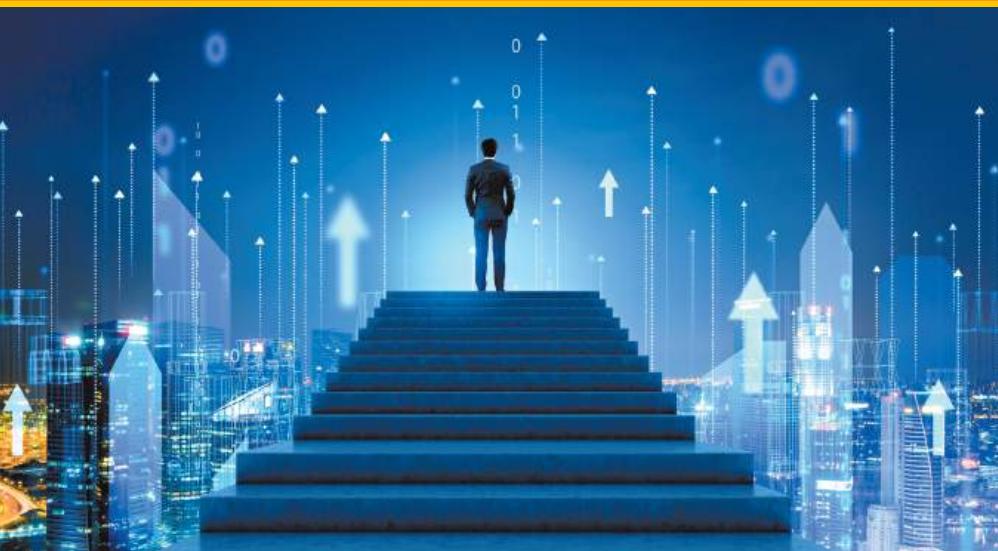




ESPECIAL

ESTRATEGIAS DE LAS FINANZAS 2025



EVOLUCIÓN DE NEGOCIOS

Las instituciones financieras no bancarias siguen desarrollándose, un caso relevante es el de **Multimoney**, que se incorporó como banco en Guatemala a mediados de año (aprobado por la Superintendencia de Bancos de Guatemala).

En Honduras, la **COFISA**, fundada por Roger Valladares hace más de tres décadas, inició el proceso para evolucionar a Bancofisa en Honduras. De momento se encuentra a la espera de la resolución de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS).

Los mercados de capitales están viendo desarrollos de nuevos negocios. Tal es el caso de **Mobiliare Latam**, un fondo regional de inversión inmobiliaria que administra activos por más de US\$1000 millones y se plantea triplicar el monto a 2030. En noviembre emitió US\$500 millones en bonos en la Bolsa de Singapur, con plazo a 2032.

El Salvador se perfila como un caso de interés en el que se intersectan tecnología y nuevos nichos de negocios, con firmas aprovechando la amigabilidad del país hacia el bitcoin y de la Ley de Emisión de Activos Digitales vigente en la plaza.

En ese marco, la **Bolsa de Valores de El Salvador** lanzó su propio Exchange de Activos Digitales (DAX); mientras que la filial de Banco Atlántida -**Leasing Atlántida**- emitió US\$20 millones en financiamiento de activos digitales para impulsar al activo sector inmobiliario.

RELEVANCIA SOSTENIBLE

Una de las tendencias de mayor relevancia

gira en torno a la sostenibilidad. La banca multilateral canaliza a través de la banca e instituciones financieras no bancarias recursos pensados para impacto múltiple: proyectos de impacto climático, eficiencia energética, desarrollo social e inclusión.

En los temas de financiamiento Sostenible y Verde, **Bancoagrícola** en El Salvador logró que más del 60 % de los desembolsos se destinaron a proyectos con criterios de sostenibilidad. **Banistmo** en Panamá, de Grupo Cibest, emitió un Bono Sostenible por US\$100 millones. En cuanto a **BAC**, destacó por la exitosa emisión de un bono sostenible por US\$110 millones en Guatemala para financiar proyectos verdes y por la segunda emisión del Bono BAC + Positivo por US\$100 millones, junto a BID Invest.

También en Guatemala, **Grupo Cayalá** marcó una jugada relevante al colocar bonos corporativos sostenibles en la Bolsa de Valores de Guatemala para financiar proyectos de optimización energética y eficiencia hídrica, con un monto de hasta US\$50 millones autorizados.

El **Banco Nacional y BN Fondos** en Costa Rica lanzaron un Bono Azul de US\$50 millones para la conservación marina y un Bono de Electromovilidad para impulsar la descarbonización del transporte.

Las multilaterales alimentan al crédito sostenible. Entre algunos de los fondeos más llamativos figuran **Banco Industrial** en Guatemala, que recibió un US\$415 millones entre la IFC (Corporación Financiera Internacional), JICA y FinDev, destinados a



CRITERIOS DE LA SELECCIÓN

1 Desempeño y relevancia en el mercado. Solidez institucional, resultados financieros de las instituciones, posiciones en los rankings sectoriales y los hechos relevantes del año.

2 Expansión y desarrollo de sus negocios. Acciones estratégicas que amplían el alcance ya sea geográfico o de líneas de negocios, fusiones y adquisiciones, consolidaciones, actividad en los mercados bursátiles e intermediación de capitales globales.

3 Innovación y transformación digital. Se priorizan a aquellos líderes y empresas con acciones que aportan un diferencial visionario en sus sectores, pioneros en nuevos negocios y en el despliegue de nuevas tecnologías con resultados medibles.

4 Impacto en el desarrollo. Considera la trascendencia de los estrategias en el desarrollo de la región, los proyectos ESG, sostenibilidad, inclusión financiera, y promoción de las inversiones que se materializan en la economía real.

5 Trayectoria profesional. Valora la longevidad, la experiencia consolidada, la participación activa en el sector financiero y el liderazgo en proyectos que reflejan sus valores personales y de la institución.

vivienda sostenible, finanzas verdes y pymes.

Banco Popular y de Desarrollo Comunal (Costa Rica): Obtuvo un fondo de US\$25 millones financiado por la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD), destinado específicamente al apoyo de mujeres emprendedoras.

En línea con su estrategia, el **BCIE** llegó al mercado bursátil costarricense con una emisión de bonos sociales por un monto de US\$141 millones a un plazo de 10 años. Así, los estrategas de las finanzas prospectan una versión que no solo combina la rentabilidad de los productos, sino que buscan generar un impacto en el desarrollo de las economías de Centroamérica.

FINANCIEROS Y EMPRESARIOS



Alexandra Márquez-Massino

Cargo: Gerente General de Coope Ande
País: Costa Rica
Experiencia: Ha consolidado una carrera de 30 años en Coope Ande, institución que lidera desde hace 26 años. La cooperativa pasó de un modelo de atención enfocado en el sector educativo hacia uno más amplio hacia el público y privado. En su gestión también incrementa la participación femenina.

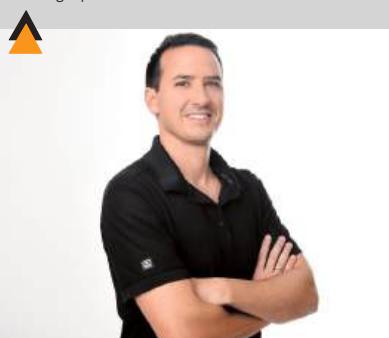
Agustín Torres McDonough

Cargo: Gerente General y Fundador de Sompopo
País: Honduras
Experiencia: Sompopo no solo opera como un supermercado virtual, también lo hace como una plataforma de servicios de entrega a domicilio que amplía sus servicios a las finanzas. Con Sompopo Cash, la aplicación ofrece un "cajero automático a domicilio". Los usuarios pueden solicitar dinero en efectivo billetes y un repartidor de Sompopo lo en efectivo al domicilio.



Amadeo Quirós Martén

Cargo: Fundador y Presidente de Caricaco Ventures
País: Costa Rica
Experiencia: Caricaco Ventures se está convirtiendo en uno de los protagonistas para la atracción de venture capital a Centroamérica. Plantea que la región supere los US\$100 millones en inversión de capital de riesgo por trimestre con miras a 2030.



Aroldo Betancourth

Cargo: CFO de Grupo Cayalá
País: Guatemala
Experiencia: Desde su conducción financiera, Grupo Cayalá marcó un hito en 2025 al colocar bonos corporativos sostenibles, con un total autorizado de hasta US\$50 millones, en la Bolsa de Valores de Guatemala. Este vehículo estratégico le permitirá financiar proyectos de optimización energética, preservación de áreas verdes y eficiencia hídrica en Ciudad Cayalá, alineándola con los principios de inversión responsable.



Ana Cristina Arango y Alexander Pinilla

Cargo: VP de Empresas y Gobierno I VP Finanzas Bancoagrícola
País: El Salvador
Experiencia: Ana Cristina Arango y Alexander Pinilla ocupan posiciones clave en la alta dirección de Bancoagrícola. Su gestión ha estado marcada por un fuerte impulso hacia el financiamiento sostenible. En el último año, más del 60 % de los desembolsos totales del banco –que ascendieron a unos US\$1.250 millones– se destinaron específicamente a proyectos con criterios de sostenibilidad. Esta cifra representa un crecimiento del 5.6 % en la inversión dirigida a iniciativas que generan un impacto ambiental y social positivo en El Salvador.



Andrés Farrugia G.

Cargo: Gerente General de Caja de Ahorros
País: Panamá
Experiencia: Bajo su gestión, la Caja impulsa un proceso de transformación digital, como la integración con pagos electrónicos, digitalización de subsidios del gobierno a sus ciudadanos y asistentes virtuales con Inteligencia Artificial. Por ejemplo, la Caja de Ahorros suscribió una alianza con Mastercard para canalizar los subsidios estatales a más de 500.000 estudiantes panameños, quienes recibirán sus becas mediante una tarjeta prepago.

