

ESPECIAL
¿QUIÉN ES
QUIÉN EN
EL SECTOR
FINANCIERO?



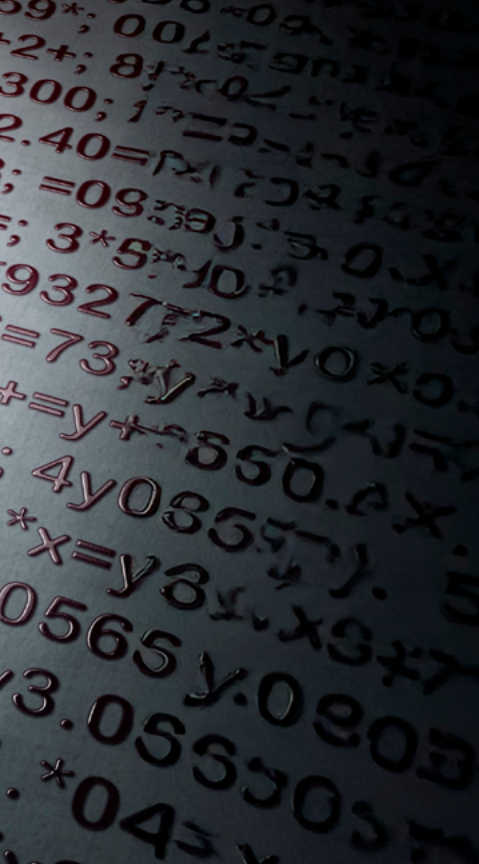
LAS MENTES DETRÁS DEL PODER FINANCIERO

Son líderes fuertes que, desde las distintas organizaciones que conforman el ecosistema, impulsan prácticas responsables y el bienestar de todos sus públicos de interés para impactar positivamente de la sociedad.

■ Por Luis Solís

En una región marcada por el dinamismo económico, la presión regulatoria y la rápida adopción digital, los líderes de las distintas empresas del sector de América Central y República Dominicana –desde bancos, aseguradoras, *fintechs* e *insurtechs* hasta cooperativas, intermediarios, fondos de inversión y gremiales– comparten un perfil que combina experiencia técnica, visión estratégica, capacidad de adaptación a un entorno cambiante y compromiso con un desarrollo sostenible e inclusivo.

Pese a los matices propios de cada subsector, su bagaje común incluye competencias en gobernanza, financiamiento de proyec-



tos y cumplimiento, junto con un profundo entendimiento del mercado, las oportunidades y retos del sector productivo. Esto explica la facilidad con la que estos ejecutivos se mueven entre países.

Según la consultora EY, el liderazgo en el ámbito financiero demanda una mezcla de pragmatismo técnico con habilidad política. Quienes lo ejercen saben que deben moverse en entornos donde la estabilidad regulatoria, la confianza de los inversionistas y la relación con gobiernos son factores determinantes. Por eso, su estilo predominante es el de un liderazgo negociador, sobrio y orientado a resultados, que permita balancear la disciplina financiera con la adaptabilidad al contexto regional.

Por otra parte, la crisis financiera global dejó una huella profunda. Por ello, los líderes

actuales del sector priorizan la gestión de riesgos, el cumplimiento en materia de lavado de dinero (AML/CFT) y la gobernanza corporativa, como ha sido reconocido en informes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esto no solo responde a exigencias regulatorias, sino también a la necesi-

dad de proteger la reputación en mercados donde la confianza es un activo escaso. En consecuencia, se ha consolidado un liderazgo más técnico y profesionalizado, donde las decisiones de sucesión ejecutiva responden a criterios de experiencia y solidez, más que a vínculos políticos. La tendencia es particularmente visible en la banca y en los fondos de pensiones e inversión.

Transformación digital

Si hay un hilo conductor entre todos los subsectores es la



apuesta por la digitalización. El discurso de la innovación tecnológica ya no es opcional, sino parte del núcleo de la estrategia. Eso también impacta en el liderazgo.

En el camino de promover plataformas para servicios en línea, el desarrollo de aplicaciones móviles y la apertura hacia colaboraciones con empresas de tecnología financiera, quienes están al frente de los bancos, aseguradoras y cooperativas de ahorro y cré-

dito trabajan junto las fintech e insurtechs. Ese sector está dominado por líderes más jóvenes, con formación en ingeniería, ciencias de datos o diseño de producto, quienes ejercen su función con un estilo diferente: horizontal, ágil y orientado a la experimentación. Sin embargo, ambos mundos convergen en la búsqueda de inclusión financiera, ya sea a través de microcréditos, seguros accesibles o servicios móviles para sectores desatendidos.



TENDENCIAS CLAVE DEL SECTOR FINANCIERO

DIGITALIZACIÓN INTEGRAL Y BANCA ABIERTA

■ Crece la transición hacia ecosistemas digitales: pagos instantáneos, *wallets* y banca sin sucursales físicas.

■ La banca abierta (*open banking*), impulsada por APIs y regulaciones emergentes, permitirá que *fintechs* y bancos colaboren en el uso de datos para ofrecer servicios personalizados.

