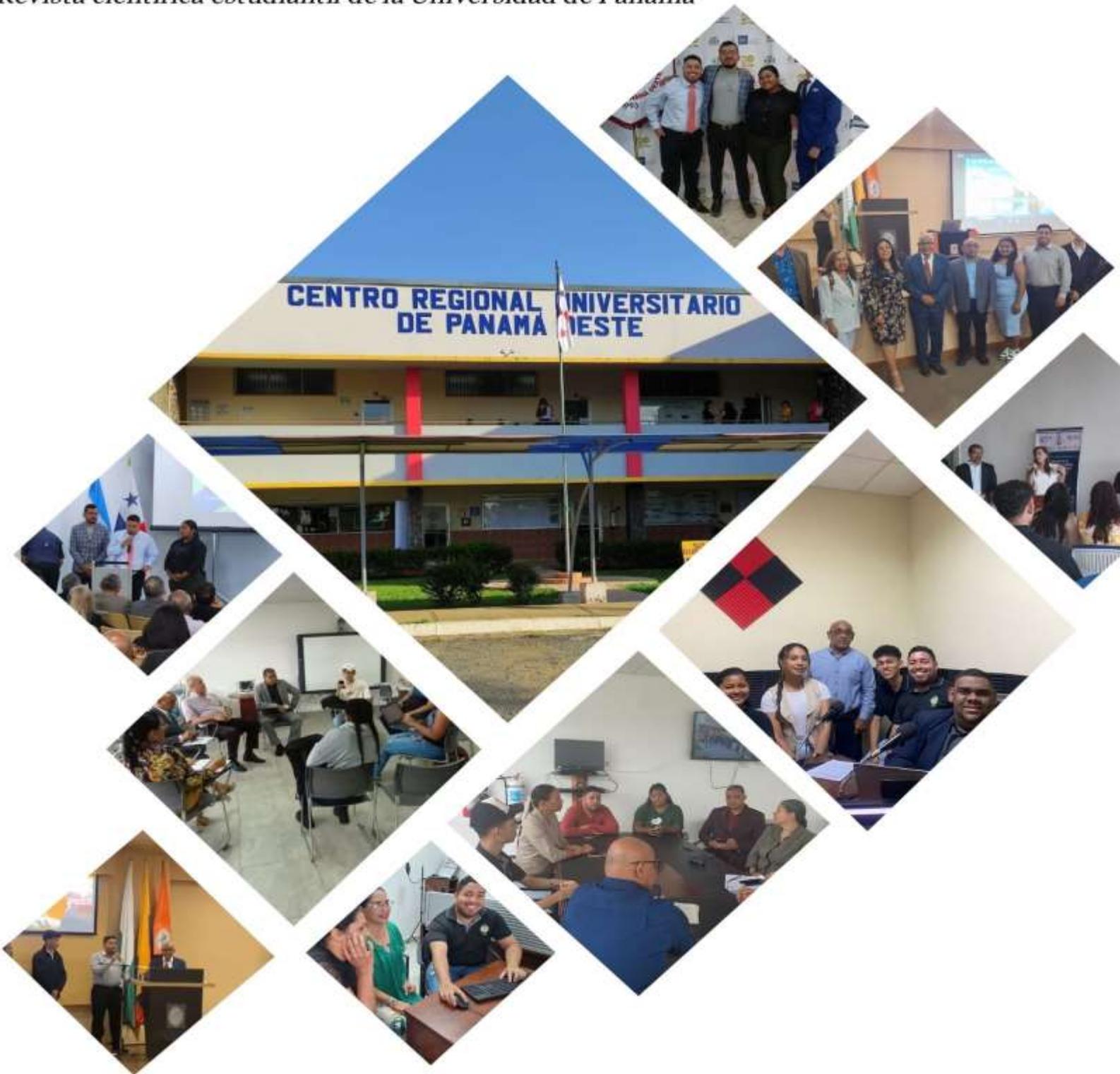




Innovisión

Revista científica estudiantil de la Universidad de Panamá

CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMA OESTE





**Vol. 1, No. I
Julio-diciembre 2025**

ISSN L XXXXXXXXXX

Publicación semestral

**Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá
Oeste.**

revista.innovision@up.ac.pa



AUTORIDADES

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE PANAMÁ

Dr. Eduardo Flores Castro
Rector

Dr. José Emilio Moreno
Vicerrector Académico

Dr. Jaime Javier Gutiérrez
Vicerrector de Investigación y Postgrado

Magíster Arnold Muñoz
Vicerrector Administrativo

Magíster Mayanín de Rodríguez
Vicerrectora de Asuntos Estudiantiles

Magíster Ricardo Him
Vicerrector de Extensión

Magíster. José Luis Solís
Director General de Centros Regionales Universitarios y
Extensiones Docentes

