LA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA DE CENTROAMÉRICA

Cómo la tecnología está redefiniendo el dinero, la banca y la regulación en Centroamérica.

INSTITUCIONES

REGULACIÓN

SISTEMAS DE PAGO

FINTECH

BLOCKCHAIN Y ACTIVOS DIGITALES

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

CENTROAMÉRICA CONECTADA, INNOVADORA, INCLUSIVA.
EL FUTURO FINANCIERO SE CONSTRUYE JUNTOS.

CARLOS ROMERO RIZO

Toda transformación comienza con una pregunta...

PREFACIO

Conocí a Carlos por Misión Lunar, allá por 2020. Misión Lunar todavía no existía como tal, pero Carlos ya estaba ahí, escribiendo notas sobre la industria financiera centroamericana antes de que fuera una conversación de moda. Sin saberlo, los dos sentíamos lo mismo: que esta región tenía un potencial enorme, pero que era —y en buena medida sigue siendo— una región que pasa desapercibida. Y entiendo por qué pasa desapercibida. Cada país centroamericano es pequeño.

Cada uno con su propia regulación, su propio contexto y su propia velocidad.

Visto país por país, es difícil que alguien afuera se entusiasme: el mercado nicaragüense es pequeño, el salvadoreño también, el hondureño también. Pero cuando juntás todos los países, la historia cambia por completo. Hablamos de más de 50 millones de personas, una población comparable a la de un país como Colombia. Ahí y solo ahí, aparece la oportunidad real.

Durante mucho tiempo pensé que esa misma fragmentación protegía la banca tradicional. Que estaban relativamente cubiertos de la amenaza de los grandes jugadores fintech globales, un Revolut por ejemplo, porque a ellos no les conviene pelear país por país, regulación por regulación, por un mercado individual demasiado pequeño para justificar el esfuerzo. Esa lógica tenía sentido. Todavía la tiene, en parte.

Pero hoy me hago una pregunta distinta: ¿qué pasa si un banco regional decide habilitar a uno de esos grandes jugadores en toda Centroamérica de una sola vez? ¿Qué pasa si un jugador global obtiene una o varias licencias en países con regulación más favorable, como ocurre en Europa, y le permite a un actor operar en toda la región sin pedir permiso seis veces? ¿Qué pasa si la tokenización termina siendo el mecanismo que finalmente desbloquea las transferencias transfronterizas? ¿Y qué pasa si, en lugar de elegir entre estos escenarios, terminamos viviendo los tres al mismo tiempo?

Esa es la pregunta que este libro me dejó rondando. Y es también la razón por la que vale la pena leerlo.

Lo que hace Carlos en estas páginas es justamente bajar esa pregunta grande a los casos concretos que ya la están respondiendo. SINPE Móvil es el ejemplo más claro de lo que pasa cuando un banco central decide ser habilitador en lugar de simple árbitro: digitalización del efectivo con interoperabilidad total, impuesta desde arriba, gratuita para el usuario.

PREFACIO

El caso salvadoreño con su ley de emisión de activos digitales apunta a otra pieza del mismo rompecabezas: una regulación que no solo controla, sino que crea mercado. La tokenización está moviendo las finanzas de un sistema de mensajería y reconciliación programada a uno de compensación instantánea y fragmentación de activos en unidades pequeñas que se pueden comprar y vender por separado —y eso habilita un montón de casos de negocio que antes simplemente no existían.

Y detrás de ambos casos hay algo que Carlos no deja de recordarnos: nada de esto importa si no se traduce en inclusión financiera real. Con países de la región donde más de la mitad de la población adulta sigue sin cuenta bancaria —Nicaragua y Guatemala entre ellos—, la tecnología no es un fin en sí misma, es la única herramienta con escala suficiente para cerrar esa brecha en una región donde construir infraestructura física, sucursal por sucursal, nunca fue ni será viable.

Por eso este libro no es solo un repaso del presente fintech centroamericano. Es el inventario de las piezas regulatorias, tecnológicas, de adopción —que ya están sobre la mesa— para que la región deje de pasar desapercibida. Falta que alguien las conecte. Ojalá este libro sea el principio de esa conversación.

Allan Wheelock
Fundador de Misión Lunar

ÍNDICE

CAPÍTULO I — El dinero que cambia

Los pagos digitales, las billeteras electrónicas y las nuevas infraestructuras están redefiniendo cómo se mueve el valor.
La transformación ya comenzó.
El dinero del futuro es digital, instantáneo y conectado.

CAPÍTULO II — La nueva regulación

La innovación financiera necesita reglas capaces de generar confianza y habilitar nuevos mercados.
La regulación dejó de ser únicamente un mecanismo de control.
También es una capa fundamental de la nueva arquitectura financiera.

CAPÍTULO III — Blockchain e Infraestructura Digital

Blockchain, la tokenización y las nuevas infraestructuras digitales están sentando las bases del próximo sistema financiero.
Más allá de la tecnología, representan nuevas formas de crear y transferir valor.
La próxima transformación se construirá sobre estas capas.

CAPÍTULO IV — Inteligencia artificial y el futuro

La inteligencia artificial está ampliando las capacidades humanas y redefiniendo la toma de decisiones.
Su impacto irá mucho más allá de la automatización.
El futuro financiero dependerá de cómo la región adopte y aproveche esta nueva inteligencia.

NOTA DEL AUTOR

Llevo más de cinco años escribiendo sobre fintech, banca digital y regulación en LinkedIn. Todos los días, todas las semanas, sin excepción. Y si hay algo que ese ejercicio me ha enseñado, es que en Centroamérica todavía son pocas las voces que están aportando de manera constante a esta conversación. No porque el tema no importe, sino porque es un ecosistema que apenas está encontrando su propio lenguaje.

Este libro es mi forma de contribuir a construirlo.
Mi trabajo como asesor de proyectos fintech me ha puesto en una posición peculiar: la de tener que convencer a bancos profundamente conservadores de que las fintechs no son el enemigo. Que no vienen a quitarles clientes, sino a resolver problemas que la banca tradicional todavía no ha podido, o no ha querido, resolver.

Esa labor de "evangelización", como yo la llamo, no siempre es fácil. Pero con el tiempo he aprendido que el argumento más poderoso no es tecnológico ni regulatorio. Es este: apenas el 21.5% de la población nicaragüense tiene acceso a servicios financieros formales, el porcentaje más bajo de toda la región, pero los retos son muy similares también en los otros países de Centro América.

Porque cuando la bancarización es tan baja, la digitalización financiera deja de ser una conversación sobre innovación y se convierte en una conversación sobre inclusión. Sobre si una persona en una zona rural puede recibir una remesa sin pagar un 8% de comisión. Sobre si un pequeño emprendedor puede acceder a crédito sin tener historial bancario. Sobre si alguien que nunca ha pisado una sucursal puede, por primera vez, tener una herramienta financiera en el bolsillo.