EXPANSIÓN DE FINTECH Y MODELOS COLABORATIVOS

■ La región vive un *boom fintech* en pagos, créditos digitales, remesas y seguros inclusivos.

■ En lugar de competir frontalmente, los grandes bancos comienzan a aliarse con *fintechs* para atender segmentos subatendidos y ganar clientes.

SOSTENIBILIDAD Y FINANZAS VERDES (ESG)

■ Creciente presión de multilaterales, inversionistas globales y consumidores para que las instituciones adopten criterios ESG.

■ Aumenta la emisión de bonos verdes y sociales, así como los seguros vinculados a riesgos climáticos.

CIBERSEGURIDAD Y CONFIANZA DIGITAL

■ Con la expansión de canales digitales, aumentan los ataques cibernéticos y fraudes electrónicos.

■ Los líderes deben invertir en infraestructuras de ciberseguridad robustas y educación al consumidor.

INCLUSIÓN FINANCIERA MEDIANTE INNOVACIÓN

■ Soluciones de bajo costo y de fácil acceso (*apps* móviles, microcréditos digitales, seguros paramétricos) apuntan a los sectores informales y rurales.

■ El uso de remesas digitales es un motor clave: millones de familias dependen de ellas y representan una enorme oportunidad de bancarización.



LOS 7 GRANDES RETOS DEL LIDERAZGO FINANCIERO

■ Transformación digital acelerada

- Adoptar inteligencia artificial, *big data*, *blockchain* y pagos digitales, sin perder de vista la seguridad y la experiencia del cliente.
- El reto no es solo tecnológico, sino de cambio cultural dentro de organizaciones acostumbradas a estructuras jerárquicas.

■ Cumplimiento y presión regulatoria

- Cumplir estándares cada vez más estrictos en prevención de lavado de dinero, protección de datos y gobierno corporativo.
- Coordinar con múltiples reguladores nacionales en una región con marcos legales heterogéneos y en constante ajuste.

■ Inclusión financiera real

- Ampliar el acceso a servicios financieros en sociedades con alta informalidad y grandes brechas urbano-rurales.
- Desarrollar productos rentables pero accesibles: microseguros, microcréditos y/o cuentas digitales sin comisiones.

■ Gestión de riesgos en un entorno volátil

- Inflación, devaluaciones, huracanes, fenómenos climáticos y choques externos hacen que el riesgo sistémico sea mayor que en otros mercados.
- Los líderes deben reforzar modelos de riesgo y diversificación, con foco en resiliencia climática y estabilidad macro.

■ Atracción y retención de talento híbrido

- La competencia por perfiles que dominen finanzas + tecnología + análisis de datos es feroz.
- Los bancos compiten con *fintech*, *startups* y empresas tecnológicas globales que ofrecen esquemas laborales más flexibles y atractivos.

■ Gobernanza y confianza del público

- La reputación es un activo crítico en mercados donde la confianza institucional suele ser baja.
- Transparencia, ética empresarial y manejo de crisis son desafíos constantes, especialmente tras escándalos financieros en la región.

■ Presión ESG y sostenibilidad

- Los inversionistas globales y organismos multilaterales exigen que bancos, fondos y aseguradoras integren criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en su estrategia.
- El reto es convertir la sostenibilidad en ventaja competitiva, no en simple requisito de reporte.

FUENTE: BID



LAS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS PARA LOS LÍDERES FINANCIEROS

■ Fortalecer la confianza institucional

- Invertir en reputación, ética y transparencia para diferenciarse en mercados donde la desconfianza ciudadana hacia instituciones públicas y privadas es alta.

- Implica reforzar comunicación clara, reportes accesibles y responsabilidad social visible.

■ Construir ecosistemas de colaboración

- Más allá de alianzas con *fintech*, promover sinergias entre bancos, aseguradoras, cooperativas y fondos para ofrecer soluciones integrales.

■ Desarrollar liderazgo humano y empático

- Priorizar un estilo de gestión que motive al talento en entornos de incertidumbre.

- Invertir en bienestar, desarrollo de habilidades blandas y liderazgo inclusivo, no solo en métricas financieras.

■ Regionalizar la estrategia

- Pensar más allá de fronteras nacionales y diseñar modelos escalables a nivel centroamericano y caribeño.

- Esto permite captar inversión internacional, aprovechar economías de escala y responder a dinámicas regionales (por ejemplo, remesas, comercio, integración financiera).

■ Anticipar futuros disruptivos

- Reservar capacidad de análisis y adaptación ante escenarios como monedas digitales de bancos centrales (CBDC), regulación climática más estricta o nuevas tecnologías emergentes.

FUENTE: BID

Summa

¿QUIÉN ES QUIÉN EN EL SECTOR FINANCIERO DE LA REGIÓN ESTE 2025?

En esta selección de Revista Summa aparecen, por orden alfabético, los nombres de 50 destacados líderes del sector financiero de la región. Son figuras modelo por su visión innovadora y porque operan siguiendo una sólida base de valores.