Magíster. Ricardo A. Parker D
Secretaria General



AUTORIDADES DEL CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE

Magíster Antonio Enrique Oses Castillo
Director

Magíster Marcos Raúl Botacio
Subdirector

Magíster Amarilys Young
Secretaria Administrativa



EQUIPO EDITORIAL

-Director

Alexis de Gracia

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: alexis.degracia@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3313-9706>

Grado Académico: licenciatura

-Editores Temáticos

Emmanuel Vergara

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: emmanuel.vergara@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1977-0051>

Grado Académico: licenciatura

José Tuleir

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de administración Pública, Licenciatura administración Pública, Panamá

Correo Electrónico: jose.fernandez06@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-8478-2920>

Grado Académico: licenciatura

Anabelle Díaz

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Relaciones Públicas, Panamá

Correo Electrónico: anabella.diaz@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-6109-186X>

Grado Académico: licenciatura



Carolina Rodríguez

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Relaciones Públicas, Panamá

Correo Electrónico: carolina.rodriguez10@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-3609-7863>

Grado Académico: licenciatura

Isabel Beleños

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: isabel.beleñoup.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1977-0051>

Grado Académico: licenciatura

Génesis Cabeza

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Informática, Electrónica y Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: genesis.cabeza@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8392-7049>

Grado Académico: licenciatura

Airam Velásquez

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Relaciones Públicas, Panamá

Correo Electrónico: airam-m.velasquez@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-9395-5087>

Grado Académico: licenciatura

Milagros Ureña

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: milagros.urena@up.ac.pa



ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8090-0764>

Grado Académico: licenciatura

Einar Samudio

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: Einar-r.samudio-c@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-2295-3039>

Grado Académico: licenciatura

- Consejo Asesor Científico

Dr. Francisco Farnum Castro

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de San Miguelito, Facultad de Ciencias Naturales, Exactas y Tecnología, Panamá

Correo Electrónico: frank0523@hotmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5879-2296>

Grado Académico: Doctor

Magíster. John Edward Espino Soto

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Informática, Electrónica y Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: john.espino@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2578-5989>

Grado Académico: Magister

Magíster. Marcos Raúl Botacio

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: marcos.botacio@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8147-0869>

Grado Académico: Magister

Dra. Damaris Tejedor

Vicerrectoría de Investigación y Postgrado, Oficina de Publicaciones Académicas y Científicas,



Panamá

Correo Electrónico: damaris.tejedor@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4350-196X>

Grado Académico: Doctora

Profesora. Belén González

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Informática, Electrónica y Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: Belen.gonzalez@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9880-8777>

Grado Académico: Magister

Magíster. Julio Urieta

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Coordinador de Investigación y Postgrado, Panamá

Correo Electrónico: julio.urieta@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1967-8036>

Grado Académico: Magister

- Equipo Técnico

- Diseño

Emmanuel Vergara

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: emmanuel.vergara@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1977-0051>

Grado Académico: licenciatura

Anabella Diaz

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Relaciones Públicas, Panamá

Correo Electrónico: anabella.diaz@up.ac.pa



ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-6109-186X>

Grado Académico: licenciatura

Carolina Rodríguez

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Relaciones Públicas, Panamá

Correo Electrónico: carolina.rodriquez10@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-3609-7863>

Grado Académico: licenciatura

Isabel Beleños

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: isabel.beleñoup.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1977-0051>

Grado Académico: licenciatura

Genesis Cabeza

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Informática, Electrónica y Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: genesis.cabeza@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8392-7049>

Grado Académico: licenciatura

- Diagramación

Alexis de Gracia

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: alexis.degarcia@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3313-9706>

Grado Académico: licenciatura

Airam Velásquez

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Relaciones



Públicas, Panamá

Correo Electrónico: airam-m.velasquez@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-9395-5087>