Arturo Giacomin Zúñiga

Cargo: Presidente Ejecutivo de Davivienda Costa Rica
País: Costa Rica
Experiencia: El líder regional de Davivienda fue un actor clave para materializar este año un acuerdo en la transferencia de las operaciones bancarias de Scotiabank en Costa Rica, Panamá y Colombia. Además, en Costa Rica, Davivienda recibió la autorización para inscribir el Programa K de Emisiones de Bonos Estandarizados con un monto global de US\$300 millones en la Bolsa Nacional de Valores costarricense.





ESPECIAL

ESTRATEGIAS DE LAS FINANZAS 2025

FINANCIEROS Y EMPRESARIOS



Camilo Atala

Cargo: Presidente de la Junta Directiva y Presidente Ejecutivo de Grupo Financiero Ficohsa
País: Honduras.

Experiencia: Camilo Atala comanda al principal grupo financiero de Honduras, con Banco Ficohsa como insignia, con activos cercanos a los US\$8.3200 millones a finales de 2024. Las operaciones del holding abarcan Honduras, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Panamá y Estados Unidos con una red de servicios relativos a banca, seguros, pensiones y remesas.



Carlos Melegatti Sarlo

Cargo: Director de la División de Sistemas de Pago del Banco Central de Costa Rica (BCCR)
País: Costa Rica

Experiencia: Melegatti Sarlo se encarga de desarrollar y administrar la plataforma tecnológica SINPE y SINPE Móvil. Destaca como impulsor de la bancarización, pues ha participado en la evolución del sistema de pagos costarricense, desde la automatización de la cámara de cheques hasta la implementación de transacciones en tiempo real.

Guido J. Martinelli

Cargo: Presidente Ejecutivo de Corporación Finanzas del País (Panacredit)

País: Panamá

Experiencia: Lidera Panacredit, consolidándola como la financiera más relevante de Panamá, con una estrategia de crecimiento sólido apoyado en tecnología. Entre sus hitos 2025, fortaleció su cartera de préstamos, especialmente en banca de consumo y consolidó. Además, consolidamos la integración operativa de la filial en El Salvador



Felipe Bosch

Cargo: Presidente Chairman de CMI Capital.

País: Guatemala.

Experiencia: Bosch dirige CMI Capital desde septiembre de 2024. Su administración plantea posicionar a la empresa en un nuevo rubro, como un Active Asset Management, llevándola a colocar emisiones. Se trata de una nueva etapa para Corporación Multi Inversiones, que potenciaría la confianza que se ha granjeado entre los inversores.

Francisco Gutiérrez Enrile

Cargo: Jefe de Transformación de Seguros G&T.

País: Guatemala.

Experiencia: Seguros G&T se ubica como segunda aseguradora por primas en Guatemala. Como parte de su proceso de transformación digital ha desplegado la aplicación YAP.GT, que permite cotizar, contratar y pagar seguros en línea, mediante productos novedosos en el mercado como Seguro por Kilómetro.



Guillermo Bueso Anduray

Cargo: Presidente de Inversiones Atlántida.
País: Honduras.

Experiencia: Trascendió en medios españoles que el grupo hondureño llegó a un acuerdo para tomar el control accionario de EBN Banco, entidad en donde ya posee el 9,9 % de participación desde 2021. En 2024, Iberoatlántida, parte de Invatlán, recibió la autorización de la CNMV de España para la compra del 45% de EBN Capital.

Eduardo Montenegro

Cargo: Presidente de SISA.

País: El Salvador.

Experiencia: En octubre de 2025, SISA Seguros comenzó a operar en Guatemala con su propia marca, tras comprar a la Aseguradora Confío. La compañía aseguradora lideró el mercado salvadoreño con US\$200 millones en primas en 2024 y 1,4 millón de asegurados solo en ese país.



Guillermo Montano

Cargo: Fundador y CEO de Mobiliare Latam.
País: Guatemala.

Experiencia: Mobiliare opera como un fondo regional privado de inversión inmobiliaria, mediante el cual canaliza capital hacia activos productivos. En noviembre emitió bonos por un monto de US\$500 millones, con una tasa del 6,75 % y vencimiento en 2032, listados en la Bolsa de Singapur. La firma administra activos por más de US\$1.000 millones y se plantea triplicar esta cifra a 2030.

FINANCIEROS Y EMPRESARIOS



Julio César Trejos Delgado

Cargo: Gerente General de Banco de Costa Rica.

País: Costa Rica.

Experiencia: Tiene más de 40 años de experiencia en el sector. Desde febrero dirigió como gerente general interino del BCR y fue ratificado en septiembre de manera oficial en el cargo. Su gestión ha girado en un objetivo clave: renovar la competitividad del banco estatal en un contexto marcado por el interés de venta del Ejecutivo. Logró este cometido mediante mejoras sostenidas en rentabilidad y eficiencia. Paralelamente, fue el artífice de un alto nivel de digitalización de los trámites de créditos personales y pymes a través del programa BCR Directo.

Manuel Venancio Bueso

Cargo: Presidente de la Junta Directiva de Banco de Occidente.

País: Honduras.

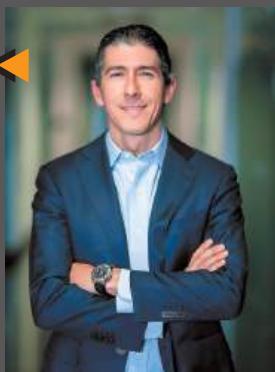
Experiencia: Tras el fallecimiento de Don Jorge Bueso Arias, su padre, Manuel Venancio Bueso asumió la Presidencia de la Junta Directiva. Como parte del relevo generacional de la familia fundadora mantiene la filosofía de la institución. Bueso también ejerce como Presidente de la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA) para el periodo 2025-2026, institución en la que ha tenido una participación muy activa.

Mario Andrés Naranjo

Cargo: Country Manager de Pan American Life Costa Rica.

País: Costa Rica.

Experiencia: Representa la operación en Costa Rica que celebra expansión sostenida con liderazgo en seguros de vida y salud corporativos. En 2024 las primas totales superaron los US\$182 millones con un incremento dolarizado del 18 % y sus activos superaron los US\$95 millones.



José Óscar Ortega

Cargo: CEO de MAPFRE Panamá y CEO de la subregión América Central.

País: Panamá.

Experiencia: De nacionalidad española, Ortega desempeña un papel clave en la estructura regional de MAPFRE, pues dirige la operación en Panamá y a Centroamérica. MAPFRE Panamá se ubica en el top 5 de las compañías de seguros a escala regional, con más de US\$260 millones en primas a 2024. La digitalización de los seguros se vuelve clave en su gestión con miras al crecimiento del negocio.



María del Rosario Selman-Housein

Cargo: Presidenta Ejecutiva de Banpaís.

País: Honduras.

Experiencia: Su larga trayectoria dirigiendo la institución la coloca en una posición sólida de liderazgo de las mujeres en la banca. En febrero, Banpaís y la Agencia de Cooperación Internacional de Japón (JICA) firmaron un préstamo por US\$50 millones para impulsar el desarrollo de las pymes en Honduras, especialmente en equidad de género e inclusión. El banco maneja activos por unos US\$5.200 millones.

Laura Alfaro

Cargo: Economista Jefe y Consejera Económica del Banco Interamericano de Desarrollo.

País: Costa Rica.

Experiencia: Asumió en junio de 2025 como Economista Jefe y Consejera Económica del BID, aportando su experiencia como académica de la Escuela de Negocios de Harvard y exministra de Planificación de Costa Rica. Tiene un papel clave en la visión estratégica del banco para enfrentar los desafíos de productividad y crecimiento en América Latina. Su gestión este año ha sido clave para redefinir el rol del BID en la promoción del nearshoring y en la movilización de capital privado hacia proyectos de impacto social y climático en la región.



Mario Vásquez Castillo

Cargo: Director General Corporativo del Grupo Financiero Bolsa Nacional de Valores.

País: Costa Rica.

Experiencia: Llegó al cargo en mayo de 2025, respaldado por 25 años de experiencia en el sector financiero regional, ocupando posiciones de dirección en banca, pensiones y fondos de inversión. En agosto de este año se registró el primer pagare electrónico en Costa Rica a través de InterClear, subsidiaria del Grupo Financiero BNV, abonando a la digitalización del mercado de capitales bajo estándares internacionales.





ESPECIAL

ESTRATEGAS DE LAS FINANZAS 2025

FINANCIEROS Y EMPRESARIOS



Mauricio de la Guardia

Cargo: Presidente Ejecutivo de la Compañía Internacional de Seguros.

País: Panamá.

Experiencia: El año 2025 marca un hito relevante en su trayectoria, pues cumplió 30 años como CEO de la Compañía Internacional de Seguros, la segunda en Panamá, con primas de US\$321 millones al cierre 2024. La calificadora de riesgo AM Best destaca que Internacional de Seguros ha incrementado su base de capital a una tasa del 9,9 % de crecimiento anual compuesta, alentado por un constante flujo de ingresos por suscripción e inversión, lo que refleja al experimentado equipo administrativo.



Rodolfo Tabash

Cargo: Presidente y CEO de BAC.

País: Costa Rica.