CR	Adrián Álvarez García	Gerente general	Coopenae
CR	Arturo Giacomín	Presidente ejecutivo	Davivienda
HN	Camilo Atala	Presidente ejecutivo	Grupo Ficohsa
SV	Carlos Antonio Turcios Melgar	Presidente ejecutivo	Banco Atlántida
CR	Carlos Castro	Gerente general	Grupo Financiero CAFSA
CR	Carlos José Pardo	Gerente general	VISA
HN	Carlos Tenorio	Gerente de finanzas e internacional	Banco Promerica
CR	Cristina Masís	Gerente general	Mercado de Valores
DO	Edgar Del Toro	Presidente ejecutivo	Banco Caribe
PA	Eduardo Duque Estrada	Gerente general	St. Georges Bank
GT	Enrique Rodríguez Mahr	CEO	Banco G&T
GT	Eric Campos	Presidente ejecutivo	BAC
PA	Ernesto A. Boyd Jr.	Presidente ejecutivo y gerente general	MetroBank
GT	Federico Bolaños Coloma	Gerente general y director ejecutivo	Bam
CR	Federico Odio	Presidente ejecutivo	BAC
SV	Fernando González	Presidente ejecutivo	BAC
PA	Gina Herrero	Gerente general	Aliado Seguros
DO	Gonzalo Gil Plano	CEO - Senior VP & Country Head	Scotiabank
PA	Guido J. Martinelli	Presidente ejecutivo	Panacredit
HN	Guillermo Bueso	Presidente	Grupo Financiero Atlántida
PA	Gustavo Eisenmann	Presidente ejecutivo y gerente general	Banco Aliado
HN	Jacobo Atala	Presidente ejecutivo	BAC

Factoring

Liquidez Inmediata



Presenta tus **facturas** y te **adelantamos** el **efectivo**, así de simple.

Hasta el
90%
del valor de
tus facturas.

+



Tasa competitiva

+



Atención
personalizada

+



Desembolso en
poco tiempo

Contáctanos: 505-2850 / 2851 • Operaciones-Factoring@banconal.com.pa

Para mas información
Escanea el QR



 **BANCO
NACIONAL**
DE PANAMA



PA	Javier Carrizo	Gerente general	Banco Nacional de Panamá
NI	Jenny Parrales	Gerente general	Puesto de Bolsa Invercasa
PA	John Rozo Uribe	CEO	UniBank
GT	José Antonio Roca	Gerente general	Bantrab
SV	José Eduardo Luna	Director ejecutivo	Banco Cuscatlán
PA	José Rogelio Díaz	Socio director y cofundador	Insignia Financial Group
NI	Juan Carlos Argüello Robelo	Presidente ejecutivo y gerente general	Banpro
NI	Juan Carlos Sansón	Presidente ejecutivo	BAC
GT	Juan Luis Fonseca	Gerente general	Banrural
GT	Juan Pablo Taylor	Gerente general	VISA
CR	Julio César Trejos Delgado	Gerente general	BCR
NI	Justo Pastor Montenegro Casco	CFO	Banco LAFISE Bancentro
SV	Lázaro Figueroa	Presidente ejecutivo	Banco Promerica
DO	Leonardo Aguilera	Presidente ejecutivo	BanReservas
HN	Lizzeth Villatoro	Gerente general	Banco LAFISE
GT	Luis Fernando García	Gerente general	Banco CHN
GT	Luis Lara Grojec	Gerente general	Banco Industrial
DO	Fidelio Despradel García	Presidente ejecutivo	Banco BHD
SV	Macario Armando Rosales Rosa	Chairman y CEO	Sistema FEDECRÉDITO
GT	Néstor Sánchez	Gerente general	Banco Azteca
CR	Óscar Gutiérrez Lachner	CEO	Puesto de Bolsa Transcomer
SV	Rafael Barraza	Presidente ejecutivo	Bancoagrícola
PA	Ramón Chiari	Presidente ejecutivo	BAC
DO	René Grullón Finet	Presidente ejecutivo	Grupo Popular
CR	Robert Williams	Vicepresidente senior para Centroamérica y gerente general para Costa Rica	Scotiabank
CR	Rodolfo Tabash	Presidente y CEO	BAC
CR	Rosaysella Ulloa	Gerente general	Banco Nacional
HN	Walter Mejía Trejo	Presidente ejecutivo	Banco Ficensa



LÍDERES QUE TRASCIENDEN EN LA REGIÓN

El sector financiero es uno de los más dinámicos de América Central y República Dominicana. Al frente de los distintos bancos, aseguradoras, reaseguradoras, *fintech*, *insurtech*, empresas de corretaje y de tecnología financiera figuran líderes visionarios, innovadores y decididos a romper brechas para que cada vez más personas tengan acceso a servicios de calidad.

Le presentamos a un selecto grupo de ellos, quienes nos hablan sobre sus carreras, sus aportes al negocio y los planes de sus organizaciones.



El verdadero liderazgo es servir a los demás



Simon Sinek, escritor

**CARLOS
CASTRO**

*Gerente general de
Grupo Financiero CAFSA*

CONSTRUYE RELACIONES DE CONFIANZA

Su motivación diaria es generar un impacto real en la vida de las personas y en el crecimiento de las empresas.