Grado Académico: licenciatura

Milagros Ureña

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: milagros.urena@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8090-0764>

Grado Académico: licenciatura

Einar Samudio

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Mercadeo, Panamá

Correo Electrónico: Einar-r.samudio-c@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-2295-3039>

Grado Académico: licenciatura

Profesora. Belén González

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Informática, Electrónica y Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: Belen.gonzalez@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9880-8777>

Grado Académico: Magister

José Tuleir

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de administración Pública, Licenciatura administración Pública, Panamá

Correo Electrónico: jose.fernandez06@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-8478-2920>

Grado Académico: licenciatura



- Marcador

Magíster. John Edward Espino Soto

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Facultad de Informática, Electrónica y Comunicación, Panamá

Correo Electrónico: john.espino@up.ac.pa

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2578-5989>

Grado Académico: Magister

- Secretaría

Victoria Casas Cañizales

Universidad de Panamá, Facultad de Informática, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá

Correo Electrónico: victoria.casas@up.ac.pa

Grado Académico: Magister



NOTA EDITORIAL

Con enorme orgullo presentamos al mundo el primer número de *Innovisión*, una revista científica hecha por estudiantes y para estudiantes, que representa el compromiso, la creatividad y el talento de una nueva generación de investigadores en formación.

Este proyecto editorial nace del entusiasmo y la pasión de jóvenes universitarios que han asumido el reto de construir conocimiento, investigar con rigurosidad y compartir sus hallazgos con la comunidad académica y la sociedad. Cada página de esta revista es testimonio del esfuerzo colectivo, del pensamiento crítico y del deseo genuino de aportar soluciones a los desafíos de nuestro entorno.

En una época en la que la ciencia y la innovación son pilares del desarrollo, *Innovisión* emerge como una voz fresca y necesaria. No solo es un medio de difusión del conocimiento, sino también un espacio de crecimiento, aprendizaje y formación para nuestros futuros profesionales. La participación de los estudiantes en cada etapa —desde la investigación hasta la edición— demuestra que están preparados para asumir un rol protagónico en la construcción de un país más justo, informado y sostenible.

Felicidades por el trabajo de quienes han hecho posible esta primera edición: estudiantes autores, editores, diseñadores, mentores y colaboradores. Su dedicación ha dado vida a una revista con identidad propia, comprometida con la excelencia académica y el pensamiento científico.

Innovisión tendrá una periodicidad semestral en formato digital, alineada con las nuevas tecnologías, para que el conocimiento generado aquí trascienda fronteras y continúe inspirando a otros.

Gracias por creer en la ciencia. Gracias por creer en ustedes mismos.

Mgter. Antonio Osés Castillo

Director

Centro Regional Universitario de Panamá Oeste

Universidad de Panamá



Índice

	Página
Nota Editorial	12
Estudio del melón y la mermelada industrial en Panamá Oeste. Año 2024. <i>Study of Melon and Industrial Jam in Panama Oeste. Year 2024.</i> Por: Anthony Castillo, Carrasco Kevin	14
Análisis de inversiones de valores y depósitos de Metrobank en Panamá años: 2023-2024 <i>Investment analysis of Metrobank in Panama securities and deposits year: 2023-2024</i> Por: Yuleisy Fuentes	27
Estudio de pepino y el jabón de pepino en Panamá Oeste. Año 2024:1 2024:12 <i>Study of cucumber and cucumber soap in Western Panama. Year 2024:1 2024:12</i> Por: Ylanis Santos, Kathleen Vásquez	41
Análisis de investigación de la inversión de valores y depósitos del banco Prival S.A, Panamá Año 2023:01-2023:12 <i>Research analysis of the investment of securities and deposits of Banco Prival S.A, Panama Year 2023:01-2023-12</i> Por: Alexandra Rodríguez	55
Estudio sobre la producción de la harina de poroto en la provincia de Panamá Oeste. Año 2024 <i>Study on the production of bean meal in the province of Panama Oeste. Year 2024</i> Por: Alexandra Rodríguez	67
Estudio del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) y el desarrollo sostenible de sus regiones, Año: 2020-2023 <i>Study of the National Development Bank of Brazil (BNDES) and the sustainable development of its regions, Year: 2020-2023</i> Por: Aileen Perez	85
Impacto de los Desembolsos del Banco Mundial en el Crecimiento del PIB de 22 Países de América durante 2019-2023 <i>Impact of World Bank Disbursements on GDP Growth in 22 American Countries during 2019-2023</i> Por: González Aimar	101