Esa es la oportunidad real que tiene nuestra región. Y es la razón por la que sigo escribiendo. En el camino también he encontrado otro obstáculo que no siempre aparece en los análisis: la educación financiera en Centroamérica es débil, y la alfabetización digital es aún más incipiente. No basta con tener una buena app o un marco regulatorio moderno si las personas no entienden qué están usando ni por qué les conviene. La tecnología sin educación no democratiza, simplemente desplaza la exclusión hacia otro lugar.

Por eso este libro no es solo un análisis del ecosistema. Es también un intento de poner en palabras simples conversaciones que suelen quedarse encerradas en jerga técnica o legal. Si un ejecutivo bancario entiende mejor por qué debería ver a las fintechs como aliadas, si un emprendedor comprende el marco regulatorio que tiene enfrente, si alguien que nunca había pensado en estos temas empieza a hacerse las preguntas correctas, entonces este libro habrá cumplido su propósito.

Centroamérica tiene todo para construir un sistema financiero más moderno, más inclusivo y justo. Solo necesitamos más personas dispuestas a empujar en esa dirección. Este es mi granito de arena.

Carlos Romero Rizo

INTRODUCCIÓN

INNOVACIÓN ANTES QUE REGULACIÓN:
Centroamérica no esperó a tener todo resuelto para empezar a transformar su sistema financiero. La tecnología llegó antes que la regulación, las billeteras digitales antes que la educación financiera, y el blockchain antes que los marcos jurídicos. Eso no es un error, es la realidad de una región que está construyendo mientras avanza.

Este libro nació de esa tensión. Durante los últimos años he escrito sobre fintech, banca digital y regulación desde una perspectiva que siempre me ha parecido la más útil: la del análisis concreto, sin dogmas tecnológicos ni miedo al cambio. No soy de los que creen que la tecnología va a resolver todo. Tampoco de los que piensan que la regulación es el enemigo. Creo, más bien, que el verdadero trabajo está en entender cómo se conectan estas dos fuerzas, y qué significa eso para quienes tomamos decisiones en la región.

Los artículos que conforman este libro fueron escritos originalmente para LinkedIn, donde publico todos los días para ejecutivos, reguladores y emprendedores del ecosistema financiero centroamericano. Cada uno nació de una pregunta real, de una conversación con alguien del sector, de un dato que no cerraba o de una ley que valía la pena leer con cuidado. Los reuní aquí porque, juntos, cuentan una historia más grande que la suma de sus partes.

Esa historia es la de una región que está construyendo su arquitectura financiera digital en tiempo real. No desde cero, porque ya tenemos bancos, reguladores y marcos legales. Pero sí desde un punto de inflexión donde las reglas del juego están cambiando más rápido que la capacidad de muchas instituciones para adaptarse.

¿De qué trata este libro?
El libro está organizado en cuatro capítulos que reflejan las cuatro grandes conversaciones que creo que importan hoy en Centroamérica.

El primero es sobre el dinero que cambia. Las billeteras digitales llevan años prometiendo transformar la forma en que la gente mueve su plata, pero la adopción real ha sido más lenta y más compleja de lo que los titulares sugieren. El reto no es tecnológico, es cultural, es de confianza, es de infraestructura física y de hábitos que no se cambian con una campaña de marketing.

Un detalle muy especial de esta obra es que el Capítulo I incluye un artículo sobre interoperabilidad QR escrito por mi padre, René Romero Arrechavala. Él fue quien me ayudó a dar mis primeros pasos en el mundo financiero y quien despertó en mí la vocación por esta industria. Contar con su visión en estas páginas no solo aporta una perspectiva técnica y una mirada generacional sobre la transformación de los pagos, sino que también representa, para mí, una forma de rendir homenaje a la persona que estuvo en el origen de este camino profesional.

INTRODUCCIÓN

El segundo trata sobre regulación, y es quizás el que más me apasiona como abogado. Centroamérica está en un momento fascinante: tiene la oportunidad de aprender de los errores de otras jurisdicciones, como México, y de construir marcos normativos que realmente acompañen la innovación en lugar de ahogarla. Eso no significa regular poco, significa regular bien.

El tercero habla de blockchain e infraestructura digital. Hubo un tiempo en que blockchain era sinónimo de especulación. Hoy es infraestructura. El Salvador, Nicaragua, Guatemala: cada país está procesando esta tecnología desde su propia lógica, y esas diferencias importan mucho para quienes quieren operar regionalmente.

El cuarto cierra con inteligencia artificial, que es la conversación que todavía estamos aprendiendo a tener. La IA ya está en las organizaciones, lo queramos o no. La pregunta ya no es si usarla, sino cómo gobernarla de manera que agregue valor sin crear riesgos que no podamos manejar.

¿Para quién es este libro?
Este libro es para ejecutivos de banca que quieren entender el ecosistema más allá de su propia institución. Para emprendedores fintech que necesitan navegar marcos regulatorios que no siempre están escritos pensando en ellos. Para reguladores que buscan referencias concretas sobre cómo otras jurisdicciones están resolviendo problemas similares. Y para cualquier persona que crea, como yo, que entender las reglas del juego es el primer paso para cambiarlo.

No es un manual técnico ni un tratado jurídico. Es un libro de análisis, con opinión y con perspectiva regional. Cada sección puede leerse de forma independiente, aunque el orden propuesto tiene una lógica: va de lo más cotidiano y concreto hacia lo más estructural y estratégico.

Centroamérica tiene algo que pocas regiones tienen en este momento: la posibilidad de construir su arquitectura financiera digital con conciencia de lo que funcionó y lo que no en otros lugares. Eso no garantiza que lo hagamos bien, pero sí que tenemos mejores herramientas para intentarlo.

Ese es el espíritu de este libro.

Carlos Ernesto Romero Rizo
Managua, Septiembre 2026

CAPÍTULO 1

EL DINERO QUE CAMBIA

BILLETERAS DIGITALES EN CENTROAMÉRICA: EL VERDADERO RETO DETRÁS DE LA ADOPCIÓN

Hablar de billeteras digitales en Centroamérica implica entender una realidad muy distinta a la de mercados más desarrollados. En países como Nicaragua, Honduras, El Salvador o Guatemala, el principal desafío no es tecnológico, sino cultural. La región todavía mantiene altos niveles de informalidad, fuerte dependencia del efectivo, bajos niveles de bancarización y limitaciones en educación financiera y alfabetización digital. En este contexto, muchas iniciativas fracasan porque creen que la adopción depende únicamente de tener una aplicación moderna o con múltiples funcionalidades.

La realidad es que una billetera digital escala cuando logra resolver problemas cotidianos de forma más simple, rápida y confiable que el efectivo. El usuario promedio no descarga una wallet porque quiera "digitalizarse". La utiliza cuando encuentra una solución concreta para enviar dinero, pagar servicios, recibir remesas, evitar filas o cobrar de manera más sencilla.