Desde su posición en CAFSA, brazo financiero de Grupo Purdy, busca diseñar soluciones financieras innovadoras, eficientes y a la medida de cada cliente.

“Nuestra meta es facilitar que más personas y negocios puedan acceder a opciones de movilidad que se adapten a su capacidad y necesidades para generar un impacto positivo en su calidad de vida y en el desarrollo del país”, comenta Castro.

La innovación forma parte del ADN de la organización. Por eso apuesta por procesos ágiles y herramientas que permitan ampliar el acceso al financiamiento y acompañar a los clientes en cada etapa, desde la adquisición de un vehículo hasta el crecimiento de sus operaciones logísticas. Esa visión impulsa a todos los colaboradores a romper barreras tradicionales y a ofrecer alternativas competitivas.

“Una parte importante de este compromiso es que estamos acreditados bajo el Sistema de Banca para el Desarrollo, lo que nos permite operar fondos dirigidos al segmento de microempresarios, impulsando así la inclusión financiera y la generación de nuevas oportunidades productivas”, sostiene.

Además, menciona que “en CAFSA contamos con una cultura de colaboración y con una marca empleadora sólida, reconocida entre las mejores empresas para trabajar en Costa Rica desde 2018, lo que nos impulsa a dar lo mejor en cada proyecto”.

3 CARACTERÍSTICAS QUE LO DISTINGUEN COMO LÍDER

► **Mentalidad de apertura y de construcción conjunta:**

Está convencido de que el verdadero valor se genera cuando se escucha a los equipos, se entiende a los clientes y se innova en función de sus necesidades reales.

► **Pasión:** Considera un privilegio liderar un equipo comprometido, diverso y talentoso. Su compromiso es seguir impulsando a la empresa y al talento.

► **Visión fresca:** Pone énfasis en la eficiencia y la innovación, a fin de fortalecer el rol de CAFSA como un socio estratégico en movilidad y financiamiento.



LÍDER EXPERIMENTADO

Castro es licenciado en Administración de Negocios por Northwood University – DeVos Graduate School. Tiene estudios en Hospitalidad y Hotelería de la Swiss Hotel Management School en Suiza, así como formación ejecutiva en liderazgo y gestión por la IEE Leadership School.

Cuenta con un amplio recorrido en el sector bancario y financiero, con más de 15 años de experiencia en banca corporativa, estructuración de deuda y desarrollo de negocios en América Latina. En ese recorrido, ocupó posiciones de liderazgo en entidades como BAC y First Citizens Bank e impulsó proyectos de innovación financiera y pagos digitales desde el sector privado. En el 2025 asumió la gerencia general de CAFSA, brazo financiero de Grupo Purdy, con el compromiso de potenciar soluciones de financiamiento que fortalezcan el ecosistema de movilidad en Costa Rica.


**CARLOS JOSÉ
PARDO**
**Gerente general de
Visa Costa Rica**

PROMOTOR DE LOS PAGOS DIGITALES SEGUROS

Este ejecutivo se caracteriza por su liderazgo integral: por un lado, moviliza equipos multidisciplinarios hacia objetivos ambiciosos, mientras que por otro posee una visión estratégica orientada hacia la ejecución y una fuerte inclinación por las personas y los resultados. Esto lo ha orientado por el camino correcto para guiar transformaciones comerciales y digitales, alineando productos, datos y experiencia de cliente para acelerar el crecimiento, elevar la satisfacción y fortalecer la eficiencia operativa.

Carlos José Pardo, gerente general de Visa Costa Rica, tiene más de 19 años de trayectoria comprobada en la gestión de relaciones clave y en la construcción de alianzas de largo plazo con bancos, *fintechs*, comercios y reguladores, consolidando acuerdos de alto valor para el ecosistema.

Lo que más lo motiva es el impacto humano que tienen los pagos digitales. Por ejemplo, cuando una familia recibe un pago al instante, cuando un emprendedor cobra desde su teléfono o el caso de una ciudad que habilita el transporte con “*Tap to Pay*” y la vida diaria se vuelve más simple y, al mismo tiempo, la economía crece.

De hecho, al hacer una introspección, Pardo afirma que su mayor aporte hasta el momento como ejecutivo ha sido ayudar a modernizar la forma en que se mueve el dinero, de manera segura, instantánea y para todos.

“Al abrir nuestra red a bancos, *fintechs*, comercios y gobierno hemos escalado los pagos digitales seguros, reducido el fraude con tokenización e inteligencia artificial, ampliado la aceptación para las pequeñas empresas e impulsado la inclusión financiera y digital en el país. El resultado es un ecosistema de pagos más resiliente, interoperable y confiable que impulsa la economía de manera tangible y real”, explica.

3 LOGROS DEL LÍDER

► Haber liderado el lanzamiento de un portafolio diversificado de productos financieros, incluyendo nuevas tarjetas de marca compartida con aerolíneas y comercios de gran escala, tarjetas de débito dirigidas al segmento afluente y soluciones innovadoras diseñadas para atender necesidades específicas de nichos de mercado, incorporando beneficios diferenciados y de alto valor para los clientes.