Experiencia: Tabash ha liderado a la entidad a través de una gestión marcada por el crecimiento estratégico y la innovación, con una base de clientes que superó los 5,3 millones en la región en 2024, mientras los BAC se posicionaron dentro del top 3 por activos en casi toda Centroamérica. Este año destacó la emisión exitosa de un bono sostenible por US\$110 millones en Guatemala, con el respaldo de la IFC, y la colaboración con el IDB Invest para créditos verdes. Además, su visión de expansión se refleja en proyectos de infraestructura clave, como la construcción de una nueva sede en El Salvador, y su intención de adquirir Multibank en Panamá, consolidando aún más la presencia regional del grupo.



Pablo del Valle

Cargo: CEO de Citi para Centroamérica y el Caribe.

País: Guatemala.

Experiencia: El guatemalteco ejerce como líder estratégico de Citi para la región de Centroamérica y el Caribe, concentrado en la atención al segmento corporativo, tanto apalancamiento crediticio como en asesoría en sus procesos de expansión. Al mismo tiempo mantiene en el mapa el financiamiento social y de sostenibilidad mediante alianzas con bancos especializados en créditos al detalle.



Roberto Zamora Llanes

Cargo: Presidente y Fundador de Grupo LAFISE.

País: Nicaragua.

Experiencia: Dirige a Grupo Lafise que este año cumplió 40 años y maneja activos por US\$6.000 millones en la región centroamericana. Su principal exponente es LAFISE Bancentre en Nicaragua, que reúne activos superiores a los US\$2.200 millones al cierre 2024. Actualmente ejerce como Presidente del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL International).



Raúl Amador Somarriba

Cargo: Co-CEO de Grupo Inverscasa y Presidente Ejecutivo de Amador Holdings

País: Nicaragua

Experiencia: Representa la segunda generación del grupo familiar, enfocado en la ejecución ejecución operativa y la innovación digital del conglomerado. En 2025, ha consolidado su liderazgo regional tras la aprobación por parte del BID Lab de hasta US\$3 millones en Amador Seed Fund II, un proyecto que Amador visión podría llegar a un total de US\$25 millones destinado a financiar emprendimientos tecnológicos en etapa temprana en Centroamérica.

Roger Valladares

Cargo: Fundador y Presidente de COFISA.

País: Honduras.

Experiencia: El fundador de COFISA le apunta a una transición histórica para la entidad: inició el proceso para convertirse en banco. De ser aprobado por la CNBS, pasaría a llamarse Banco Compañía Financiera S.A. (Bancofisa) y tendría un capital social de 1.000 millones de lempiras (unos US\$37 millones al tipo de cambio actual).

Mayela Rojas Solórzano

Cargo: Gerente General de Grupo Mutual.

País: Costa Rica.

Experiencia: Se distingue como la primera mujer en la gerencia general de Grupo Mutual. Dicha compañía mantiene una presencia activa en el mercado de valores costarricense, con programas de bonos estandarizados, con colocaciones tanto en dólares como moneda local. Además, le apuesta a la colocación de bonos familiares de vivienda en el país, con un enfoque especial en mujeres jefas de hogar y clase media.



Michel Caputi

Cargo: Gerente de División de Alianzas Estratégicas de Banco Industrial y líder de ZIGI app.

País: Guatemala

Experiencia: Michel Caputi lidera la convergencia entre la banca tradicional y el ecosistema fintech en Guatemala como Gerente de la División de Alianzas Estratégicas de Banco Industrial. Gracias a su rol, la estrategia digital se consolida como eje central de la institución bancaria, promoviendo a la app ZIGI como una experiencia cercana a un neobanco. Este año, la app fortaleció su red de pagos QR, optimizó el cobro de remesas y fomentó la inclusión financiera a través de microcréditos instantáneos.

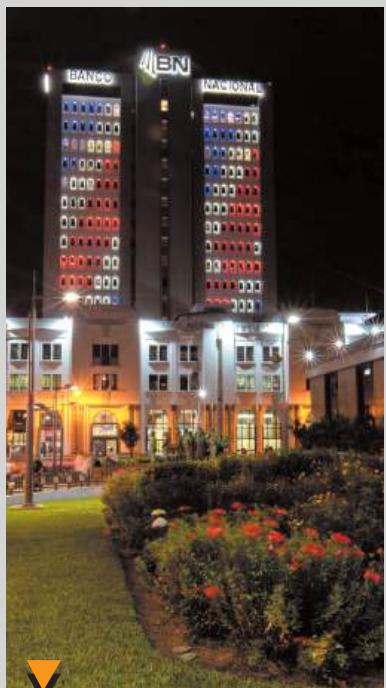
EMPRESAS

Banco Atlántida y Atlántida Capital

Sector: Banca | Bursátil.

País: El Salvador.

Experiencia: En 2025, Atlántida ha consolidado un ecosistema financiero pionero en El Salvador al integrar la banca tradicional con la economía digital. Banco Atlántida marcó un hito como el primer banco del país autorizado por la CNAD para operar con activos digitales, actuando como el motor tecnológico que permitió a su filial, Leasing Atlántida, presentar el primer producto de leasing inmobiliario tokenizado del mercado. Esta capacidad de innovación se complementa con la solidez de Atlántida Capital, que al cierre del primer semestre de 2025 abarcaba una cuota de mercado del 37,7 % y US\$618.87 millones de activos bajo gestión.



Banco Nacional | BN Fondos

Sector: Banca | Bursátil.

País: Costa Rica.

Experiencia: Banco Nacional de Costa Rica visión una estrategia sostenible con el Bono Azul de US\$50 millones, destinado a la conservación marina y apoyado por organismos internacionales como IDB Invest y FinDev Canadá. Paralelamente, su subsidiaria BN Fondos incentiva la descarbonización del país mediante el Bono de Electromovilidad, rumbo a la transición hacia el transporte eléctrico.

ASESUISA

Sector: Seguros.

País: El Salvador.

Experiencia: Asesuisa, ahora en su etapa como parte de Grupo Ficohsa, avanzó en 2025 mediante la innovación digital implementando Inteligencia Artificial y Big Data para mejorar los productos y servicios para sus clientes y prevenir fraudes. A través de canales digitales como su aplicación móvil y sucursales digitales promueven la autogestión de servicios de seguros. Las primas de Asesuisa se situaron arriba de los US\$160 millones en 2024.



ASSA

Sector: Seguros

País: Panamá

Experiencia: ASSA Panamá se posiciona como la mayor aseguradora de capital privado en Centroamérica con primas de US\$439 millones en cifras de 2024 y una participación superior al 20 % en su país de origen. A lo largo de los últimos dos años la aseguradora ha ejecutado una desinversión estratégica en banca, con la venta total de su participación en La Hipotecaria y la disminución de su posición estratégica en BDF de Nicaragua, para concentrarse exclusivamente en seguros e inversiones.

BAM

Sector: Banca.

País: Guatemala.

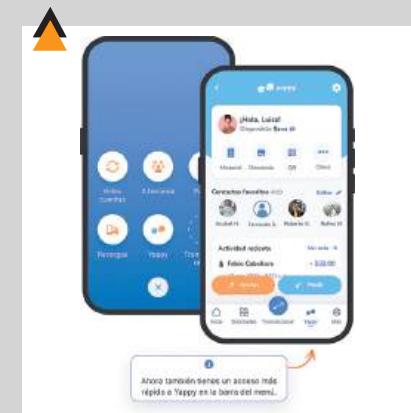
Experiencia: BAM registró más de US\$6.000 millones en activos, con un crecimiento del 9,4 % en 2024. Su estrategia se centra en la expansión agresiva del crédito corporativo y la digitalización de ahorros. A nivel de estructura corporativa, BAM se integra dentro de la nueva casa matriz del grupo, Grupo Cibest, conocida anteriormente como Bancolombia, cuya constitución se completó en mayo de 2025.

Banco General

Sector: Banca.

País: Panamá.

Experiencia: Líder por activos de la plaza panameña, con US\$18,165.5 millones en 2024, Banco General alcanza una eficiencia operativa de hasta el 92 % de transacciones son digitales. La entidad ha transformado el mercado de pagos con Yappy, aplicación que apunta a 1,5 millones de usuarios y opera bajo un modelo colaborativo con otras siete instituciones financieras. Además, este año logró certificación como Banco Carbono Neutral, posicionándose como el referente en banca sostenible.



Banco Industrial

Sector: Banca.

País: Guatemala.

Experiencia: Banco Industrial se reafirma en 2025 como el gigante financiero de Centroamérica tras convertirse en el primer banco de la región en superar los US\$20,000 millones en activos. Su solvencia está respaldada por un acuerdo de financiamiento de US\$415 millones gestionado con el IFC, JICA y FinDev, fondos dirigidos hacia la economía guatemalteca para financiar vivienda sostenible, las finanzas verdes y pymes. Su infraestructura supera los 3.500 puntos de atención en Guatemala.





ESPECIAL

ESTRATEGIAS DE LAS FINANZAS 2025

EMPRESAS

Banrural

Sector: Banca.

País: Guatemala.

Experiencia: Se ubicó como el líder en utilidades en Guatemala en 2024 (US\$389,9 millones). Se reafirma como pilar del sistema financiero guatemalteco, enfocándose en la inclusión financiera, sirviendo a más de 3,8 millones de clientes y canalizando una importante porción del flujo de remesas familiares.



BCIE

Sector: Banca multilateral.

País: Honduras.

Experiencia: En el rubro de sostenibilidad, ejecutó con éxito su primera emisión de bonos sociales en el mercado bursátil, de Costa Rica, por US\$141 millones a 10 años plazo. Asimismo, GlobalCapital como Emisor de Bonos ASG más impresionante de América Latina en Latin America Bond Awards 2025. La agencia calificadora S&P Global Ratings le mejoró la calificación crediticia al BCIE de AA a AA+ con perspectiva estable. Al cierre del primer semestre de 2025, el saldo de la cartera crediticia neta del BCIE ascendía a US\$11.689,8 millones.

