



# La oportunidad de negocio de la **Generación Solar Distribuida** en Panamá

Mecanismos de financiamiento para la banca comercial



**PANEL DE ALTO NIVEL:**  
“Financiamiento de Generación Solar Distribuida (GSD):  
Estado Actual y oportunidades para la banca comercial”

Panamá, 30 de noviembre de 2021



Financiado por la Unión Europea



# El sector financiero, y en particular la banca comercial, se presenta como un actor clave para lograr el despegue de los sistemas de GSD

Se ha detectado un gran interés por parte de la banca para financiar sistemas de GSD. Sin embargo, existen desafíos por resolver.

## Metodología



Investigación  
y análisis del  
mercado local



Entrevistas  
específicas



Encuestas  
específicas



Análisis de  
casos de éxito  
en otros países



Recomendaciones  
y propuestas

# El sector financiero, y en particular la banca comercial, se presenta como un actor clave para lograr el despegue de los sistemas de GSD

Se ha detectado un gran interés por parte de la banca para financiar sistemas de GSD. Sin embargo, existen desafíos por resolver.

## Principales desafíos detectados

---



**Usuario-generator como sujeto de crédito** (dificultad de acceso a garantías y avales, poco historial crediticio).



**Calidad** de las instalaciones y de los instaladores.



Falta de **visibilidad del track-record** de los integradores e instaladores.



**Limitada capacidad de realizar análisis de riesgo técnico de los proyectos por parte de la banca**, y alto costo asociado (por la cantidad y ticket unitario de los proyectos).



**Falta de experiencia y conocimiento** por parte de la banca y de los potenciales clientes (usuarios) respecto de los beneficios de la tecnología y del funcionamiento de los sistemas.

# Propuestas para captar las gran oportunidad que ofrece el mercado panameño en Generación Solar Distribuida

Generación SOLE presenta 5 grupos de recomendaciones para que la banca comercial pueda crear productos financieros específicos, adaptados a las necesidades detectadas

- 1 Optimizar el proceso de evaluación de riesgo técnico de los proyectos**, para facilitar el proceso de evaluación y otorgamiento de créditos, disminuyendo el riesgo percibido para la banca.



- 2 Aprovechar las sinergias con productos financieros existentes** mejorando las condiciones crediticias, y manteniendo al mismo tiempo que una sólida estructura de garantías.

- 3 Crear nuevos canales de venta y optimizar canales existentes**, que aumenten llegada a clientes finales, disminuyendo riesgo y los costos de transacción de los proyectos.

- 4 Disminuir la exposición al riesgo de la banca mediante implementación de herramientas probadas**, incorporando mecanismos utilizados en otros mercados.

- 5 Colaborar con el proceso de concientización y educación de los usuarios acerca de los beneficios** económicos, ambientales y sociales de los sistemas de GSD.