► El fortalecimiento de la posición de la compañía como aliado preferente en medios de pago para un socio estratégico del sector gubernamental, aportando soluciones y visión en la digitalización de los pagos de servicios estatales y en la eficiencia de las finanzas públicas.

► El anuncio reciente de que más de 100 unidades de siete empresas autobuseras que dan servicio en la provincia de Cartago ya aceptan pagos digitales, un proyecto en el que la compañía avanza junto al Banco Central de Costa Rica para habilitar los pagos digitales en la totalidad de rutas y autobuses del país.

BREVE PERFIL PROFESIONAL

Pardo cuenta con amplia experiencia en los sectores de pagos, tecnología, *fintech*, criptomonedas y banca de consumo. Además, se ha especializado en el desarrollo de portafolios, productos y soluciones digitales innovadoras.

Es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Lima y posee un Global MBA con doble titulación por Thunderbird School of Global Management (Arizona, EE. UU.) y el Instituto Tecnológico de Monterrey (México), del cual se graduó con honores e ingresó a la Beta Gamma Sigma International Honor Society.

**CARLOS
TENORIO**

*Gerente de Finanzas e Internacional de
Banco Promerica Honduras*

CREE EN LA BANCA CON PROPÓSITO



PERFIL PROFESIONAL

Con más de 17 años en banca y finanzas, su experiencia abarca tres países y todo el espectro de funciones financieras, desde crédito y tesorería hasta planificación estratégica y relaciones internacionales. Cuenta con una formación en Administración de Empresas y Negocios Internacionales de la Universidad Internacional de la Florida (FIU), donde también obtuvo una Maestría en Finanzas, además de un Global EMBA del INCAE que consolida la visión estratégica y global con la que conduce su trabajo hoy. Inició su carrera regional en Nicaragua y desde hace 10 años forma parte de Grupo Promerica; en los últimos seis ha liderado Finanzas e Internacional en Banco Promerica Honduras, proyectando al banco con visión regional y estándares globales.

Desde Banco Promerica Honduras, este profesional trabaja activamente para fortalecer los sectores productivos, transformando ideas en empresas que generan empleo y construyen comunidades impulsoras de desarrollo sostenible. Su motivación surge de ver cómo la banca puede convertirse en un verdadero motor de progreso al mejorar la vida de las personas y la competitividad de la región. Carlos Tenorio cree firmemente que el futuro depende de la capacidad de adaptarse con propósito y visión de crecimiento, manteniendo la innovación y la responsabilidad social en el centro de la gestión, en un entorno dinámico. Su función actual exige interpretar la dinámica económica y regulatoria para convertirla en información clara y accionable, permitiendo respuestas ágiles y fundamentadas. Además, impulsa iniciativas estratégicas que fortalecen la competitividad, construyendo sobre la confianza que Grupo Promerica inspira en el mercado y en sus aliados.

Su experiencia le ha permitido combinar la visión de los mercados globales con la disciplina y cercanía cultural de los profesionales centroamericanos, cuyo talento impulsa la evolución de la organización. "Me motiva transformar ideas en acciones concretas, aplicando innovación para diseñar productos más ágiles, optimizar la experiencia de los clientes y lograr mayor eficiencia, sin perder de vista que la sostenibilidad nace en las personas", afirma Carlos Tenorio. Por eso, destaca que la verdadera fortaleza del banco radica en su gente. "Hemos apostado de forma firme por el talento humano y la construcción de equipos resilientes, a través de formación continua, liderazgo colaborativo y una cultura de aprendizaje que fomenta la adaptación y el propósito común", finaliza.

FEDERICO BOLAÑOS COLOMA

Gerente general y director ejecutivo
BAM



PERFIL PROFESIONAL

Antes de asumir su cargo actual, ocupó distintas posiciones en Bam, en las áreas de Riesgos, Regional de Agencias, Banca de Personas y Pymes. Gracias a ello, Federico Bolaños Coloma es todo un referente del plan de carrera que se puede lograr dentro de la organización.

Es ingeniero por la Universidad del Valle de Guatemala. Cuenta con una Maestría en Economía Aplicada y Administración de Negocios por la UVG/Texas A&M University y especializaciones en Riesgo y Finanzas por la Universidad Francisco Marroquín y en Innovación Bancaria por INCAE. Además, es candidato a doctor en Administración de Empresas por el Swiss Management Center.

UN LÍDER EMPÁTICO Y CERCANO

Con una trayectoria de más de 19 años en Bam, en 2018 marcó un hito al convertirse en el primer gerente general en llegar al cargo por promoción interna. Es un ejecutivo que impulsa las capacidades de cada miembro del equipo, la escucha activa desde los roles de liderazgo y las buenas prácticas en la organización, creando una cultura cercana donde todos sienten confianza para expresar nuevas ideas y donde el aprendizaje continuo, las conversaciones francas, la empatía y la motivación son aspectos diferenciadores.