Estudio del melón y la mermelada industrial en Panamá Oeste. Año 2024. *Study of Melon and Industrial Jam in Panama Oeste. Year 2024.*

Anthony Castillo¹

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste,
Panamá. anthony.castillo06@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0002-4626-6640>

Carrasco Kevin²

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá
kevin.carrasco01@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0002-2229-715X>

Fecha de recepción: 12 de febrero 2025

Fecha de aceptación: 10 de mayo 2025

DOI: _____

Resumen

En el año 2024, se llevó a cabo un sondeo en la provincia de Panamá Oeste para evaluar las opiniones y preferencias de los consumidores respecto a la mermelada de melón. El estudio tuvo como objetivo principal comprender la aceptación del producto en el mercado local, identificar patrones de consumo y explorar su potencial comercial. El sondeo abarcó diferentes distritos de la provincia y consideró una muestra representativa de la población, tomando en cuenta factores como edad, género y nivel socioeconómico. Los resultados mostraron una respuesta favorable hacia la idea de la mermelada de melón. Un alto porcentaje de los encuestados manifestó interés en probar este producto, destacando como atributos deseables el uso de ingredientes naturales y la promoción de productos locales. Además, la relación calidad-precio fue identificada como un factor determinante para la compra. Este estudio no solo reveló el potencial de la mermelada de melón como una alternativa innovadora en el mercado local, sino que también destacó la importancia de estrategias de promoción efectivas para educar al consumidor y posicionar el producto. Los hallazgos servirán como base para futuras iniciativas empresariales en Panamá Oeste, orientadas al desarrollo de productos sostenibles que aprovechen los recursos agrícolas de la región. Este proyecto refuerza la conexión entre la producción local y la diversificación de la oferta alimentaria.

Palabras clave: mermelada, melón, Panamá Oeste, consumidores, mercado.

¹ Estudiante de Microeconomía, Lic. en Finanzas y Banca, Facultad de Economía

² Estudiante de Microeconomía, Lic. en Finanzas y Banca, Facultad de Economía



Abstract

In 2024, a survey was carried out in the province of Panama Oeste to evaluate the opinions and preferences of consumers regarding melon jam. The main objective of the study was to understand the acceptance of the product in the local market, identify consumption patterns and explore its commercial potential. The survey covered different districts of the province and considered a representative sample of the population, taking into account factors such as age, gender and socioeconomic level. The results showed a favorable response towards the idea of melon jam. A high percentage of those surveyed expressed interest in trying this product, highlighting the use of natural ingredients and the promotion of local products as desirable attributes. In addition, the value for money was identified as a determining factor for the purchase. This study not only revealed the potential of melon jam as an innovative alternative in the local market, but also highlighted the importance of effective promotion strategies to educate the consumer and position the product. The findings will serve as the basis for future business initiatives in Panama Oeste, aimed at developing sustainable products that take advantage of the region's agricultural resources.

This project reinforces the connection between local production and the diversification of the food supply.

Keywords: jam, melon, West Panama, consumers, market.

Introducción

En 2024, Panamá Oeste se convirtió en el escenario de un sondeo diseñado para explorar las percepciones, hábitos y preferencias de los consumidores en torno a la mermelada de melón, un producto innovador que busca posicionarse en el mercado local. Este estudio surge en un contexto de creciente interés por la diversificación de la oferta alimenticia regional, promoviendo alternativas que resalten los recursos agrícolas propios de la zona. El melón, ampliamente cultivado en la región, se presenta como un ingrediente clave con el potencial de destacarse en la elaboración de productos sostenibles y de valor agregado.

El sondeo tuvo como objetivo principal analizar el nivel de aceptación de la mermelada de melón, identificar las características que los consumidores consideran esenciales en un producto de este tipo (sabor, textura, presentación y precio) y evaluar las barreras que podrían limitar su adopción en el mercado. A través de una encuesta aplicada en diversos distritos de Panamá Oeste, se recopiló información valiosa sobre los patrones de consumo de mermeladas en general, así como sobre la disposición del público a probar variantes menos tradicionales, como la elaborada con melón.