Banco Popular y de Desarrollo Comunal

Sector: Banca.

País: Costa Rica.

Experiencia: El banco ha fortalecido el apoyo a mujeres emprendedoras, gracias a un nuevo fondo de US\$25 millones, financiado por la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD). Banco Popular ha jugado un papel estabilizador en el sistema financiero costarricense, amenazada por la declaración de inviabilidad de Coopeservidores en 2024, a través de la protección de ahorrantes, adquisición de activos de calidad y la transferencia de los exclientes de la cooperativa cuestionada.

BLADEX

Sector: Banca

País: Panamá

Experiencia: Bladex reafirma su posición estratégica como el motor del comercio exterior en América Latina, respaldado por un crecimiento anual del 10,4% en activos y del 16,3% en su cartera crediticia, en el ejercicio 2024. Con sede en Panamá y cotización en NYSE, el banco ha logrado capitalizar el aumento de las exportaciones regionales, optimizando su estructura de costos.

Banpro

Sector: Banca.

País: Nicaragua.

Experiencia: Encabeza al sistema bancario nicaragüense con activos de US\$2.680 millones, en cifras al término de 2024. Este año ejecutó un Programa de Emisión de Bonos por US\$20 millones planificado para dirigir capital hacia los sectores productivos. Desde 2024, Banpro se vinculó con BDF pues ambos pasaron a formar parte de Nueva Tenedora Banpro, siempre bajo el manejo de Promerica, aunque ambos bancos siguen funcionando con sus respectivas marcas.



Banistmo

Sector: Banca

País: Panamá

Experiencia: Banistmo trabaja en la línea de bonos temáticos al emitir un Bono Sostenible de US\$100 millones, una operación bursátil que no solo fortalece su estructura de capital, sino que canaliza recursos hacia sectores críticos como las energías renovables y el empoderamiento económico de las mujeres, especialmente en pymes. Este año el banco formalizó su Marco de Referencia de Deuda Sostenible, en sintonía con los principios de la Asociación Internacional de Mercados de Capitales (ICMA)

Banisi

Sector: Banca

País: Panamá

Experiencia: Banisi se posiciona como el referente de la banca ágil en Panamá gracias a la digitalización total de su ecosistema, que redefine la adquisición de clientes en la plaza. Este salto tecnológico está respaldado por un desempeño financiero consistente, tras registrar un crecimiento del 15,9 % en activos en el ejercicio anterior -a US\$759 millones- mientras créditos, depósitos y utilidades avanzaron a un ritmo de doble dígito.

Banrab

Sector: Banca.

País: Guatemala.

Experiencia: Banrab alcanza una madurez tecnológica en la banca guatemalteca mediante una transformación digital que integra inteligencia artificial y soluciones ágiles como la App MiBanrab y su billetera YoLo, la cual facilita los trámites de servicios bancarios y pagos electrónicos. El banco se ubica sexto en el sistema guatemalteco, según sus activos (US\$5.528 en 2024).

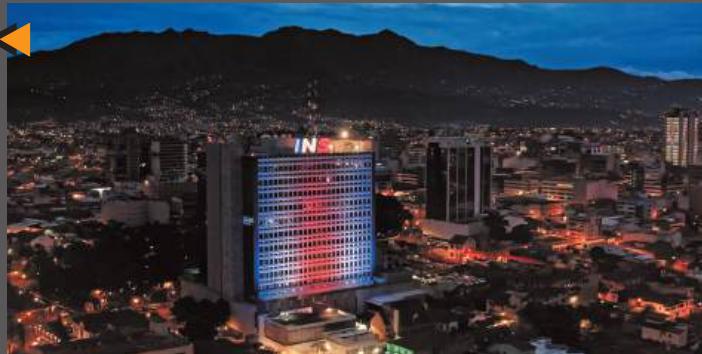


Instituto Nacional de Seguros (INS)

Sector: Seguros.

País: Costa Rica.

Experiencia: Aseguradora estatal líder en Centroamérica por primas (US\$1,491.2 millones en 2024) y una participación del 65 % en el mercado costarricense. Este año, el INS concretó la adjudicación de tres proyectos tecnológicos, valorados en US\$62.97 millones, destinados a apuntalar sus sistemas durante 205: la automatización y administración de los procesos de negocio de la Red de Servicios de Salud, la implementación de un software para fortalecer sus procesos administrativos y la actualización de la plataforma tecnológica institucional para gestionar los contratos de seguros.



Inversiones Cuscatlán Centroamérica

Sector: Banca.

País: Honduras.

Experiencia: Inversiones Cuscatlán marcó uno de los hitos del año al anunciar en diciembre la compra de Banistmo, en propiedad de Grupo Cibest (antes, Grupo Bancolombia). Esto lo llevaría a quedarse con el quinto mayor banco de la plaza panameña, con activos superiores a US\$10.400 millones y una cartera crediticia mayor a US\$7.200 millones en cifras a octubre. La actividad expansiva del grupo ha sido notable: en septiembre de 2025, finalizó la adquisición del 100 % de las acciones de La Hipotecaria Holding, Inc., tras obtener las autorizaciones regulatorias en Panamá, El Salvador y



Colombia. Al cierre de 2024, también coronó su ingreso al mercado guatemalteco al hacerse con la totalidad de las acciones de Banco Inmobiliario.

Bolsa de Valores de El Salvador

Sector: Bursátil.

País: El Salvador.

Experiencia: La BVES le apuesta a las nuevas tendencias financieras. Inauguró su propio Exchange de Activos Digitales (DAX), un mercado que permite emitir y negociar activos digitales como criptomonedas y valores tokenizados. Así se convirtió en la primera casa de cambio de este tipo impulsada por una bolsa de valores en América Latina.



CIFI

Sector: Bursátil.

País: Panamá.

Experiencia: Se mantiene como un protagonista en el financiamiento de infraestructura sostenible en América Latina y el Caribe. Lanzó su Programa Rotativo de Bonos Corporativos por hasta US\$150 millones en Latinex, la bolsa de valores panameña. Este programa, calificado con A+pa por Moody's, amplía la capacidad de la organización para canalizar capital hacia una cartera activa de cerca de 60 proyectos, que incluyen inversiones en salud, energía renovable y transporte.

Coopenae

Sector: IFNB.

País: Costa Rica.

Experiencia: Coopenae ocupa un lugar como referencia para el sector cooperativo costarricense. Lidera el ranking de Moody's Local entre 18 cooperativas de ahorro y crédito debido a su estabilidad de activos y el crecimiento del crédito. La entidad ha logrado capitalizar la confianza en un año de reestructuración para el sector IFNB, apalancada en una suficiencia patrimonial robusta y una calificación de AA-. Además de convertirlo en la primera cooperativa del país en alcanzar la categoría Carbono Neutralidad Plus.

Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala

Sector: Banca.

País: Guatemala.

Experiencia: Sus activos llegaron a los US\$1,716.1 millones, un fortalecimiento del 51,1 % en 2024. Este crecimiento notable ocurrió debido a una inyección de capital aprobada por el Congreso guatemalteco para darle más herramientas al banco estatal para competir con la banca privada. El CHN se especializa en crédito para viviendas, pymes y se encuentra en un proceso de renovación de capacidades digitales.

FEDECRÉDITO

Sector: IFNB.

País: El Salvador.

Experiencia: En 2024, Fedecrédito actuó como vehículo para el primer bono social respaldado por remesas en El Salvador, por hasta US\$80 millones, con el apoyo de IFC, BID Invest y responsAbility. En este marco se puede transformar las transferencias familiares en créditos de largo plazo para vivienda y desarrollo de micros, pequeñas y medianas empresas. La Federación cuenta con una infraestructura de unos 820 puntos de servicio y atiende a 1,4 millones de salvadoreños.



ESPECIAL

ESTRATEGIAS DE LAS FINANZAS 2025

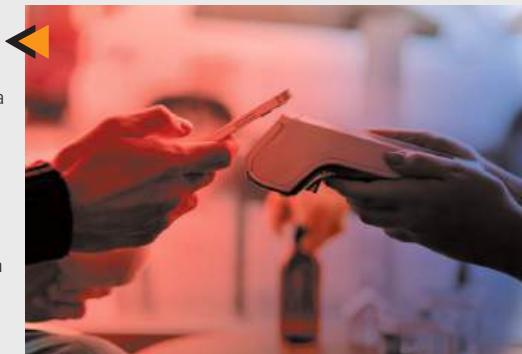
EMPRESAS

Serfinsa

Sector: Paytech.

País: El Salvador.

Experiencia: La paytech salvadoreña acumula 30 años de experiencia. Arrancó un proceso de expansión hacia Centroamérica, apalancado con una inversión de US\$20 millones en el próximo quinquenio, que incluye el fortalecimiento de su centro de datos. Además suscribió una alianza con Visa para profundizar su presencia en el ecosistema de pagos de Centroamérica.



LAKI (SigmaQ)

Sector: Industria.

País: El Salvador.

Experiencia: Latin American Kraft Investments (LAKI) ingresó al mercado bursátil de Costa Rica en diciembre con un Programa de Bonos Corporativos por US\$100 millones. La operación favorecerá el desarrollo de infraestructura logística y de empaques. Ya en mayo, LAKI había recibido el respaldo de financiero de BID Invest, que le inyectó US\$50 millones para potenciar sus operaciones en el Triángulo Norte.



n1co

Sector: Fintech.

País: El Salvador.

Experiencia: La firma salvadoreña acelera su plan de expansión regional, que colocan en su horizonte a Nicaragua, Colombia y países del Caribe. Tiene como objetivo convertirse en un neobanco centroamericano en dos años. n1co ya superó los US\$1.000 millones en transacciones y 100.000 usuarios activos a finales de 2024.