El liderazgo de Federico Bolaños Coloma se basa en la confianza y la comunicación asertiva, bajo el compromiso de generar bienestar para cada uno de los clientes, colaboradores y accionistas. Así, ha logrado correlacionar los objetivos individuales con los colectivos, fortalecer las capacidades de adaptación del equipo, sus habilidades para el manejo de los conflictos y su motivación para ejercer el trabajo con excelencia.

Su principal motivación es servir a los demás, poder ser parte de sus metas y entender sus necesidades para ofrecer a cada persona los productos y servicios más convenientes, adaptados y que le favorezcan, combinando la banca tradicional con factores innovadores, como facilidad en el acceso, cercanía y asesoría personalizada.

“Creo en la transparencia y los negocios bien hechos como

un valor fundamental para un ambiente justo, en ser claros, comprensibles y en generar confianza para nuestros clientes. Nuestra meta es transformar la banca tradicional para hacerla más humana y cercana a través de la implementación de nuestro propósito de promover el desarrollo sostenible para lograr el bienestar de todos, en todo lo que hacemos”, afirma.

Además, junto a su gente, Bolaños Coloma lidera iniciativas diferenciadoras en temas de educación financiera, accesibilidad digital para los guatemaltecos y desarrollo sostenible, posicionando a Bam como una entidad que vela por la educación y el bienestar de la sociedad en general.

MAYORES LOGROS DEL BANCO BAJO SU GESTIÓN

► Reformó el estatuto de beneficios de los colaboradores, priorizando su bienestar y tranquilidad, con cambios que permiten tener un mejor balance entre la vida personal y la laboral.

► Con el fin de impulsar la bancarización en Guatemala, ha implementado herramientas digitales innovadoras que facilitan el uso y manejo del dinero. Un ejemplo es Nequi que, desde su celular, permite a las personas realizar transferencias, administrar sus finanzas, ahorrar, enviar dinero y recibir remesas. También transformó sus canales digitales para personas y empresas.

► En favor de la sostenibilidad y un futuro mejor, ha concretado alianzas estratégicas enfocadas en el desarrollo de los niños que le permiten llegar a distintas comunidades con una nueva visión para la educación y la nutrición infantil.

GINA ELIZABETH HERRERO CHACÓN

Gerente general de
Aliado Seguros de Panamá

ENFOCADA EN PROTEGER EL PRESENTE Y EL FUTURO

Con más de 25 años de trayectoria en el sector asegurador, esta ejecutiva ha demostrado que una compañía del ramo puede crecer de manera sostenible, fiel a la técnica y a la esencia del seguro.

Bajo su gestión, Aliado Seguros trabaja sobre tres pilares: innovación tecnológica para mejorar la experiencia del cliente, formación continua para desarrollar equipos y una cultura de resiliencia que permite la oportuna adaptación a los cambios del mercado, siempre con el propósito de servir con excelencia. También prioriza la educación del mercado, la transparencia y el cumplimiento.

La destacada carrera de Gina Herrero incluye haber sido la primera mujer en presidir la Asociación Panameña de Aseguradores (APA-DEA), donde impulsó becas y concursos de excelencia para fortalecer el talento humano y acercar la industria a la ciudadanía.

Algo que la mueve es el convencimiento de que el seguro cambia vidas. "Nunca olvido el caso de un trabajador eventual cuya familia quedó sin sustento tras su fallecimiento: entregarle la indemnización transformó su realidad. Esa es mi motivación diaria. De ahí la importancia de seguir impulsando la modernización del sector, para lo cual necesitamos reglas claras, comunicación transparente y aprovechar la tecnología, no solo para vender más, sino para simplificar procesos y dar tranquilidad en los reclamos", dice.

SUS TRES MAYORES LOGROS PROFESIONALES

- Transformar a Aliado Seguros en una compañía sólida y referente en el sector corporativo.
- Ubicarla como un competidor importante y reconocido en el sector de seguros de construcción, afianzando proyectos de relevancia en Panamá.
- La oportunidad de presidir APADEA durante dos periodos, consolidando su voz como representante de la industria de seguros en Panamá.



PERFIL PROFESIONAL

Es licenciada en Derecho y Ciencias Políticas y posee una Maestría en Derecho Mercantil de la Universidad Santa María la Antigua, Panamá. Sus tesis de grado estuvieron enfocadas en el área de seguros.

Complementó su formación con diplomados en Inversiones y Contratación Pública en la Universidad Latina de Panamá, así como con una Especialización en Derecho de Seguros en la Universidad Externado de Colombia.

Inició su carrera en el sector seguros en fianzas, donde, por 10 años, logró un crecimiento sostenible y consolidó su experiencia técnica. Posteriormente, asumió el reto de dirigir un nuevo proyecto con la creación y puesta en marcha de Aliado Seguros, empresa que lidera desde hace 14 años. Bajo su gestión, la compañía ha evolucionado con una visión clara: no limitarse a vender pólizas, sino convertirse en un aliado estratégico para clientes corporativos y particulares, mediante el ofrecimiento de soluciones personalizadas que protegen su patrimonio.