Entre los aspectos más destacados del estudio se encuentran el interés de los consumidores en productos que combinen calidad, naturalidad y precio competitivo, así como su inclinación hacia alternativas que apoyen la economía local y fomenten el uso responsable de recursos naturales. No obstante, también se identificaron desafíos, como la necesidad de educar al público sobre las posibilidades del melón como ingrediente principal en mermeladas y otros productos procesados.

Este sondeo representa un paso fundamental para conectar la producción agrícola de Panamá Oeste con iniciativas empresariales innovadoras, sentando las bases para el desarrollo de productos que respondan a las demandas del mercado actual mientras impulsan la economía y promueven prácticas sostenibles.

Teoría de Producción

La producción, en su sentido más amplio, abarca cualquier uso de recursos para transformar bienes. Estos pueden cambiar en su naturaleza, ubicación o utilidad para el consumidor. Involucra tanto bienes como servicios, ya que ambos requieren trabajo y capital para su creación económica. La producción como un proceso amplio que abarca la transformación de bienes y servicios mediante el uso de trabajo y capital. No se limita a la manufactura, sino que incluye actividades como el transporte, almacenamiento y servicios legales para optimizar recursos (Miller y Meiners, 2004). igualmente abarca una amplia gama de actividades que transforman bienes y servicios, no solo a nivel físico, sino también en términos de valor y utilidad. Tanto bienes como servicios requieren recursos como trabajo y capital, destacando la estrecha relación económica entre ambos. Los bienes son producidos por empresas, definidas como organizaciones que emplean recursos para generar bienes y servicios. En estas, los empleados reciben salarios fijos, mientras que los empleadores, o empresarios, asumen el riesgo y obtienen el ingreso residual o utilidades después de cubrir los costos contractuales.

Distingue las funciones clave en una empresa: los empleados reciben salarios fijos, mientras que los empleadores, o empresarios, asumen el riesgo y reciben los ingresos residuales. La relación refleja cómo se distribuyen los recursos y las responsabilidades dentro de la organización (Miller y Meiners 2004).



Las empresas desempeñan un papel crucial en la producción de bienes y servicios, gestionando recursos y asumiendo riesgos. Mientras los empleados reciben un salario fijo, los empresarios enfrentan la incertidumbre de las ganancias, obteniendo los ingresos residuales después de cubrir los costos. Este sistema refleja la estructura económica que rige las empresas, donde el concepto de utilidades es esencial para entender su funcionamiento financiero.

La importancia de las empresas en la producción de bienes complejos, como los automóviles. Aunque un individuo podría producirlos, las empresas optimizan el proceso integrando diversas etapas de producción, generando eficiencia y especialización en la economía moderna (Miller y Meiners 2004).

Las empresas existen para optimizar la producción de bienes complejos, como los automóviles, al integrar diversas etapas dentro de una organización. Aunque teóricamente un individuo podría gestionar todo el proceso, las empresas reducen los costos de transacción al coordinar la producción internamente y evitar múltiples intercambios de bienes parcialmente terminados. Esta estructura permite una gestión más eficiente y menos costosa del proceso productivo.

Teoría de Costos

En economía, el concepto de costo se refiere al costo de oportunidad, definido como el valor de un recurso en su mejor uso alternativo. Este concepto, crucial tanto en la teoría de la empresa como en la toma de decisiones del consumidor, enfatiza que el costo no depende del usuario del recurso.

El costo de oportunidad representa el valor que se podría obtener en el mejor uso alternativo de un recurso. Para una firma, esto incluye no solo el valor del uso alternativo dentro de la misma empresa, sino también el valor en cualquier otro contexto. Así, la firma debe considerar la mejor oferta posible para maximizar el retorno sobre sus recursos (Miller y Meiners 2004).

Tipos de mercados

Competencia Perfecta



La competencia perfecta es un modelo teórico de mercado donde las empresas enfrentan una competencia extrema. Este concepto se caracteriza por la existencia de muchas empresas que venden productos idénticos a numerosos compradores, sin barreras de entrada ni ventajas competitivas para las empresas establecidas. Es común en sectores como la agricultura o el procesamiento de madera.

La competencia perfecta maximiza la eficiencia al permitir que la información fluya libremente y que las empresas y compradores tomen decisiones informadas. Sin ventajas para las empresas establecidas, este tipo de mercado favorece la igualdad de condiciones entre competidores y promueve la innovación (Parkin y Diaz, 2010, p.273).