Mastercard

Sector: Paytech.

País: Regional.

Experiencia: Mastercard estrechó su presencia en Centroamérica como un habilitador tecnológico clave, estableciendo alianzas estratégicas. En El Salvador firmó un memorandum de entendimiento con el BCR para promover la digitalización de pagos y la inclusión financiera; en Panamá, llegó a un acuerdo para que medio millón de estudiantes reciban sus subsidios a través de una tarjeta prepago, a partir de 2026. Su trabajo en Costa Rica para digitalizar los pagos le valió reconocimientos internacionales.

Multimoney

Sector: Banca.

País: Guatemala.

Experiencia: En julio, Multimoney arrancó una nueva etapa al comenzar operaciones como banco en territorio guatemalteco, tras obtener la autorización de la Superintendencia de Bancos de Guatemala. En ese país, destaca por una propuesta con alto nivel de digitalización de sus servicios. En Costa Rica, El Salvador y México funciona como una entidad financiera no bancaria.

Latinex

Sector: Bursátil.

País: Panamá.

Experiencia: La Bolsa Latinoamericana de Valores alcanzó un volumen de negociación de US\$7.194 millones en 2024, y logró un 11 % de aumento en el desarrollo del mercado de bonos sostenibles. A finales de 2025 registró la primera emisión en moneda extranjera del mercado panameño, específicamente en colones costarricenses.



Micoope

Sector: IFNB.

País: Guatemala.

Experiencia: El sistema de Micoope abarca a más de 3 millones de asociados, a través de 25 cooperativas en Guatemala, con una cobertura especialmente fuerte en el área rural. La organización renueva sus alianzas con remesadoras para aumentar su papel como intermediador de las remesas familiares.

Multifondos de Costa Rica

Sector: Bursátil.

País: Costa Rica.

Experiencia: La Sociedad Administradora de Fondos de Inversión de Grupo Mutual consolidó su posición entre las principales SAFI, con unos US\$730 millones en activos. Lanzó un nuevo fondo de desarrollo vertical valorado en US\$ 18,7 millones, en alianza con CORE.

Seguros El Roble

Sector: Seguros.

País: Guatemala.

Experiencia: Aparte de encabezar al sector asegurador guatemalteco, con primas de US\$377 millones en 2024, se consolidó como la tercera aseguradora más grande de la región por primas. Apuesta por la provisión de servicios digitales a través de sus servicios en línea.

LÍDERES QUE IMPULSAN LAS FINANZAS CENTROAMERICANAS

LOS PROTAGONISTAS VISIONARIOS, PIONEROS E ICONOS QUE IMPULSAN Y DEFINEN EL FUTURO FINANCIERO DE CENTROAMÉRICA CON SU TRAYECTORIA E INFLUENCIA REGIONAL DESTACAN LOS LOGROS DE LAS ENTIDADES QUE DIRIGEN Y SU ESTILO DE LIDERAZGO CERCANO Y SUSTENTADO EN DATA.



ÍNDICE

48) Guido J. Martinelli, Presidente Ejecutivo de Panacredit

50) Kristine Matheson, Cluster Lead de Mastercard para Centroamérica

51) Rodolfo Tabash, Presidente & CEO de BAC

52) Fernando González, Presidente Ejecutivo de BAC El Salvador

53) Carlos Handal, Presidente Ejecutivo de BAC Honduras

54) Federico Odio, Presidente Ejecutivo de BAC Costa Rica

55) Ramón Chiari, Presidente Ejecutivo de BAC Panamá

56) Eric Campos Morgan, Presidente Ejecutivo de BAC Guatemala

57) Juan Carlos Sansón, Presidente Ejecutivo de BAC Nicaragua



PANACREDIT AVANZA CON CRECIMIENTO RESPONSABLE, TECNOLOGÍA Y VISIÓN REGIONAL

BAJO EL LIDERAZGO DE GUIDO J. MARTINELLI, LA EMPRESA FORTALECIÓ SU CARTERA DE PRÉSTAMOS Y OPERACIONES EN PANAMÁ Y EL SALVADOR, PROYECTANDO EXPANSIÓN SOSTENIBLE PARA 2026.



EXPERIENCIA

Guido J. Martinelli es Licenciado en Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Santa María La Antigua, Panamá. Es Master en Derecho (LL.M.) de New York University, New York. Posee un M.S. en Management de Kellogg School of Management, Northwestern, Chicago. Es egresado del Advanced Management Program for Bankers de Wharton School of Business, University of Pennsylvania, Estados Unidos. Ha sido director y presidente de varias instituciones bancarias y de seguros. Actualmente es el Presidente Ejecutivo de Corporación Finanzas del País (Panacredit).

Panacredit logró en 2025 mantener un crecimiento responsable, impulsado por el fortalecimiento de su cartera de préstamos y una gestión prudente del riesgo, un desempeño apuntalado por un avance importante en la modernización tecnológica que le permite brindar procesos más ágiles y una experiencia de cliente más eficiente.

Detrás de esta estrategia está Guido J. Martinelli, Presidente Ejecutivo de la empresa, quien destaca el buen momento de la operación en Panamá y de la consolidación e integración operativa de su filial en El Salvador, PrestaFácil.

Martinelli imprime su sello en la operación de Panacredit a partir de un estilo de liderazgo cercano, técnico y orientado a la prudencia. “Creo en la claridad estratégica, en la comunicación efectiva y en la escucha activa”, valora.

“He procurado liderar facilitando el trabajo de los equipos, promoviendo decisiones informadas y acompañando de cerca los procesos críticos. Este estilo cercano y orientado al propósito ha fortalecido el compromiso interno y la alineación estratégica de toda la organización”, destaca.

Este año, el foco de la gestión de Martinelli se centró especialmente en dos habilidades: la adaptabilidad (necesaria en un entorno financiero dinámico) y la capacidad de ajustar



Guido J. Martinelli, Presidente Ejecutivo de Panacredit.

decisiones basadas en datos y retroalimentación del cliente. “Este equilibrio entre rigor técnico y trato humano ha fortalecido nuestras capacidades de gestión”, recalca.

De cara al futuro, busca que Panacredit se anticipa a las tendencias, planteamiento en el que es clave la priorización de la “tecnología con propósito”, inversiones orientadas a resolver necesidades reales del cliente a partir de modelos flexibles capaces de competir con bancos y financieras más grandes, esto junto a una gobernanza sólida que respalde el crecimiento del negocio.

Guido Martinelli destaca que están evaluando oportunidades en la profundización del crédito de consumo, la digitalización de procesos y la expansión regional de manera disciplinada, aunque reconoce la existencia de riesgos relevantes: un entorno económico variable, mayor competencia y crecientes exigencias regulatorias.

“Para 2026 proyectamos un crecimiento sostenido apoyado en cuatro pilares: mayor inversión tecnológica para elevar la eficiencia operativa; fortalecimiento del modelo de riesgo mediante herramientas analíticas avanzadas; consolidación regional, con especial foco en el desarrollo operativo de nuestra filial en El Salvador; y la consolidación de un negocio sano y sostenible, alineado con prácticas responsables que garanticen estabilidad, calidad y proyección a largo plazo”, anticipa el ejecutivo.

Panacredit, agrega Martinelli, está comprometida en operar con altos estándares a partir del enfoque de “equilibrar crecimiento con prudencia, manteniendo transparencia, solidez y disciplina financiera como pilares fundamentales” ●

Soluciones financieras en El Salvador



Somos una entidad financiera comprometida con ofrecer soluciones de crédito rápidas y accesibles, a través de un proceso ágil, transparente y cercano que facilita el acceso a opciones financieras confiables.

Operamos con la solidez y el respaldo de Panacredit, institución líder en Panamá, lo que nos permite mantener altos estándares de calidad y un enfoque permanente en la satisfacción de nuestros clientes.

En PrestaFácil reafirmamos nuestra vocación de construir confianza, estabilidad y valor en cada oportunidad de servicio.

 **PrestaFácil**
Miembro de  **Panacredit**



prestafaciles

prestafaciles.com

Panamá

El Salvador

MASTERCARD: MOTOR DE LA MODERNIZACIÓN FINANCIERA EN CENTROAMÉRICA

MASTERCARD IMPULSA LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y LA PROTECCIÓN DE DATOS, OFRECIENDO HERRAMIENTAS SEGURAS Y ACCESIBLES QUE SON PILARES ESENCIALES PARA QUE LAS PERSONAS Y NEGOCIOS PROSPEREN EN LA ECONOMÍA DIGITAL.



ALGUNOS LOGROS

PANAMÁ:

Más de 500.000 estudiantes recibirán subsidios en una tarjeta prepago a partir de 2026.

COSTA RICA:

La innovación en el transporte público en Costa Rica con más de 53 millones de pagos sin contacto fue reconocida a nivel global por Transport Ticketing en 2025.

EL SALVADOR:

Junto con el Banco Central de Reserva, Mastercard firma un Memorándum para promover pagos digitales, inclusión financiera e innovación tecnológica en El Salvador.

Mastercard se consolida como un actor clave en la transformación de los sistemas de pago en Centroamérica. Lo que tuvo sus primeros antecedentes en 1940, cuando surgieron las primeras iniciativas que conectaban a bancos y consumidores, hoy es una compañía tecnológica global cuya presencia se extiende a más de 210 países y territorios.

La evolución de la empresa ha sido un continuo ejercicio de innovación: desde las tarjetas magnéticas a las soluciones digitales que hoy permiten transacciones seguras, inteligentes y en tiempo real.