**GUIDO J.
MARTINELLI**

*Presidente ejecutivo de
Panacredit*

SIENTA PRECEDENTES EN LA INDUSTRIA FINANCIERA EN PANAMÁ

Bajo su gestión, Panacredit se ha consolidado como la financiera no bancaria más importante de Panamá, con prácticas sólidas, estándares de transparencia, un modelo de negocio centrado en el cliente y el reconocimiento de ser la única en contar con dos calificaciones regionales de riesgo con grado de inversión.

"Algo que me motiva profundamente en mi labor es poder ofrecer soluciones inclusivas, ágiles y confiables, que realmente respondan a las necesidades de las personas, contribuyan a fortalecer el sistema financiero y a generar nuevas oportunidad", comenta Martinelli.

Para el ejecutivo, la empatía, junto con la capacidad de motivar al personal, permite implementar los cambios necesarios para que la organización se adapte y se mantenga competitiva en el mercado. "Otro punto para el éxito es saber delegar adecuadamente, así como evitar pensar que uno lo sabe todo. Es fundamental mantenerse actualizado, observar el entorno, el comportamiento del mercado y cómo reacciona el propio equipo", enfatiza.

El ejecutivo agrega que también la base del éxito de la empresa radica en la capacidad de centrarse en las fortalezas y aplicar prácticas sólidas de gobierno corporativo. "Aplicamos distintas regulaciones bancarias, contamos con un equipo comprometido y experimentado, y seguimos una estrategia bien definida y monitoreada. Aunque siempre hay áreas para mejorar, nos esforzamos por adoptar las mejores prácticas del sector, tanto a nivel regional como internacional. Vemos de cerca al mercado y nos podemos adaptar rápidamente, además de invertir en herramientas tecnológicas que apoyan la gestión de todo el negocio de una manera eficiente", determina.

A futuro, visualiza a Panacredit como la empresa financiera no bancaria líder de la región, con un modelo de negocio eficiente, responsable y rentable. Manteniendo su enfoque en la responsabilidad social corporativa, que siempre ha sido un pilar en la gestión diaria.

LOS MAYORES LOGROS

- ▶ Transformar Panabank en una institución atractiva para el Grupo Cuscatlán y liderar su fusión.
- ▶ Participar en la negociación y venta del Grupo Cuscatlán a Citibank (2007), una de las operaciones más relevantes del sector en la región.
- ▶ Fundar y consolidar Panacredit, llevándola a convertirse en la financiera no bancaria más importante del país, con expansión y reconocimiento regional por su solidez y transparencia.

LOS 3 MAYORES APORTES EN SU CARRERA

- ▶ Establecer un modelo de negocio transparente, confiable y centrado en el cliente.
- ▶ Lograr que Panacredit sea la única financiera del país con dos calificaciones de riesgo, por Fitch Ratings y Moody's, ambas con grado de inversión local.
- ▶ Consolidar una cultura de innovación que prioriza escuchar al cliente y ofrecer soluciones útiles, ágiles y cercanas.



REFERENTE EN EL SECTOR FINANCIERO

Ha dedicado más de tres décadas al sector bancario y financiero en Panamá y la región. Inició su trayectoria como vicepresidente ejecutivo de Panabank, entidad en la que participó activamente en su crecimiento hasta liderar la fusión con el Grupo Cuscatlán, donde más adelante presidió las juntas directivas de sus filiales en Panamá y Honduras, además de involucrarse en operaciones en otros países de la región. Tras la venta del Grupo Cuscatlán a Citibank en 2007, asumió la vicepresidencia ejecutiva de Citibank (Panamá) y posteriormente fundó Corporación de Finanzas del País, hoy conocida como Panacredit, institución que bajo su liderazgo se ha consolidado como la financiera independiente más importante de Panamá.

**JOHN ROZO
URIBE**

CEO de
UniBank Panamá

APUESTA POR LA FORMACIÓN DE LIDERAZGOS

Este banquero se caracteriza por ser un líder visionario y cercano, enfocado en crear equipos resilientes, en formar nuevos liderazgos y en potenciar una banca moderna, siempre bajo los más altos estándares éticos. En esa ruta, promueve una cultura de aprendizaje continuo, la inclusión financiera y la sostenibilidad, de la mano con la innovación y la transformación digital.

“Mi legado se refleja en las personas que han trabajado conmigo, a quienes he ayudado a descubrir habilidades que los han llevado a ocupar posiciones relevantes en la banca”, dice.

John Rozo está convencido del impacto positivo que la industria bancaria y aseguradora tiene en la vida de las personas y en el desarrollo de los países. Por ello, insta a todo el equipo de UniBank a escuchar más, a innovar con propósito, a actuar con ética y respeto y a acompañar a los clientes en sus altas y bajas.

Otra prioridad estratégica es que, siendo muy consciente del concepto de salud financiera y sostenibilidad, la organización tome ventaja de las últimas herramientas tecnológicas con responsabilidad. De allí que el ejecutivo ha liderado el lanzamiento de productos 100% digitales, la agilización de procesos de crédito empresarial y el financiamiento verde, como el Bono Verde de UniLeasing y Proparco. Además, ha puesto en marcha iniciativas para apoyar a pymes sostenibles y la inclusión de género.



