

Mundo Económico

Editores: Alex F. Rojas y Natiana Gándara

Por Natiana Gándara
ngandara@prensalibre.com.gt

ENTREVISTA RAFAEL OSIRIS RODRÍGUEZ,
GERENTE GENERAL DE AMERO EXCHANGE, EXPERTO EN CRIPTOMONEDAS

“Inclusión financiera es más que bancarizar”



Especialista cree en la democratización del acceso a un ecosistema **financiero digital completo.**

Rafael Osiris Rodríguez, gerente general de Amero Exchange, plataforma financiera fundada por emprendedores latinoamericanos, ofrece servicios de remesas, apertura de cuentas bancarias virtuales y tarjetas de crédito, entre otros servicios. En entrevista con *Prensa Libre*, analiza la importancia sobre el aumento en los niveles de inclusión financiera en Guatemala y cómo aún hay un espacio para crear más acceso financiero para los guatemaltecos, especialmente, en las áreas rurales.

Además, aborda cómo afectará el impuesto de 1% a las remesas que se envíen desde EE. UU., y refiere que el reto para Guatemala no es solo la entrada masiva de envíos monetarios, sino cómo canalizarlos hacia inversión productiva.

Osiris Rodríguez es desarrollador de *software* y experto en criptomonedas con más de 15 años de experiencia en tecnología financiera. Ha liderado proyectos de inclusión financiera en República Dominicana, que han beneficiado a más de un millón de familias con soluciones de pago digital.

¿Cómo evalúa el nivel de inclusión financiera en Guatemala?

Es alentador que en Guatemala se hable de 65% de inclusión financiera, pero eso aún deja a millones de personas fuera del acceso a servicios bancarios modernos. Desde Amero Exchange vemos un mercado con enorme potencial, sobre todo en áreas rurales y sectores históricamente no bancarizados.

¿Cuál es el enfoque para brindar un mejor acceso?

Nuestra propuesta no es solo bancarizar; buscamos democratizar el acceso a un ecosistema financiero digital completo. Un ejemplo concreto: cualquier guatemalteco puede abrir con Amero una cuenta bancaria en EE. UU. a su

nombre y recibir pagos internacionales de manera formal y legal. También puede obtener una tarjeta Visa recargable con USDC —una moneda digital estable a uno por uno con el dólar—.

¿Cuáles son los factores claves para lograr mayor acceso financiero?

Hay tres puntos fundamentales. El primero es la confianza: que el dinero esté en una cuenta propia, no bajo custodia de terceros.

El segundo punto es el acceso universal: que funcione incluso desde un celular básico.

Por último, el costo jus-

“No es solo recibir dinero; es tener herramientas para crear futuro”.

RAFAEL OSIRIS, de Amero Exchange

to: comisiones por debajo de 3%.

Además, con apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Stellar Development Foundation, trabajamos en educación financiera y en infraestructura *blockchain* o cadena de bloques para que las personas comprendan que siempre son dueñas de su dinero.

¿Cómo implementan esa estrategia en Guatemala?

Usamos un modelo híbrido. Por ejemplo, con aliados locales: bancos y cooperativas, para facilitar la integración. Creamos un riel digital independiente que conecta billeteras, cuentas y puntos de retiro en efectivo.

La diferencia es que Amero no toca el dinero de los usuarios; solo habilita la conexión entre sus

instrumentos financieros.

¿Qué papel tiene la tecnología de cadena de bloques en este modelo?

Un ejemplo clave: comunidades rurales pueden organizar colectivos de ahorro donde los fondos no están en manos de Amero, sino en contratos inteligentes gestionados por los mismos usuarios. Esto elimina la desconfianza hacia custodios y garantiza el control comunitario de los recursos.

¿Cómo se transforma en la práctica la inclusión financiera?

Antes, recibir dinero implicaba hacer cola para retirar efectivo. Hoy, una persona recibe USDC, recarga su Visa, paga servicios en línea o retira en quetzales. También puede integrarse a un colectivo de ahorro para emprender.

¿Qué soluciones ofrecen para emprendedores digitales y trabajadores autónomos (freelancers)?

Muchos guatemaltecos que trabajan por encargo enfrentan dificultades para cobrar desde el exterior. Con Amero pueden abrir una cuenta bancaria en EE. UU. a su nombre, convertir sus ingresos a USDC con paridad 1:1 frente al dólar, transferir a otros usuarios o retirar efectivo y usar su Visa recargable para gastos locales o globales.

¿También se pueden recibir pagos desde plataformas como PayPal o TikTok?

Sí. El flujo es simple: el dinero llega a la cuenta en EE. UU. del usuario, y Amero lo convierte en USDC en su billetera. Puede gastar, transferir o recargar su Visa para usarla en cualquier comercio.

¿Qué impacto tendrá un posible nuevo impuesto de 1% sobre remesas desde EE. UU.?

Hoy nuestras comisiones están por debajo de 3%, mucho menos que los servicios tradicionales, que cobran entre 6% y 8%.

Un impuesto como ese afectará a los migrantes, que ya pagan mucho. Vamos a intentar absorber parte del impacto mediante tecnología y alianzas estratégicas, para seguir siendo la opción más económica.

¿Cambiará el comportamiento de los usuarios por ese impuesto?

Las remesas no van a desaparecer, porque son vitales para las familias. Lo que sí cambiará es la preferencia por opciones más baratas y seguras. Amero está diseñada para ser esa alternativa.

¿Qué proponen para transformar remesas en desarrollo económico?

Nuestro objetivo es que las remesas no solo alimenten el consumo. Por eso apostamos por colectivos de ahorro con contratos inteligentes, microcréditos respaldados por flujo de remesas, inversión en educación y apoyo al emprendimiento con acceso directo a cuentas globales.

Así, no solo se evita presión sobre el tipo de cambio, sino que se generan empleos y negocios sostenibles.



FOTO PRENSA LIBRE: MARÍA RENÉE BARRIENTOS GAYTÁN

Emprendedores y organizaciones colectivas rurales pueden tener acceso a servicios financieros tecnológicos que les permitan hacer crecer sus negocios.