A lo largo de su historia, Mastercard ha mantenido un enfoque consistente en modernizar los sistemas de pago y habilitar alternativas tecnológicas flexibles. Kristine Matheson, Cluster Lead para Centroamérica, destaca que junto con sus clientes, la empresa construye una economía resiliente donde todos pueden prosperar. "Seguimos avanzando para ofrecer herramientas adaptables y seguras que



Kristine Matheson, Cluster Lead para Centroamérica.

impulsan el crecimiento inclusivo", asegura.

INNOVACIÓN CON PROPÓSITO

La tecnología, las alianzas y las redes de Mastercard se combinan para ofrecer un conjunto único de productos y servicios que ayudan a las personas, empresas y gobiernos a lograr su máximo potencial.

Su infraestructura de pagos digitales está diseñada para fortalecer economías, ampliar el acceso y elevar la seguridad, diferenciándose siempre por su enfoque integral de generar impacto mediante soluciones confiables, inclusivas y res-

ponsables. "A través de alianzas público-privadas, impulsamos propuestas transformadoras que construyen futuros sostenibles y fomentan la inclusión financiera", dijo Matheson.

Este enfoque le permite a Mastercard habilitar entornos digitales donde la tecnología impulsa el desarrollo para todos, mediante una propuesta de valor integral, orientada a apoyar a los países en la creación de sistemas de pago más avanzados, eficientes y fiables.

En Mastercard, más que retos se ven oportunidades. Matheson dijo que la principal oportunidad está en seguir ampliando la adopción digital.

De cara al 2026, el enfoque de la compañía estará en seguir promoviendo las PYMES, remesas, la inclusión financiera, mediante nuevas capacidades y alianzas que acompañen la evolución de pagos, siempre con foco en la interoperabilidad, la eficiencia y la experiencia del usuario a partir de una visión integral que conecta infraestructura, innovación y confianza para promover una economía digital más inclusiva asegurando que el usuario final sea el centro de la experiencia.

RODOLFO TABASH

PROSPERIDAD EN AMÉRICA CENTRAL

CON MÁS DE 30 AÑOS EN LA INSTITUCIÓN, EL PRESIDENTE & CEO DE BAC IMPULSA UNA GESTIÓN BASADA EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL, LA SOSTENIBILIDAD Y UN ESTILO DE LIDERAZGO ESTRATÉGICO Y ADAPTABLE.



IMPULSOR DE LA TRANSFORMACIÓN

Rodolfo Tabash ha liderado importantes transformaciones dentro de Grupo BAC a lo largo de su historia, impulsando también una transformación positiva en la forma de hacer banca en la región.

Antes de asumir el rol de Presidente y CEO de BAC, fungió como Country Manager en Panamá, Gerente General de BAC International Bank y COO Regional, donde diseñó e implementó la estrategia bancaria del Grupo para los seis países de América Central.

El liderazgo de BAC en la región está marcado por la trayectoria de Rodolfo Tabash, quien ha buscado convertir la frase “BAC, Presente en cada momento” en algo más que un eslogan: en una forma de liderar y de servir.

Tabash, Presidente & CEO de BAC, ha definido un estilo de gestión de equipos que combina colaboración, estrategia y adaptabilidad. Asimismo, procura liderar a través de una comunicación clara, motivando desde el ejemplo y creando espacios donde el talento pueda crecer sobre la base de una confianza recíproca.

“En 2025 fortalecimos la gestión regional, aceleramos la transformación digital y consolidamos una cultura de innovación y sostenibilidad. Todo para estar ‘Presente en cada momento’ y generar prosperidad en la región centroamericana”, destaca.

El directivo valora que el banco logró estar cerca de historias reales y apoyarlas con soluciones simples, digitales y seguras.

“Estuvimos ahí en muchísimos



Rodolfo Tabash,
Presidente &
CEO de BAC.

“LAS TENDENCIAS MARCAN UN CAMINO DONDE LA TECNOLOGÍA, LA INCLUSIÓN FINANCIERA Y LA TRANSPARENCIA SON ESENCIALES”.

momentos clave para la vida de nuestros clientes: desde quien ahorró para estudiar, esa PYME que exportó por primera vez, la familia que compró su primer casa o, incluso, quien logró gestionar pagos de manera rápida, fácil y segura desde el móvil”.

Estos logros, dijo, son posibles gracias a la escucha cercana que aceleró decisiones centradas en las personas, mayor disciplina en la ejecución, simplificación de procesos y resiliencia para mantener resultados en entornos desafiantes.

De cara al 2026, proyecta que

BAC trabajará en consolidar su operación regional con un enfoque ordenado, transparente e integral. “El horizonte ofrece oportunidades únicas: crecimiento regional, digitalización acelerada y demanda de soluciones financieras sostenibles, que nos permiten ampliar nuestra propuesta de valor y ofrecer mayor beneficio a nuestros clientes”.

Añade que las tendencias marcan un camino donde la tecnología, la inclusión financiera y la transparencia son esenciales.

Tabash recalcó que BAC evoluciona sus procesos para responder a las nuevas expectativas del mercado y a la necesidad de generar valor en cada interacción, esto a partir de un refuerzo a la cultura de innovación y cumplimiento normativo con el fin de mantener una operación sólida y competitiva en un entorno dinámico ●

FERNANDO GONZÁLEZ

IMPULSOR DE UNA BANCA MÁS SOSTENIBLE E INCLUSIVA EN EL SALVADOR

GONZÁLEZ LIDERA LA OPERACIÓN DE BAC EL SALVADOR CON UNA RUTA CLARA: DIGITALIZACIÓN, SOSTENIBILIDAD E INCLUSIÓN FINANCIERA Y UN LIDERAZGO ÉTICO QUE FOMENTA LA COLABORACIÓN.

DE CARA AL 2026

Los planes de BAC El Salvador para el próximo año incluyen la ampliación de su oferta digital, creando soluciones simples y seguras que eliminen barreras y acerquen la banca a todos. Al mismo tiempo, el banco reafirmará su compromiso con el planeta al fortalecer la línea de Crédito Verde para proyectos de energía renovable, así como otras iniciativas que generen un impacto positivo en el medio ambiente.

Fernando González lidera la dirección estratégica de BAC El Salvador, guiando a la entidad financiera hacia un punto decisivo en su evolución y posicionándola como un referente regional en digitalización, sostenibilidad e inclusión financiera. Su visión, como presidente ejecutivo, combina un enfoque humano, tecnológico y un liderazgo ético, lo cual lo establece como una figura relevante en el sector financiero centroamericano.

"CREEMOS QUE EL FUTURO DE LA BANCA RADICA EN CÓMO ÉSTA SE CONVIERTE EN UNA HERRAMIENTA PARA TRANSFORMAR VIDAS Y CONSTRUIR UN DESARROLLO SOSTENIBLE PARA LAS PRÓXIMAS GENERACIONES".

Para González, los logros de 2025 están definidos por un impulso decidido hacia la digitalización y la sostenibilidad. Ejemplo de esto es que la institución sigue fortaleciendo sus plataformas en línea para que las pequeñas, medianas y grandes empresas adopten medios de pago y herramientas de ventas digitales.

La apuesta por la transformación digital se complementa con una clara convicción sostenible. "Nuestro enfoque en la sostenibilidad ha sido fundamental. Incentivamos el financiamiento de energías renovables y prácticas responsables a través de nuestro Crédito Verde", detalla.



Fernando González,
Presidente
Ejecutivo de BAC
El Salvador.

Bajo su liderazgo, BAC El Salvador también ha profundizado su compromiso con el empoderamiento femenino, al impulsar programas como Mujer Acelera y productos como Mujer Puedes + y Mujer Casa BAC, los cuales amplían las oportunidades de acceso al crédito y fortalecen las capacidades empresariales de las mujeres.

González sostiene que la clave para un banco líder es tener clara la visión estratégica del negocio y no "apartar el dedo del renglón", impulsando cambios que permitan la transición hacia un modelo de banca más responsable, sostenible y digital, mientras que la operación se sostiene en una cultura organizacional que fomenta la colaboración y la innovación para generar impacto social.

El banquero ha logrado construir un liderazgo que se basa en valores

esenciales -que vive y promueve como integridad, transparencia y comunicación abierta, respeto e igualdad y pasión, pero sobre todo de liderar con el ejemplo. "Hay que actuar con rectitud y ética en cada decisión, ser claros en nuestros objetivos y acciones, fomentando un diálogo honesto con todos los públicos. También es necesario entender que tratamos con personas que merecen respeto y trato por igual", manifiesta.

Hacia el futuro, González sostiene que una operación no se sostiene solo por la vanguardia tecnológica, sino de cómo ésta le permite estar más cerca de las personas. "Queremos ser parte de un ecosistema abierto, donde la colaboración con otros actores financieros y tecnológicos nos ayude a ofrecer soluciones más simples y accesibles", explica.

Por ello, BAC El Salvador apuesta por el uso de la IA y la analítica avanzada, para entender mejor las necesidades de cada cliente y acompañarlo en sus decisiones, siempre con el compromiso de que cada innovación esté alineada con la sostenibilidad. "Estamos muy orgullosos de vivir nuestro propósito de 'Reimaginar la banca para generar prosperidad en las comunidades que servimos', concluye ●

CARLOS HANDAL

CONSTRUIR EL BANCO DEL FUTURO

EL LÍDER DE BAC HONDURAS CONSOLIDA UNA CULTURA BASADA EN CONFIANZA, COLABORACIÓN Y OBJETIVOS COMPARTIDOS.



INTEGRACIÓN HACIA EL FUTURO

Carlos Handal, explica que para BAC Honduras, integrar el futuro no es un proyecto “es una forma de trabajar todos los días”. Añade que la institución apuesta por “soluciones innovadoras y accesibles, inteligencia artificial aplicada, procesos más simples y experiencias digitales que se anticipan a las necesidades de nuestros clientes”.