Uno de los factores más importantes para impulsar la adopción es la confianza. En mercados emergentes, las personas todavía se preguntan quién responde si ocurre un problema, qué pasa si pierden el teléfono o dónde pueden reclamar si el dinero desaparece. Por esa razón, las alianzas con bancos, cooperativas, empresas de telecomunicaciones, cadenas comerciales o remesadoras siguen teniendo un enorme valor estratégico. En muchos casos, la población confía primero en la institución y después en la tecnología.

Otro error frecuente es asumir que la adopción ocurre únicamente en el entorno digital. En Centroamérica, gran parte de la masificación comienza en el mundo físico. Las redes de agentes, corresponsales, pequeños comercios, farmacias o promotores continúan siendo fundamentales para explicar el funcionamiento del servicio y acompañar al usuario durante sus primeras transacciones.

La simplicidad también se convierte en una ventaja competitiva. En ecosistemas con baja alfabetización digital, cada paso adicional reduce significativamente la posibilidad de adopción. Las plataformas que logran crecer suelen utilizar lenguaje sencillo, procesos intuitivos y experiencias extremadamente simples.

Las remesas también representan una enorme oportunidad para acelerar la adopción. En los países de nuestra región, las remesas son una de las principales fuentes de liquidez y consumo. Integrar billeteras digitales con recepción de remesas, pagos locales y transferencias inmediatas puede generar hábitos financieros digitales mucho más rápido que otros productos financieros tradicionales.

BILLETERAS DIGITALES EN CENTROAMÉRICA: EL VERDADERO RETO DETRÁS DE LA ADOPCIÓN

La interoperabilidad también será determinante para el crecimiento del ecosistema financiero digital en Centroamérica. En mercados relativamente pequeños, los ecosistemas cerrados tienen límites naturales. Las plataformas ganan valor cuando permiten transferencias entre bancos, interoperabilidad entre wallets, pagos mediante estándares comunes y conexiones con sistemas ACH o pagos inmediatos.

En Centroamérica, probablemente el verdadero desafío no sea crear la billetera digital más avanzada, sino desarrollar la forma más sencilla, accesible y confiable de mover dinero en el día a día.

El verdadero reto no es la descarga, es la adopción

En el mundo de las apps, abundan las métricas de vanidad. El número de descargas es quizá la más visible: cualquiera puede ir a Google Play o App Store y comprobarla en segundos.

Pero ese dato, por sí solo, cuenta una historia incompleta. Porque lo que realmente importa no es cuántas personas descargaron una app, sino cuántas la usan, cuántas se quedan, qué tan satisfechas están y, sobre todo, si esa herramienta logró integrarse en su día a día.

Ahí es donde está la verdadera batalla. Siguiendo cifras oficiales en Centroamérica, hay una fuente particularmente valiosa: el informe de sistemas y servicios de pago en Nicaragua. Es, sin exagerar, uno de los reportes más completos de la región.

Y aquí hay un punto clave que muchas veces pasa desapercibido: la disponibilidad de estos datos no es casualidad. Es resultado de la regulación. Es la regulación específica de los sistemas de pago y de estos modelos digitales la que obliga a generar, reportar y transparentar información. Sin ese marco, muchas de estas cifras simplemente no existirían.

Un caso emblemático es Chivo Wallet. Logró millones de descargas impulsadas por un incentivo de $30.00, pero no consiguió sostener el uso en el tiempo. Los datos del Banco Central de Reserva sugieren una adopción limitada: apenas el 1.5% de las remesas se reciben a través de billeteras digitales.

Más allá de los discursos de inclusión financiera, el éxito de una herramienta digital no se mide en instalaciones, sino en hábitos. Y en ese camino, la regulación no es un obstáculo. Es lo que hace posible medir, entender y mejorar.

En este libro propongo el Modelo de las 5C como un marco conceptual para entender las condiciones necesarias para la adopción sostenible de servicios financieros digitales. La experiencia demuestra que el éxito no depende únicamente de la tecnología. Requiere una secuencia de elementos interdependientes: conectividad, capacidad, confianza, conveniencia y, finalmente, cambio de hábito.

Cuando una de estas dimensiones falla, el proceso se debilita. Pero cuando las cinco se alinean, la transformación financiera deja de ser una posibilidad y se convierte en una realidad.

INTEROPERABILIDAD QR: LA NUEVA INFRAESTRUCTURA PÚBLICA DE LOS PAGOS DIGITALES - POR RENÉ ROMERO A.

La discusión sobre pagos digitales en América Latina suele concentrarse en billeteras, apps y códigos QR. Pero la verdadera transformación no está en el código que se escanea, sino en la infraestructura que permite que cualquier persona, comercio, banco o fintech pueda pagar y cobrar bajo reglas comunes. Interoperabilidad QR no es que un banco ofrezca un código dentro de su app. Es una arquitectura nacional de aceptación de pagos, con estándares técnicos compartidos, reglas de participación y liquidación eficiente, diseñada para que cualquier usuario pague a cualquier comercio desde cualquier entidad.

Los referentes regionales lo confirman, cada uno desde una lógica distinta. Pix, en Brasil, muestra el poder del banco central como orquestador neutral: no lanzó una billetera, diseñó una infraestructura pública de pagos instantáneos y obligó a participar a los principales actores. UPI, en India, separa la infraestructura común (reglas, mensajería, liquidación) de la capa de competencia (apps, marcas, experiencia), demostrando que la interoperabilidad no elimina la competencia, la ordena. QRIS, en Indonesia, estandarizó el QR pensando primero en el pequeño comercio: pulperías, ferias, negocios familiares — si la solución no funciona para ellos, no es infraestructura nacional, es otra capa digital para los ya incluidos. Transferencias 3.0, en Argentina, abrió la interoperabilidad más allá de la banca tradicional, hacia cuentas de pago, fintechs y billeteras. Bre-B, en Colombia, y TAPP, en Perú, confirman que la región ya no solo observa estos modelos: los está construyendo, avanzando hacia pagos inmediatos e iniciación de pagos desde distintas apps autorizadas.

México, sin embargo, es la advertencia necesaria. CoDi tenía todo a favor sobre el papel — infraestructura de banco central, disponibilidad 24/7, gratuidad — y aun así nunca se convirtió en hábito cotidiano. La lección es estratégica: la infraestructura técnica no basta. Sin una propuesta de valor clara para comercios y usuarios, sin incentivos y sin promoción activa, un sistema puede quedar técnicamente disponible pero socialmente irrelevante.

