socios en modalidad virtual se realizó la elección de la nueva Junta Directiva para el período 2021-2022 • Presidente: Guillermo Montano • Vicepresidente: Gabriel Biguria • Directores: Francisco Ralda, Estuardo Castro, Devadit Barahona, Jorge Mario Del Cid, Francisco Menendez, Andreas Kuesterman, Manuel Gordo, Carlos Arias, • Directores Invitados: Eddy Martinez; Roberto Castañeda; Connie de Paiz; Lic. Javier Castillo; Luis Pedro Solares; Leticia Salazar; Alejandro Ceballos; Silvana Marsicovetere