“En 2025 avanzamos con firmeza bajo nuestra estrategia de Triple Valor, que integra crecimiento financiero, progreso social y sostenibilidad ambiental. Este enfoque nos permitió fortalecer la relación con nuestros clientes, acelerar la adopción de soluciones digitales más ágiles y ampliar el acceso a servicios que impulsan la competitividad del país”, comenta Carlos Handal, Presidente Ejecutivo de BAC Honduras, quien es ingeniero civil y cuenta con dos maestrías y un posgrado de Wharton. Con amplia experiencia en el sector financiero, forma parte de BAC desde hace más de 20 años.

A su juicio, lo más relevante es que cada logro refleja el compromiso de un equipo que cree en hacer banca con propósito. “Juntos estamos construyendo un futuro más inclusivo, más moderno y sostenible para la región”.

Handal explica que su mayor aporte en este 2025 “ha sido consolidar una cultura basada en confianza, colaboración y objetivos compartidos, orientada a construir el banco del futuro. He trabajado para que cada equipo se conecte de manera auténtica con nuestro propósito institucional, procuro que cada persona entienda hacia dónde



Carlos Handal,
Presidente
Ejecutivo de
BAC Honduras

“CADA LOGRO REFLEJA EL COMPROMISO DE UN EQUIPO QUE CREE EN HACER BANCA CON PROPÓSITO. JUNTOS ESTAMOS CONSTRUYENDO UN FUTURO MÁS INCLUSIVO, MÁS MODERNO Y SOSTENIBLE PARA LA REGIÓN”

vamos, cuál es su papel en esa ruta y cómo su trabajo contribuye al desarrollo del país”.

Como líder, valora escuchar, estar presente y actuar con visión y coherencia, “porque, al final, más allá de los resultados, el verdadero impacto está en cómo guiamos y cómo hacemos sentir a quienes nos rodean”.

El estilo de liderazgo de Carlos Handal se fundamenta en la convicción de que las personas necesitan

sentirse vistas, escuchadas y valoradas: “Lidero desde la cercanía y el respeto, construyendo relaciones de confianza y procurando siempre guiar con el ejemplo”.

En 2025, el presidente ejecutivo de BAC Honduras reforzó “aún más” su atención al observar, comprender y crear espacios donde cada colaborador encuentre claridad, propósito y sentido de contribución. “Esto es clave en un entorno que demanda agilidad, colaboración y decisiones bien informadas”, incide el líder de BAC en el país catracho.

Handal cierra con una reflexión: “Con frecuencia les recuerdo a los demás, y a veces también a mí mismo, algo tan simple como que tenemos dos oídos y una boca. No siempre es fácil, pero un buen líder debe esforzarse por escuchar el doble de lo que habla”.

FEDERICO ODIO GONZÁLEZ

ARQUITECTO DE UNA BANCA MÁS DIGITAL Y SOSTENIBLE

EL PRESIDENTE EJECUTIVO DE BAC COSTA RICA IMPULSA UNA ESTRATEGIA CENTRADA EN TECNOLOGÍA, EXPERIENCIA HUMANA Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE, POSICIONANDO AL BANCO COMO REFERENTE PARA EL FUTURO DE LA BANCA EN LA REGIÓN.



OPORTUNIDADES

Para Federico Odio, Costa Rica es un territorio con un enorme potencial en los segmentos de personas y empresas, y especialmente en las MiPymes, donde hoy BAC acompaña a casi 90.000 negocios. Además, -asegura- la digitalización continúa abriendo puertas, sobre todo entre clientes jóvenes que buscan soluciones ágiles y seguras desde cualquier lugar. El líder también identifica opción de crecimiento en el ecosistema de pagos y en aprovechamiento de herramientas como la inteligencia artificial, para ofrecer experiencias más personalizadas y seguras.

A lo largo de más de tres décadas en el sector financiero, Federico Odio González ha sido protagonista de una transformación profunda en la banca de Costa Rica y la región. Desde 2016 es Presidente Ejecutivo de BAC Costa Rica, rol desde el cual impulsa la innovación, sostenibilidad y un propósito claro: "reimaginar la banca para generar prosperidad en las comunidades que servimos".

Para el banquero, el 2025 ha marcado un punto de consolidación para la institución que se afianza como líder en medios de cobro y pago -aprovechando la escala y el músculo del grupo regional-, mientras exhibe un buen ritmo de crecimiento. "Hemos ganado participación de mercado. Fuimos el banco más rentable y eficiente del sistema logrando servir a más de 1,7 millones de clientes de todos los segmentos", expone.

Además, destaca que ha logrado fortalecer un modelo de negocio donde la sostenibilidad, la innovación y la digitalización están presentes en todos los ámbitos del banco,



Federico Odio González, Presidente Ejecutivo de BAC Costa Rica.

"LA DIGITALIZACIÓN CONTINÚA ABRIENDO PUERTAS, SOBRE TODO ENTRE CLIENTES JÓVENES QUE BUSCAN SOLUCIONES ÁGILES Y SEGURAS DESDE CUALQUIER LUGAR. TAMBién VEMOS ESPACIO PARA SEGUIR CRECIENDO EN EL ECOSISTEMA DE PAGOS Y APROVECHAR HERRAMIENTAS COMO LA IA PARA OFRECER EXPERIENCIAS MÁS PERSONALIZADAS Y SEGURAS"

con énfasis en la construcción de relaciones más cercanas, humanas y personalizadas en donde es clave el compromiso de un equipo de más de 5.000 colaboradores.

Federico Odio destaca que además de guiarse por objetivos y metas claras, lidera con la mirada puesta en el futuro, por lo que le apuesta a escuchar activamente a sus clientes y colaboradores. "Buscamos adaptarnos y evocar en nuestros clientes la sensación de que somos sus aliados, y que les permitimos lograr sus objetivos y cumplir sus sueños", dice.

Agrega que esta escucha es un reto, ya que hay cambios en las dinámicas de interacción social deriva-

dos de la implementación de las nuevas tecnologías y pone como ejemplo que las relaciones a través del teléfono móvil y las interacciones con clientes que abarcan varias generaciones, exigen mucha capacidad de manejo de datos y uso de tecnología, para lograr conectar con las diferentes tipologías de clientes siempre a partir de una comunicación abierta y honesta.

Destaca que la escala regional del Grupo BAC y la visión de invertir fuertemente en tecnología y nuevos sistemas continuará en 2026. "Esto con la intención de seguir robusteciendo nuestras plataformas de interacción para consolidar esta ventaja competitiva", dice.

En paralelo, el próximo año el banco también tiene contemplado continuar con la visión sostenible que lo distingue, ya que su objetivo es generar impacto no solamente en las comunidades que sirve, sino facilitar el acceso de las mujeres y las pymes a sus servicios financieros, y tener conciencia social y ambiental a la hora de ejecutar su negocio. "Los clientes quieren relacionarse con empresas que comparten sus valores y que se esfuerzan por ejecutar su negocio de manera sostenible", puntualiza.

RAMÓN CHIARI

CLIENTES Y COLABORADORES, EN EL CENTRO

LAS SOLUCIONES DIGITALES, LA SOSTENIBILIDAD, EL SERVICIO Y LA EFICIENCIA AVANZAN EN BAC PANAMÁ, SIN PERDER EL FOCO HUMANO.



LIDERAZGO COLABORATIVO

Chiari define su estilo de liderazgo como colaborativo, cercano y orientado al empoderamiento. En 2025 reforzó tres capacidades clave:

- Delegar con propósito para acelerar la innovación
- Promover la agilidad organizacional para responder al entorno
- Convertir la estrategia en acción a través de equipos multidisciplinarios

“Más que dirigir, mi rol es asegurar que todos cuenten con claridad, herramientas y confianza para dar su mejor versión”.

El Presidente Ejecutivo de BAC Panamá, Ramón Chiari, cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector bancario, con una trayectoria marcada por la innovación, la gestión de equipos de alto rendimiento y la transformación digital. Su liderazgo se distingue por un enfoque centrado en las personas, la sostenibilidad y la digitalización como motores para generar valor para los clientes, las comunidades y el país.

Chiari ha trabajado para reforzar una cultura donde el cliente y el colaborador están en el centro de cada decisión. Sostener ese propósito de manera constante, aún en contextos cambiantes, ha permitido que las soluciones digitales, la sostenibilidad, el servicio y la eficiencia avancen sin perder el foco humano. “Liderar hoy implica escuchar con intención, ejecutar con agilidad y mantener claridad en el rumbo compartido”, comenta el líder de BAC Panamá.

Este año, BAC Panamá ha consolidado avances que responden a su visión estratégica: ser un banco ágil, simple, innovador y profundamente conectado con las necesidades de las personas. “Fortalecimos nuestro liderazgo en transformación digital, ampliando los servicios fáciles, accesibles y seguros” con



Ramón Chiari,
Presidente
Ejecutivo de
BAC Panamá.

“LIDERAR HOY IMPLICA ESCUCHAR CON INTENCIÓN, EJECUTAR CON AGILIDAD Y MANTENER CLARIDAD EN EL RUMBO COMPARTIDO”

nuevas funcionalidades de Compass, la expansión de ATM Full y el impulso de soluciones como Kash y Tarjeta BIO, cuenta el presidente ejecutivo. Al mismo tiempo, el banco aceleró la transversalidad del modelo de Triple Valor Positivo, avanzando en iniciativas de impacto que contribuyen al bienestar económico, ambiental y social de Panamá. “Estos progresos reflejan una banca más humana, cercana y orientada al propósito”.