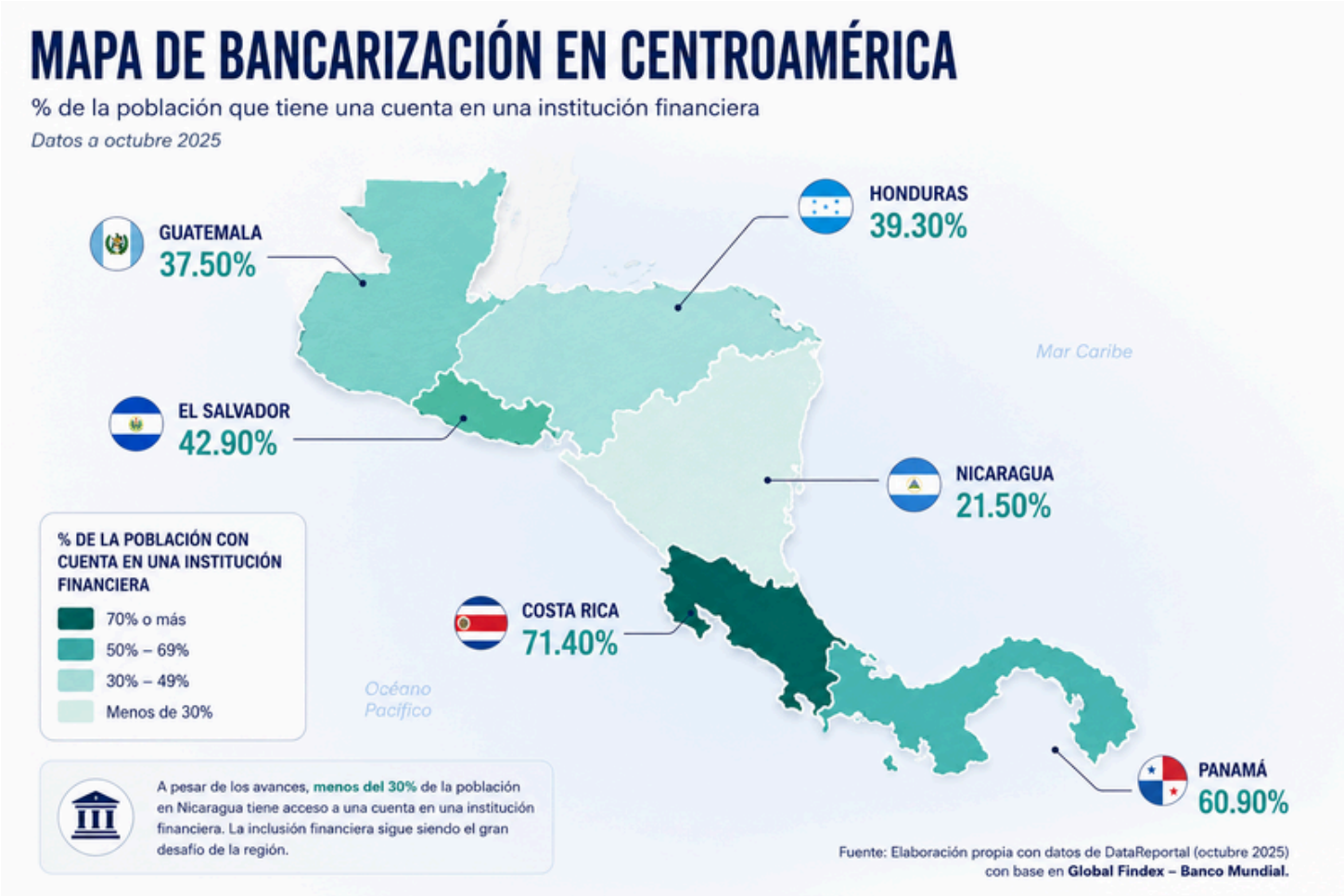
Centroamérica todavía no cuenta con una experiencia nacional de QR interoperable comparable. La región tiene sistemas de pago, billeteras y fintechs emergentes, pero no una arquitectura común que permita pagar y cobrar desde cualquier banco o billetera, en cualquier comercio, bajo reglas compartidas. Tener sistemas electrónicos de pago no equivale a tener interoperabilidad QR. El desafío no es lanzar más aplicaciones — es construir la infraestructura común sobre la cual todos puedan competir e innovar.

La pregunta para Centroamérica no debería ser quién lanza la próxima billetera. La pregunta estratégica es quién será capaz de construir la red sobre la cual todos puedan crecer — porque el futuro de los pagos digitales no lo determinará el QR en sí, sino la red que ese QR logre activar.

INTERLUDIO

SINPE Móvil: cuando el efectivo perdió la calle
En San José, hasta el vendedor ambulante cobra con un "¿me puede hacer un SINPE?". Lanzado en 2015 por el Banco Central de Costa Rica como infraestructura pública — no como app comercial —, SINPE Móvil permitió a cualquier persona con cuenta y celular mover dinero al instante, 24/7, sin comisión.

La lección: la masificación de los pagos digitales no depende de la app más moderna, sino de una infraestructura abierta y gratuita desde el día uno. Cuando el regulador se vuelve habilitador, la adopción deja de ser marketing y se vuelve hábito.



La inclusión financiera continúa siendo uno de los grandes desafíos de Centroamérica. Aunque la región ha registrado avances importantes en los últimos años, persisten diferencias significativas entre países. Mientras Costa Rica y Panamá muestran niveles de bancarización superiores al 60%, países como Nicaragua, Honduras y Guatemala todavía enfrentan brechas importantes en el acceso a servicios financieros formales.

Sin embargo, la verdadera oportunidad de la región no está únicamente en aumentar el número de cuentas bancarias, sino en construir ecosistemas financieros más inclusivos, apoyados por la digitalización y los nuevos modelos de negocio. La próxima etapa de desarrollo financiero de Centroamérica dependerá de la capacidad de cerrar estas brechas y transformar el acceso en participación económica efectiva.

La inclusión financiera es la consecuencia de un proceso y no su punto de partida. Sin infraestructura no puede existir una regulación efectiva; sin regulación es difícil generar confianza; sin confianza, la adopción es limitada; y sin adopción sostenida, la inclusión financiera sigue siendo una aspiración y no una realidad.

Esta secuencia explica por qué muchos esfuerzos de digitalización fracasan: intentan alcanzar la cúspide de la pirámide sin haber consolidado las bases.

INTERLUDIO

Honduras: DILO y TENGO
Cuando la banca hondureña entendió que el efectivo no se iba a retirar solo, dos gigantes respondieron con la misma jugada: crear un jugador digital externo, sin el peso de su propia burocracia. Ficohsa apostó por TENGO y sus "Puntos Tengo" en pulperías y gasolineras. Banco Atlántida respondió con DILO. Ninguno salió a pelear por las cuentas corporativas — salieron a pelear por la recarga de saldo, el pago de servicios y el flujo de remesas del día a día.

La lección: en mercados con alta informalidad, la digitalización no se gana forzando al usuario a entrar a la sucursal. Se gana inyectando tecnología en los canales que el usuario ya usa.

CONFIANZA DIGITAL: EL ACTIVO MÁS DIFÍCIL DE CONSTRUIR EN FINTECH

Hay un momento muy específico en la vida de cualquier fintech centroamericana que lo cambia todo. No es cuando consiguen el financiamiento, ni cuando lanzan la app, ni cuando el regulador les da el visto bueno. Es el momento en que un usuario desconocido decide poner su dinero adentro por primera vez.

Ese momento es el más difícil de provocar. Y el más fácil de destruir.