PERFIL PROFESIONAL

Posee una trayectoria de más 33 años de experiencia en el sector financiero. Ha liderado negocios en Citibank, HSBC, Grupo Bancolombia y empresas *fintech* de primer nivel. Posee un MBA en Marketing y Negocios Internacionales y varias certificaciones especializadas.

Como CEO de UniBank, John Rozo lidera la representación externa del banco y sus empresas. Está a cargo de la dirección estratégica, el liderazgo organizacional, la gestión operativa y financiera, con particular enfoque en la transformación digital, el desarrollo de propuestas de valor para clientes, canales y talento humano. Además, ha fortalecido la cultura ética y de la sostenibilidad en la organización.

PRINCIPALES APORTES Y LOGROS

- ▶ Lograr que la organización trabaje por un propósito, orientado a garantizar la mejor experiencia para los clientes, la rentabilidad y un impacto social positivo.
- ▶ Su estilo de liderazgo se basa en el empoderamiento de los equipos para promover la adopción de nuevas tecnologías, metodologías ágiles y una visión centrada en el cliente.
- ▶ Ha dado relevancia estratégica a las áreas de control para asegurar una gestión alineada con los más altos estándares de transparencia y sostenibilidad.

**JOSÉ ANTONIO
ROCA CANET**

*Gerente general
Bantrab/ Guatemala*



LÍDER VISIONARIO

José Antonio Roca Canet posee más de 24 años de experiencia en el sector financiero. Se distingue por su capacidad para construir equipos de alto desempeño y promover una cultura de innovación, eficiencia y bienestar.

Antes de incorporarse a Bantrab, lideró proyectos de crédito y operaciones en otras entidades financieras, generando procesos más ágiles y sostenibles. Su reto inmediato es continuar fortaleciendo, junto a la junta directiva y colaboradores, el modelo de banca responsable y con propósito en el país.

AVANCES INSTITUCIONALES

- Reforzar la identidad de propósito, logrando que cada decisión estratégica pase por una pregunta: ¿Cómo suma esto al bienestar del trabajador?
- Impulsar la transformación tecnológica con rostro humano, asegurando que la digitalización sea incluyente y no excluyente.
- Consolidar una cultura de dignificación en la que el colaborador no se vea como un engranaje, sino como un protagonista.

LIDERAZGO CON PROPÓSITO SOCIAL

Este ejecutivo está al frente de un banco que desde que abrió sus puertas, en 1966, está enfocado en promover el desarrollo y bienestar de los trabajadores guatemaltecos, así como en atender sus necesidades de ahorro, inversión y financiamiento. Hoy, bajo el liderazgo de la junta directiva y la gerencia general, Bantrab reafirma ese compromiso de hacer banca responsable y con el propósito de servir a la gente, apegada a parámetros de transparencia, inclusión financiera y sostenibilidad.

Todo el equipo de la entidad, partiendo de la junta directiva y la gerencia general, impulsa la idea de que un banco no solo administra recursos, sino que también construye confianza y bienestar. Con sus acciones diarias demuestra que es posible crecer poniendo al trabajador en el centro de la estrategia como su razón de ser, hablando de salud financiera y de dignificación laboral.

Bantrab es el sexto banco en Guatemala en volumen de activos, muestra resultados sólidos y sostenibles y se ha convertido en un ejemplo de que la banca con propósito no está reñida con la rentabilidad. Esa combinación de propósito social y solidez financiera es quizás el mayor aporte que ha realizado, haciendo que el banco se perciba cercano en vez de lejano e inaccesible.

“Nos motiva profundamente ver cómo un crédito, una asesoría o un programa de ahorro transforma la vida de una per-

HITOS ALCANZADOS POR EL BANCO EN SU HISTORIA

- Pasó de ser percibido como “otro banco más” a consolidarse como uno con propósito y vocación social.
- Integrar innovación con humanidad al desarrollar proyectos en los que lo digital no sustituye lo humano, sino que lo potencia.
- Formar equipos resilientes.
- Dar vida al Programa Bienestar para que los trabajadores puedan consolidar deudas y recuperar el control de las finanzas personales. Hasta hoy, la iniciativa ha beneficiado a más de 141.000 familias, de las cuales más de 50.000 empezaron a ahorrar.

sona. Hemos acompañado a trabajadores que con nuestro apoyo han podido salir de deudas, comprar una casa o financiar la educación de sus hijos. Eso, más que cualquier balance, es lo que da sentido a nuestro trabajo: proveer bienestar al trabajador”, afirma José Antonio Roca.

Bantrab también impulsa la transformación tecnológica a lo interno, como un medio para ampliar el acceso a servicios financieros de calidad. Su deseo es que los trabajadores tengan en sus manos la posibilidad de gestionar su dinero con agilidad, transparencia y confianza. Al mismo tiempo, cuida lo más valioso: a las personas que hacen posible su operación, por lo que crear espacios de dignificación, promueve liderazgos cercanos y ofrece formación constante.