Ramón Chiari asegura que “estamos construyendo un banco cada vez más intuitivo, sostenible y predictivo” y comenta que el uso estratégico de datos, la inteligencia artificial responsable y la automatización serán determinantes para anticipar necesidades, simplificar procesos y ampliar acceso. Paralelamente, la sostenibilidad seguirá siendo parte estructural del modelo

de negocio, impulsando oportunidades económicas que también generen progreso social y ambiental.

El 2026 estará marcado por una mayor integración de la banca digital con experiencias presenciales segmentadas y personalizadas. BAC Panamá avanzará en proyectos tecnológicos, en la inclusión financiera y en productos y servicios diseñados para acompañar las necesidades reales de las personas en todas las etapas de la vida. La promesa ‘Presente en cada momento’ será el eje que articule las decisiones estratégicas del banco

“Vivimos una época de grandes oportunidades para quienes sepan adaptarse”, explica Chiari. El panorama financiero demanda innovación disciplinada, gestión responsable del riesgo y una escucha constante del cliente. Los bancos que logren equilibrar tecnología y cercanía humana serán los más relevantes. “En nuestro caso, el camino está claro: crear valor sostenible para las personas, las empresas y el país, siendo un banco que llega a tiempo y permanece cerca”, concluye Ramón Chiari. ●

ERIC CAMPOS MORGAN

LIDERAZGO INNOVADOR Y CON PROPÓSITO EN LA BANCA DE GUATEMALA

CAMPOS MORGAN IMPULSA INICIATIVAS INNOVADORAS QUE CONSOLIDAN A BAC GUATEMALA COMO UN MOTOR DE DESARROLLO PARA EL PAÍS.



VISIÓN DE FUTURO

Eric Campos Morgan destaca que las oportunidades para la banca regional están en la personalización de las experiencias a través de la digitalización y las nuevas tecnologías, como la IA. Sostiene que además es necesario tener foco en los riesgos, con especial atención en la ciberseguridad y la volatilidad económica, así como en la incorporación de cambios regulatorios, que requieren una gestión proactiva, preventiva y resiliente.

Eric Campos Morgan lidera la operación de BAC Guatemala a partir de una gestión modelo que pone a las personas y al desarrollo sostenible en el centro. Bajo su dirección, el banco sigue una ruta de innovación e inclusión, en línea con su Estrategia de Triple Valor.

"ESTAMOS CONSTRUYENDO UNA BANCA MÁS DIGITAL, INCLUSIVA Y SOSTENIBLE, ALINEADA CON LAS TENDENCIAS GLOBALES. ESTO IMPLICA ADOPTAR TECNOLOGÍAS EMERGENTES, MEJORANDO NUESTRAS CAPACIDADES PARA LOGRAR MEJORES EXPERIENCIAS".

En 2025, el presidente ejecutivo lideró iniciativas pioneras como el lanzamiento del primer Certificado a Plazo digital en Guatemala, un producto accesible desde dispositivos móviles con montos asequibles para una amplia base de clientes. Además, se consolidaron programas sociales como Mujeres BAC, que facilita el acceso a créditos y herramientas financieras a cientos de emprendedoras, fortaleciendo el ecosistema de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el país.

Uno de los pilares de su gestión es el apoyo constante a las PYMES, reflejado en reconocimientos como el Empresario PYME del Año y el premio G100. En paralelo, se concretaron dos emisiones por US\$250 millones del "Bono BAC + Positivo", destinado a proyectos de inclusión



Eric Campos Morgan, presidente Ejecutivo de BAC Guatemala

social y ambiental, posicionando a BAC Guatemala como un actor clave en el desarrollo sostenible nacional.

MEJORA CONTINUA

Campos Morgan define su estilo como un liderazgo "responsable, humano, con sentido de propósito y logro", filosofía alineada a la naturaleza del Grupo BAC: una organización regional con más de 20.000 colaboradores enfocados en generar impacto positivo y triple valor.

Para él, la cultura corporativa —basada en excelencia, integridad y pasión— es el motor que permite reimaginar experiencias y repensar los servicios financieros desde una perspectiva más humana, visión que se ha traducido en innovaciones como el Certificado de Ahorro digital, experiencias premium en BAC Lounge en el Aeropuerto Interna-

cional La Aurora, y de alianzas que conectan la marca con experiencias de alto nivel, como el concierto de Ed Sheeran, que se llevará a cabo por primera vez en el país en 2026, así como una red de más de 100 puntos COMPASS para un servicio ágil y digital de acceso a parqueos en centros comerciales y de autopistas de pago como la VAS.

De cara al 2026, el banquero proyecta cumplir con una hoja de ruta centrada en lograr una mayor prosperidad compartida para sus clientes, colaboradores y las comunidades a las que sirve. Esto implica adoptar tecnologías emergentes, fortaleciendo sus capacidades para lograr mejores experiencias y un mayor enfoque humano en la relación que tiene con los clientes, acompañado de mitigación de riesgo y ciberseguridad del más alto nivel.

BAC Guatemala se alista para seguir trabajando en transformación digital -con inversiones en materia de IA, analítica de datos y automatización- para mejorar la experiencia de sus clientes, apoyar el crecimiento de las pymes y mejorar en sus servicios, en un entorno seguro, mientras impulsan iniciativas de sostenibilidad y educación financiera, consolidando al banco como motor de desarrollo económico y social del país. ●

BAC NICARAGUA

REIMAGINAR LA BANCA PARA LA PROSPERIDAD

HA FORTALECIDO LA INNOVACIÓN DIGITAL, ORIENTACIÓN AL CLIENTE, SOSTENIBILIDAD Y EL LIDERAZGO CON PROPÓSITO.



INNOVACIONES

BAC Nicaragua proyecta un 2026 de consolidación profundizando en más innovación, más eficiencia y una experiencia de cliente cada vez más simple y más humana. Avanzar en la digitalización del banco, con varios proyectos en desarrollo que les permitirán ser más ágiles y anticipar mejor las necesidades de sus clientes. Fortalecer el ecosistema PYME, acompañando al dinámico tejido emprendedor con soluciones que les ayuden a crecer, ampliando la oferta de soluciones de pago, invirtiendo en plataformas que simplifiquen su operación. Fortalecer la visión de triple impacto, trabajando en reimaginar la banca para generar prosperidad en el país, creando valor económico, ambiental y social.

Con un liderazgo basado en la confianza, el Presidente Ejecutivo de BAC Nicaragua, Juan Carlos Sansón (quien cuenta con más de tres décadas en el sector financiero, 25 de ellos ligados a BAC), ha desempeñando un papel fundamental en la transformación del banco hacia una organización que impulsa la sostenibilidad y la innovación. Su liderazgo promueve la inclusión financiera y consolida una cultura enfocada en el cliente.

Sansón se concentra “en desarrollar equipos altamente motivados y competentes, creando un entorno que fomenta la colaboración, la innovación y compromiso con los objetivos estratégicos”, enfoque que fortalece la cohesión interna y garantiza que cada colaborador se sienta parte de un propósito común, determinante para mantener y potenciar el liderazgo que tiene BAC en Nicaragua.

En 2025, BAC fortaleció capacidades clave como la innovación digital, la orientación al cliente, la sostenibilidad y el liderazgo con propósito, todas guiadas por un objetivo claro: reimaginar la banca para generar prosperidad. “Este año ha sido fundamental para afianzar nuestra visión de banco innovador, cercano y sostenible, reafirmando



Juan Carlos Sansón, presidente ejecutivo de BAC Nicaragua.

“REIMAGINAR LA BANCA SIGNIFICA ESTAR PRESENTES CUANDO UN CLIENTE TOMA UNA DECISIÓN IMPORTANTE: UNA PYME APUESTA POR CRECER, UNA FAMILIA PLANIFICA SU FUTURO O ALGUIEN ELIGE UN PRODUCTO PENSANDO EN UN FUTURO MÁS SOSTENIBLE”

nuestro compromiso de generar valor en todas las áreas en las que hemos decidido tener impacto”, incide su presidente ejecutivo.

BAC Nicaragua impulsa la transformación digital consolidando la preferencia por la banca móvil y fortaleciendo la autogestión. En el país, el 88 % de las transacciones se realizan en canales digitales.

En 2025, la banca de personas mantuvo una evolución positiva gracias a una propuesta integral de productos y servicios. También ha seguido impulsando herramientas innovadoras para el comercio electrónico y medios de pago, lo que favoreció un crecimiento sostenido. “Nuestras estrategias comerciales han fortalecido relaciones rentables a largo plazo, adaptándonos a necesidades específicas de cada cliente y ofreciendo soluciones

personalizadas”.

Además, BAC Nicaragua reafirma su compromiso con la sostenibilidad con soluciones financieras simples, digitales y responsables, que generan valor económico, social y ambiental. “Acompañamos a nuestros clientes con créditos que impulsan proyectos de energía renovable, adquisición de vehículos híbridos e instalación de paneles solares, contribuyendo a un impacto ambiental positivo”, dijo. BAC también fortalece la inclusión financiera mediante productos diseñados para pymes y mujeres empresarias, facilitando su acceso a herramientas que promueven el crecimiento y el desarrollo sostenible.

Sansón no se queda anclado en lo que ha hecho hasta ahora y mira hacia un futuro que “exige criterio, no solo adopción de tendencias”. Para BAC Nicaragua la tecnología tiene sentido cuando simplifica la vida del cliente, “ese es el camino que estamos siguiendo: digitalizar lo que genera eficiencia y mantener acompañamiento personal donde la confianza lo requiere”, aprovechando de mejor manera la información para entender patrones, anticipar necesidades y gestionar riesgos con más precisión, lo que permite diseñar soluciones más pertinentes para distintos segmentos del país.