En Centroamérica, la confianza digital no viene de fábrica. No es el punto de partida, es la meta. Vivimos en una región donde la relación histórica con las instituciones financieras ha estado marcada por la exclusión, la burocracia y, en muchos casos, la desconfianza legítima. Pedirle a alguien que nunca ha tenido una cuenta bancaria que deposite su dinero en una aplicación que no tiene sucursales es pedirle un salto de fe enorme.

Esa confianza se construye en capas, y cada una responde a una pregunta distinta que el usuario se hace, aunque nunca la diga en voz alta. La primera es regulatoria: ¿quién responde si algo sale mal? Un marco legal claro no es un trámite burocrático, es la respuesta a esa pregunta. La segunda es de seguridad: ¿está protegido mi dinero y mis datos? Aquí no basta con cumplir, hay que poder explicarlo en un lenguaje que cualquiera entienda, sin jerga técnica que genere más dudas que certezas. La tercera es social: ¿alguien como yo ya lo usó y le funcionó? En mercados con baja alfabetización digital, el testimonio de un vecino, un familiar o un agente de confianza pesa más que cualquier campaña publicitaria.

Por eso las fintechs que logran escalar en la región no son necesariamente las que tienen la mejor tecnología, sino las que entendieron que la confianza no se decreta, se demuestra, una transacción exitosa a la vez. Y una vez que se pierde, rara vez hay una segunda oportunidad de ganarla con el mismo usuario.

INTERLUDIO

El Salvador: Chivo Wallet: cuando el incentivo no fue suficiente

El Salvador quiso acelerar la adopción de los pagos digitales con un incentivo difícil de ignorar. En septiembre de 2021, junto con la entrada en vigor de la Ley Bitcoin, lanzó Chivo Wallet, ofreciendo a los usuarios elegibles un bono de US$30 en Bitcoin para incentivar la descarga y utilización de la billetera.

El resultado inicial fue contundente: millones de personas descargaron la aplicación. Pero descargar una billetera no significa convertirla en un hábito. Un estudio del NBER encontró que el bono de US$30 fue el principal motivador para adoptar Chivo, pero solo alrededor del 20% de quienes la descargaron continuó utilizándola después de gastar el incentivo, y menos del 10% mantuvo transacciones en Bitcoin.

La experiencia dejó una lección importante: los incentivos pueden generar adopción inicial, pero no necesariamente adopción sostenible. Cuando desaparece el beneficio, el usuario debe encontrar una razón para seguir utilizando el servicio.

Para que una solución financiera digital se convierta en hábito hacen falta algo más que incentivos: conectividad, capacidad, confianza, conveniencia y una necesidad real que resolver.

Chivo demostró que se puede incentivar la primera transacción. La verdadera transformación comienza cuando ya no hace falta incentivar la segunda.

CAPÍTULO 2

LA NUEVA REGULACIÓN

MÉXICO REGULÓ PRIMERO, PERO NO NECESARIAMENTE MEJOR

México llegó primero. Eso nadie lo discute. En 2018, cuando la mayoría de los países latinoamericanos todavía debatía si las fintechs necesitaban regulación propia, México ya tenía una ley. Pero ser el primero en regular no es lo mismo que haber construido el mejor modelo. Con varios años de implementación encima, vale la pena hacer la pregunta incómoda: ¿es realmente el espejo en el que Centroamérica debería mirarse?

La ley mexicana surge en 2018 en un contexto donde regular era más que necesario. El crecimiento acelerado de startups fintech, la aparición de modelos de negocio sin encaje en el marco jurídico existente y los riesgos evidentes en materia de protección al usuario y prevención de lavado de dinero empujaron al regulador a actuar. México respondió con decisión y construyó un marco específico para este nuevo ecosistema.

Sin embargo, la ley mexicana, en su intento por generar certidumbre y control, terminó incorporando exigencias que, en la práctica, se asemejan más a las del sistema bancario tradicional que a las de un ecosistema emprendedor. Más que un marco habilitante, en muchos casos se convirtió en un filtro.

El resultado ha sido un fenómeno particular: un ecosistema dinámico en términos de innovación, pero con un número limitado de actores que logran transitar exitosamente el proceso de autorización. A esto se suma un problema de proporcionalidad: el modelo tiende a tratar de manera similar a actores con niveles de madurez y riesgo muy distintos.

Frente a este modelo, Centroamérica ha seguido un camino distinto. En lugar de una ley integral, la región ha optado por normas de sistemas de pago, circulares y marcos secundarios impulsados principalmente por los bancos centrales. Este enfoque, aunque fragmentado, ha permitido mayor flexibilidad y adaptación gradual.

Si Centroamérica decide avanzar hacia marcos legales más estructurados, la lección mexicana es clara: no se trata de replicar, sino de adaptar. La regulación debe ser proporcional, capaz de acompañar el crecimiento de las empresas en lugar de frenarlo desde su origen. Porque al final, la pregunta no es si debemos regular la innovación financiera. La verdadera pregunta es si queremos que esa innovación ocurra dentro de nuestros sistemas o fuera de ellos.

La evolución regulatoria en Centroamérica refleja una región que avanza a diferentes velocidades, pero que comparte una misma dirección. Nicaragua, Honduras y El Salvador cuentan con marcos regulatorios específicos para determinados segmentos fintech, mientras que Costa Rica, Panamá y Guatemala se encuentran desarrollando iniciativas legislativas orientadas a habilitar la innovación financiera.

Lejos de representar una desventaja, esta diversidad regulatoria convierte a Centroamérica en un laboratorio natural de innovación. La coexistencia de distintos enfoques regulatorios ofrece valiosas lecciones sobre cómo equilibrar la promoción de la innovación, la competencia y la protección del usuario. En este sentido, la regulación no debe entenderse únicamente como un mecanismo de control, sino como una infraestructura institucional capaz de impulsar la transformación financiera de la región.

EL SALVADOR Y NICARAGUA: DOS MODELOS DISTINTOS PARA REGULAR LOS ACTIVOS DIGITALES EN CENTROAMÉRICA

La regulación de los activos digitales en Centroamérica está comenzando a tomar forma, pero no todos los países están siguiendo el mismo camino. Mientras El Salvador ha construido un ecosistema jurídico orientado al desarrollo de mercados digitales y tokenización de activos, Nicaragua ha optado por un enfoque prudencial y operativo centrado en la supervisión de proveedores, gestión de riesgos y cumplimiento tecnológico.

En El Salvador, la Ley de Emisión de Activos Digitales fue diseñada para crear un nuevo mercado financiero digital. El concepto de "activo digital" es amplio e incluye tokens, stablecoins, activos tokenizados, instrumentos financieros digitales, emisiones públicas digitales, plataformas de negociación y modelos de inversión basados en blockchain.

Por el contrario, Nicaragua adopta una definición mucho más alineada con los estándares del GAFI. El objetivo regulatorio no está orientado a desarrollar mercados de capitales digitales, sino a regular la operación, supervisar riesgos, controlar infraestructura crítica e incorporar proveedores al perímetro financiero regulado.

