

**RESUMEN DEL PROYECTO**  
**GÉNESIS EMPRESARIAL: TECNOLOGÍAS DIGITALES PARA ACELERAR LA INCLUSIÓN**  
**FINANCIERA RURAL**  
**(GU-T1302; GU-L1173)**

En Guatemala persisten importantes brechas de inclusión financiera que los modelos de atención actuales –sean de banca tradicional o microfinanzas– no han podido abordar adecuadamente, por lo que una parte importante de la población de los segmentos de menores ingresos está aún desatendida.

Si bien ha crecido el acceso a microcréditos, la actual oferta de productos financieros aún no responde a las necesidades de los estratos socioeconómicos más bajos, que requieren montos y transacciones monetarias de tamaños muy pequeños, así como productos financieros ágiles que se ajusten a sus necesidades cotidianas de transaccionalidad sin generarles costos elevados, y que ayuden a sus usuarios a protegerse de las vulnerabilidades asociadas a la volatilidad y a los bajos niveles de sus ingresos. Esto es atribuible a una carencia de modelos de negocio que permitan administrar transacciones financieras de muy bajo monto de forma costo-eficiente y financieramente viable.

El proyecto tiene como objetivos ampliar la cobertura de servicios financieros para la población de bajos ingresos de Guatemala, a través del uso de tecnologías digitales que reduzcan el costo de los servicios financieros. Para ello apoyará a la Fundación Génesis Empresarial (FGE o Génesis) a innovar y potenciar su modelo de negocio para llegar a estos segmentos de bajos ingresos que hoy no están siendo atendidos adecuadamente, a partir del uso de tecnologías financieras digitales (Fintech) habilitadas desde teléfonos móviles. Estas tecnologías le permitirán introducir **nuevos productos financieros digitales** (nano créditos) y canales no convencionales (**billetera electrónica**), actualmente no accesibles a su clientela, así como expandir y diversificar su base de clientes, añadir valor a su relación con éstos, y fortalecer su capacidad de generar ingresos. La FGE estima que estos productos digitales permitirán llegar en 3 años a alrededor de 300.000 nuevos usuarios de los segmentos vulnerables y de bajos ingresos, y en particular a **poblaciones del área rural y pequeños centros urbanos**, así como a jóvenes, mujeres y etnias locales con nuevos servicios financieros y promover la inclusión financiera en el país. Se financiará también la compra de 100 cajeros automáticos inteligentes que **fortalecerán el ecosistema de pagos** (“cash in, cash out”) facilitando la conversión de dinero electrónico en efectivo y permitiendo dar servicios en aquellos lugares con menor densidad poblacional, donde no se justifique establecer una sucursal o donde se requiera descongestionarla.

La FGE es la principal institución microfinanciera no regulada de Guatemala, con un destacado desempeño financiero y de impacto social, que busca con este proyecto modernizarse y dar un salto cualitativo en su manera de llegar a sus clientes, a partir de innovar y complementar sus servicios actuales con tecnologías financieras “Fintech”.

BID Lab otorgará a la FGE un préstamo de US\$ 4.000.000 para financiar la expansión de su cartera de los nuevos créditos digitales, estructurar la plataforma de billetera electrónica y adquirir los cajeros automáticos inteligentes; así como y una cooperación técnica no reembolsable para financiar el diseño e implementación de un programa para sensibilizar y capacitar a los usuarios de los nuevos productos digitales y habilitar a su población meta a familiarizarse con esta nueva tecnología y adoptarla.

Desde la perspectiva de la cartera de BID Lab, el proyecto aporta con **un enfoque nuevo e innovador –de Fintech–** al problema de la falta de inclusión financiera en Guatemala, sobre el que BID Lab ha trabajado por varios años y a través de diversos proyectos. El enfoque “fintech” suplementa el enfoque de “microfinanzas” dado que: (i) utiliza tecnologías digitales para la afiliación y calificación del cliente, evitando las visitas a los domicilios o negocios de los clientes, y reduciendo los costos de originación; (ii) permite incorporar data transaccional para generar información sobre sus clientes de crédito, mitigando la limitación de tener que incorporar referencias personales de vecinos y proveedores; (iii) aprovecha las eficiencias de los canales digitales y de los medios electrónicos de pago para efectuar transacciones remotas y a través de agentes corresponsales no bancarios, reduciendo la necesidad de oficinas físicas y sus costos administrativos; y (iv) apalanca la red de agentes corresponsales no bancarios, ofreciéndole mayores oportunidades de transaccionalidad y generación de ingresos.