Uno de los aspectos más interesantes del modelo nicaragüense es que va mucho más allá de un simple esquema AML. La regulación incorpora estándares técnicos comparables con jurisdicciones mucho más avanzadas: almacenamiento en frío, multifirma, gestión distribuida de claves, segregación de activos y auditorías especializadas de custodia.

La diferencia entre ambos modelos puede resumirse de manera sencilla: El Salvador regula el activo digital como instrumento financiero, mientras Nicaragua regula al proveedor como infraestructura crítica. En otras palabras, mientras El Salvador está regulando el futuro del mercado digital, Nicaragua está regulando el futuro de la infraestructura financiera digital.

¿CUÁNTO CUESTA EL "BOLETO DE ENTRADA" A LA BANCA EN CENTROAMÉRICA?

Abrir un banco en nuestra región no empieza con una interfaz elegante ni con una experiencia de usuario disruptiva. Empieza con algo mucho más básico y exigente: capital suficiente para que el regulador te tome en serio. En Centroamérica, el capital mínimo no es uniforme ni estático; es una señal de política pública sobre estabilidad y competencia.

El mapa regional: Dos filosofías de capital

Hoy la región se divide entre el Modelo Nominal y el Modelo Prudencial Dinámico, donde el capital es un "blanco móvil" que se va adaptando de acuerdo a las exigencias del mercado.

En el extremo más alto de la escala encontramos a Costa Rica, con una exigencia superior a los 30 millones de dólares. Le sigue Guatemala con 22.8 millones y Honduras cerca de los 20.1 millones. En El Salvador, el requisito se ubica en 20.99 millones de dólares. Nicaragua, con la entrada en vigor de la Ley No. 1237, llevó el capital mínimo de 200 a 500 millones de córdobas, aproximadamente 13.6 millones de dólares.

El verdadero reto: El "pulmón" post-apertura

El capital social mínimo es solo el boleto para entrar al estadio; el verdadero desafío es mantenerse en el juego. Para que un banco nuevo alcance su punto de equilibrio, debe lograr una escala masiva que lo obligue a competir frontalmente con los actores ya establecidos.

Casos registrados en los últimos años en la región sirven de advertencia. En Nicaragua, Banco Atlántida acumuló pérdidas que superan su capital social inicial.

En Honduras, el caso de BANRURAL es aún más dramático. La pregunta para el inversionista no es solo si tiene los 15 o 20 millones de dólares que pide la ley. La verdadera pregunta es: ¿tiene otros 20 o 30 millones listos para sostener la operación mientras alcanza la escala necesaria?

INTERLUDIO

Nexa Banco: el neobanco que rompió el molde
En enero de 2023, Nexa Banco se convirtió en el primer neobanco centroamericano con licencia bancaria completa. Cumplió cada exigencia regulatoria de Guatemala, con un capital inicial de Q160 millones — pero construyó toda su operación sobre AWS, sin apostar un solo dólar a sucursales físicas.

La lección: regulación estricta e innovación disruptiva no son caminos opuestos. Se puede nacer banco, cumplir con todo, y aun así operar sin las fricciones del modelo tradicional.

¿QUÉ NECESITA NICARAGUA PARA IMPLEMENTAR LA FIRMA ELECTRÓNICA?

Nicaragua no necesita otra ley. Esa discusión, en realidad, está cerrada desde hace más de una década con la Ley No. 729, que reconoce la firma electrónica y le otorga efectos jurídicos. Sin embargo, en la práctica cotidiana — en los bancos, en los juzgados, en las empresas — la firma electrónica sigue siendo una promesa más que una herramienta.

La validez jurídica de la firma electrónica no depende únicamente de que una norma la reconozca, sino de que exista un ecosistema que la haga verificable, confiable y aceptada por todos los actores relevantes. En Nicaragua, ese ecosistema simplemente no ha terminado de construirse.

En otras palabras, el problema no es normativo, es de confianza. Y la confianza, en el mundo digital, no se decreta: se construye. Se construye con infraestructura tecnológica, con actores acreditados, con procesos auditables y, sobre todo, con uso real.

La experiencia internacional muestra que la adopción de la firma electrónica no ocurre de manera espontánea. En casi todos los países donde hoy es común firmar contratos o abrir cuentas de forma digital, hubo un actor que empujó el sistema: el propio Estado. Nicaragua todavía no ha dado ese salto de manera decidida.

Lo que emerge de este análisis es una conclusión relevante: Nicaragua cuenta con un marco legal vigente en materia de firma electrónica desde hace más de una década, pero ese marco por sí solo no ha sido suficiente para generar uso real. La ley existe; el ecosistema que la haga operativa, todavía no.

El reto, entonces, no es legislativo. Es de construcción: entidades certificadoras acreditadas y activas, procesos verificables que los bancos y los juzgados confíen sin dudar, y una primera ola de casos de uso concretos que demuestren que firmar electrónicamente es seguro, válido y más simple que firmar en papel. Solo cuando eso exista, Nicaragua podrá pasar de tener una ley vigente a tener una herramienta realmente utilizada.

CAPÍTULO 3

BLOCKCHAIN E INFRAESTRUCTURA DIGITAL

BLOCKCHAIN: DE LA VOLATILIDAD A LA INFRAESTRUCTURA

La tecnología blockchain sobrevivió al ruido de la especulación. Mientras gran parte de la conversación pública giraba alrededor del precio de Bitcoin, algo más silencioso y más importante estaba ocurriendo: la infraestructura financiera continuaba evolucionando. Los bancos, los procesadores de pago y los reguladores comenzaban a separar dos cosas que durante años estuvieron mezcladas: la volatilidad de los criptoactivos y el valor estructural de la tecnología que los sostiene.

Hoy la adopción más seria ya no está ocurriendo desde la especulación, sino desde la utilidad. Particularmente en dos grandes áreas: la tokenización de activos y el uso de stablecoins como nuevos rieles financieros para mover dinero de forma más rápida y más barata.

La tokenización está transformando la manera en que se pueden representar activos financieros. Bonos, fondos, bienes raíces o instrumentos privados pueden emitirse y transferirse digitalmente sobre redes blockchain, reduciendo fricción operativa, mejorando trazabilidad y acelerando procesos de liquidación.
Y probablemente ahí está uno de los cambios más importantes: la adopción ya no viene únicamente desde startups o comunidades tecnológicas. Ahora son bancos, procesadores de pagos, fintechs, fondos de inversión e incluso gobiernos quienes comienzan a explorar seriamente estas herramientas.

Blockchain ha dejado de verse exclusivamente como una amenaza. La tecnología ya no es percibida únicamente como un vehículo de especulación. Poco a poco comienza a integrarse dentro de la arquitectura financiera tradicional. No porque la especulación haya desaparecido, sino porque finalmente el mercado comenzó a separar la especulación alrededor de los criptoactivos del valor estructural de la tecnología blockchain como infraestructura.

INTERLUDIO

Zigi y SukuPay: la infraestructura invisible
Más de 700,000 usuarios mueven remesas entre EE. UU. y Guatemala a través de Zigi, el banco Industrial y la stablecoin USDC sobre la blockchain de Hedera vía SukuPay. El migrante envía dólares; del otro lado, el dinero llega en quetzales, sin que el usuario final vea ni sepa que blockchain estuvo ahí.

La lección: blockchain ya no es una promesa de laboratorio. Es una capa de optimización que corre en el backend de las instituciones — invisible, y precisamente por eso, funcional.

LA VERDADERA COMPARACIÓN ENTRE BLOCKCHAIN Y SWIFT EN TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES

Hay pocas cosas más frustrantes en el mundo financiero que hacer una transferencia internacional vía SWIFT. No es solo un tema de costos, que ya de por sí son elevados, sino la falta de visibilidad sobre lo que ocurre en el camino. El dinero sale de tu cuenta y entra en una cadena de bancos corresponsales donde cada paso introduce comisiones, tiempos de espera y posibles fricciones.

En ese contexto, no sorprende que las stablecoins hayan ganado protagonismo. La propuesta es potente: transferencias prácticamente inmediatas, disponibles en cualquier momento y con costos operativos muy bajos.

Sin embargo, el problema con esta comparación es que muchas veces no se está analizando el mismo fenómeno en ambos casos. Cuando se dice que enviar dinero con USDT o USDC es más barato, normalmente se está observando únicamente el momento en que el dinero ya está dentro del ecosistema cripto. Pero se dejan fuera dos momentos igualmente relevantes: cómo entra ese dinero al ecosistema y cómo sale de él.

Empresas de remesas y pagos internacionales están incorporando stablecoins en su backend, encargándose de la conversión en ambos extremos. Por eso, decir que las transferencias usando stablecoins son más baratas que las vía SWIFT es correcto, pero incompleto. El análisis debe incorporar todo el ciclo del dinero, desde su origen hasta su destino final.

La tecnología ya resolvió cómo mover valor de forma eficiente a nivel global. El desafío pendiente es lograr que ese valor pueda entrar y salir del sistema con la misma eficiencia, pero también con la seguridad y la claridad que exige el mundo financiero regulado.

TOKENIZACIÓN SIN FRONTERAS: CÓMO EL SALVADOR PUEDE CONVERTIRSE EN EL HUB PARA ESTRUCTURAR ACTIVOS DIGITALES CON ALCANCE GLOBAL

¿Se pueden tokenizar activos de cualquier país utilizando la Ley de Activos Digitales de El Salvador? Es probablemente una de las preguntas más interesantes que enfrenta hoy la región, y la respuesta corta es sí. Pero la respuesta correcta requiere precisión, porque no se trata únicamente de tecnología, sino de cómo se construyen jurídicamente los activos financieros en un contexto global.

Uno de los mayores errores en esta conversación es asumir que el token representa directamente la propiedad del activo subyacente. En la práctica, el token no es el activo. Es un instrumento que representa derechos económicos sobre ese activo.

La ley de activos digitales de El Salvador tiene una característica particularmente interesante: no limita el origen geográfico del activo subyacente. Su enfoque no está en dónde se encuentra el activo, sino en cómo se estructura, emite y distribuye el activo digital. Esto abre la puerta para que desde El Salvador se puedan organizar emisiones respaldadas por bienes raíces en Nicaragua, flujos de caja en Guatemala o proyectos en cualquier otro país.

El Salvador no necesita ser el país donde están los activos para jugar un rol central. Puede convertirse en el lugar donde esos activos se estructuran financieramente y se conectan con inversionistas globales. La tokenización, bien entendida, no es solo una innovación tecnológica. Es una nueva forma de hacer ingeniería legal y financiera a escala global.

INTERLUDIO

TOHKN: tokenización como política pública
TOHKN captó $1.2 millones en 48 horas, con 600 inversionistas elegidos de una lista de espera de 30,000 personas. Meses después superó los $8.5 millones en su segunda emisión, tokenizando un proyecto inmobiliario real en fracciones de $100. Lo logró bajo el paraguas de la Ley de Emisión de Activos Digitales de El Salvador.

La lección: la regulación financiera no tiene por qué ser solo un freno. Bien diseñada, es una política pública de atracción de capital y creación de mercados.

Centroamérica vive una paradoja. Nunca había tenido acceso a tantas tecnologías capaces de transformar los servicios financieros, pero al mismo tiempo muchas de sus instituciones, marcos regulatorios y capacidades humanas avanzan a una velocidad distinta.

Esta brecha no representa necesariamente una amenaza. También constituye una oportunidad. Aquellos países e instituciones capaces de reducir la distancia entre tecnología e institucionalidad serán quienes lideren la próxima etapa de desarrollo financiero regional.

CAPÍTULO 4

INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y EL FUTURO

¿QUÉ DEBE INCLUIR UNA POLÍTICA DE USO RESPONSABLE DE IA EN LAS EMPRESAS?

La Inteligencia Artificial no pidió permiso para entrar a las organizaciones. Llegó por la puerta del colaborador que descubrió ChatGPT un martes por la tarde, la usó para redactar un informe y nunca lo mencionó en la reunión del miércoles. Así, sin anuncio ni política corporativa, la IA se instaló en los procesos de miles de empresas en todo el mundo, incluyendo bancos, fintechs y aseguradoras de nuestra región.

La IA dejó de ser un experimento. Se convirtió en una herramienta de productividad masiva. El problema es que en muchas empresas esta adopción ocurrió más rápido que la capacidad de crear reglas claras sobre su uso. Ese vacío es precisamente lo que hace necesaria una política de uso responsable de Inteligencia Artificial.

Una política de uso responsable de IA no debería nacer desde el miedo a la tecnología, sino desde una visión estratégica. La IA puede aumentar significativamente la productividad, mejorar procesos internos y acelerar la toma de decisiones. Pero también puede exponer información sensible, generar errores, reproducir sesgos o producir contenido incorrecto.

Uno de los primeros elementos que debería incluir una política corporativa es la definición de principios generales: la IA es una herramienta de apoyo y no un sustituto del juicio profesional humano. La supervisión humana sigue siendo indispensable, especialmente en áreas críticas como cumplimiento regulatorio, análisis financiero, crédito o auditoría.

En sectores regulados como banca, fintech o seguros, esta discusión adquiere todavía más relevancia. El uso de IA puede impactar temas relacionados con protección de datos, prevención de lavado de dinero, riesgo operacional y ciberseguridad.

Las empresas que logren construir políticas equilibradas, combinando innovación con gestión de riesgos, tendrán una ventaja importante en términos de productividad, adaptación tecnológica y competitividad. Porque la discusión moderna ya no gira alrededor de si debe usarse o no. La pregunta correcta es cómo gobernarla responsablemente.

DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL A LA TRANSFORMACIÓN CON IA

Durante años, las organizaciones trabajaron bajo el concepto de transformación digital. Digitalizar procesos, implementar sistemas, automatizar tareas y migrar información a plataformas tecnológicas se convirtió en una prioridad estratégica. Sin embargo, ese proceso evolucionó hacia una nueva etapa: la transformación con inteligencia artificial.

La transformación digital se enfocó en organizar la información y hacer más eficientes los procesos. La inteligencia artificial, en cambio, introduce una capa adicional: la capacidad de interpretar datos, generar recomendaciones y, en algunos casos, ejecutar acciones.

Uno de los errores más comunes en esta etapa es asumir que la tecnología, por sí sola, va a resolver ineficiencias estructurales. La realidad es que la inteligencia artificial no corrige procesos deficientes; los amplifica. Automatizar un proceso desordenado no lo mejora, simplemente permite que el error ocurra más rápido y a mayor escala.

La gobernanza deja de ser un elemento opcional y se convierte en un componente central. A medida que la inteligencia artificial se integra en los procesos, es indispensable definir reglas claras sobre su uso: qué herramientas se utilizan, para qué procesos, con qué datos y bajo qué mecanismos de control.

Las organizaciones que lograrán capturar el verdadero valor de la inteligencia artificial no serán necesariamente las que más inviertan en herramientas, sino las que logren implementarlas con criterio, estructura y gobernanza. Porque, al final, la diferencia no la hace la tecnología, sino la forma en que se utiliza.

INTERLUDIO

El CMCA y la IA como copiloto

En 2025, apenas el 8% de los bancos de la región había integrado la IA de forma completa a nivel estratégico. Un año después, el Consejo Monetario Centroamericano —el organismo que agrupa a los bancos centrales de la región— publicó su primer análisis institucional sobre el tema: la IA ya apoya el análisis macroeconómico, la supervisión financiera, los sistemas de pago y hasta la memoria institucional, a través de sistemas que permiten consultar años de documentación en segundos. Pero el organismo fue claro en su principio rector: la IA debe operar como copiloto, ampliando la capacidad de análisis sin transferirle la responsabilidad de la decisión final.

La lección: la primera ola de adopción de IA en la banca centroamericana no busca reemplazar el criterio humano, sino equiparlo mejor. La autonomía se gana gradualmente, y solo donde ya existe experiencia acumulada y controles maduros que la sostengan.

La transformación financiera no ocurre por la aparición aislada de una tecnología. Se construye capa por capa. La infraestructura fundamental sostiene la regulación y la supervisión; estas permiten el desarrollo de sistemas de pago modernos, sobre los cuales florecen las fintech y la banca digital. La infraestructura digital y blockchain amplían las posibilidades del ecosistema, mientras que la inteligencia artificial potencia las capacidades de todos los niveles.

En otras palabras, la nueva arquitectura financiera de Centroamérica no es un edificio que se levanta desde arriba. Se construye desde los cimientos.

CONCLUSIÓN

La arquitectura que estamos construyendo
Cuando empecé a escribir sobre fintech y banca digital en Centroamérica, la conversación era principalmente sobre si la tecnología iba a reemplazar a los bancos. Hoy esa pregunta ya no tiene mucho sentido. La pregunta relevante es otra: ¿cómo construimos juntos un sistema financiero que funcione para todos?

Este libro intentó responder esa pregunta desde distintos ángulos. Desde la adopción de billeteras digitales y los retos culturales que nadie menciona en los pitch decks. Desde la regulación comparada y lo que Centroamérica puede aprender, y evitar, de experiencias como la de México. Desde el blockchain que dejó de ser especulación para convertirse en infraestructura. Desde la inteligencia artificial que ya está dentro de las organizaciones, con o sin política corporativa que la gobierne.

En todos esos temas hay un hilo conductor: la región está construyendo su arquitectura financiera digital en tiempo real, con las herramientas que tiene, en mercados pequeños, con reguladores que aprenden mientras supervisan y con instituciones que innovan mientras se defienden.

Soy optimista sobre lo que viene. Veo una banca regional que va a dejar de ver a las fintechs como una amenaza y va a empezar a verlas como lo que realmente son: aliadas con capacidad de llegar donde los bancos no llegan. Veo conceptos que hoy siguen siendo conversación de conferencia — Banking as a Service, Open Banking, finanzas embebidas — convirtiéndose en infraestructura operativa.

Veo fintechs centroamericanas que, si hacen bien su trabajo, van a poder escalar más allá de sus fronteras. Y veo, sobre todo, la oportunidad más importante de todas: pasar del 21.5% de bancarización en Nicaragua y los promedios bajos del CA-4 hacia al menos el 50% en la próxima década. Ese salto no va a ocurrir construyendo más sucursales. Va a ocurrir con billeteras digitales que la gente realmente use, con productos financieros diseñados para la economía informal y con una política de inclusión financiera que sea regional, coordinada y con métricas claras.

La nueva arquitectura financiera de Centroamérica no la van a construir ni los bancos solos ni las fintechs solas ni los reguladores solos. La vamos a construir entre todos, con mejores conversaciones, con más datos, con marcos legales que acompañen la innovación y con la convicción de que un sistema financiero más inclusivo no es solo un objetivo social, es también un mejor negocio.

SOBRE EL AUTOR

Carlos Ernesto Romero Rizo es abogado con especialidad en Derecho Económico y Máster en Negocios Bancarios por la Universidad de Alcalá de Henares, España. Cuenta con más de 15 años de experiencia en banca, análisis financiero y desarrollo de negocios en Centroamérica y Europa.

Su carrera arrancó en Alemania, donde trabajó como Oficial de Inversiones en Bank im Bistum Essen, analizando portafolios de inversión en el sector microfinanciero con presencia en Latinoamérica, Europa del Este y Asia. Esa experiencia internacional le dio una perspectiva que pocas voces del ecosistema financiero centroamericano tienen: la capacidad de leer la región desde afuera y desde adentro al mismo tiempo.

De regreso en Nicaragua, pasó por instituciones como Banco de Finanzas y Banco LAFISE, donde se especializó en crédito corporativo, análisis de riesgo y evaluación financiera. Posteriormente se ha destacado como consultor de entidades financieras y empresas del ecosistema fintech regional en estrategia, modelos de negocio y análisis de mercado.

Desde hace cinco años publica contenido en LinkedIn sobre fintech, banca digital y regulación financiera, convirtiéndose en una de las voces más constantes y rigurosas sobre estos temas en Centroamérica. Es también creador del newsletter Contexto Financiero, enfocado en el análisis del sistema bancario regional.

Actualmente se desempeña como Senior Counsel de GarcíaBodán, firma regional de abogados con presencia en Centroamérica.

"La nueva arquitectura financiera de Centroamérica no la van a construir ni los bancos solos, ni las fintech solas, ni los reguladores solos. La vamos a construir todos, juntos."

Carlos Romero Rizo
Autor

Managua, Nicaragua

www.carlosromero.blog