Este análisis es consistente con los fundamentos de la teoría de la competencia económica (Arrow y Hahn, 1971).

La competencia perfecta es un ideal teórico que rara vez se observa completamente en el mundo real, pero su estudio permite entender cómo deben funcionar los mercados para ser eficientes. Aplicar este modelo a mercados como el de la tortilla en México ayuda a analizar los efectos de variaciones en los precios y la demanda en industrias competitivas.

Materiales y métodos

El método principal empleado en este estudio fue un **sondeo** o **encuesta**.

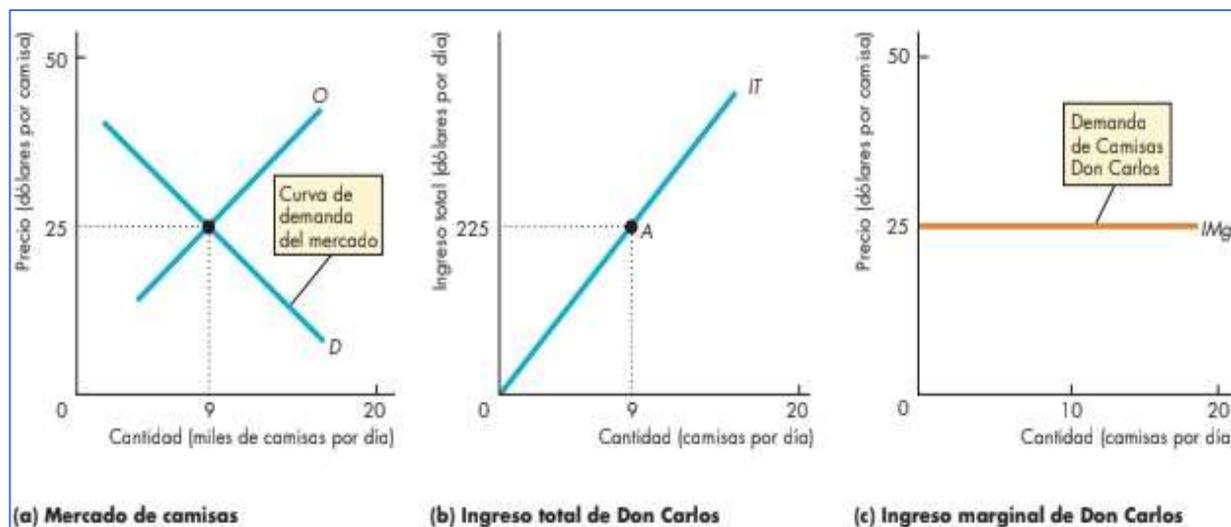
- **Tipo de Estudio:** Sondeo de mercado o estudio de aceptación del consumidor.
- **Diseño:** Encuesta aplicada a una muestra de la población.
- **Población de Estudio:** Consumidores de la provincia de Panamá Oeste.
- **Muestreo:** Se consideró una **muestra representativa de la población**, tomando en cuenta factores demográficos como:
 - Edad
 - Género
 - Nivel socioeconómico

- **Recolección de Datos:** La información se recopiló a través de una **encuesta aplicada en diversos distritos de Panamá Oeste**.
- **Objetivos del Sondeo:** Evaluar las opiniones y preferencias de los consumidores sobre la mermelada de melón.

Resultados y discusión

Figura 1

Demanda, precio e ingreso en la competencia perfecta



Fuente: Parkin y Díaz (2010).

En un mercado de competencia perfecta, como el de Camisas Don Carlos, las empresas deben aceptar el precio de mercado, ya que no pueden influir en él. En este caso, el precio de mercado de las camisas es de 25 dólares. La maximización de ganancias se logra produciendo hasta el punto en que el ingreso marginal iguala el costo marginal (Parkin y Loria, 2010, p.274).

Las empresas en competencia perfecta deben enfocarse en ajustar su producción para maximizar sus ganancias, dado que no pueden alterar el precio de mercado. Esto las obliga a optimizar sus procesos y costos para operar eficientemente. Entender conceptos como el ingreso total y marginal es clave para analizar el comportamiento y las decisiones de producción en este tipo de mercados.

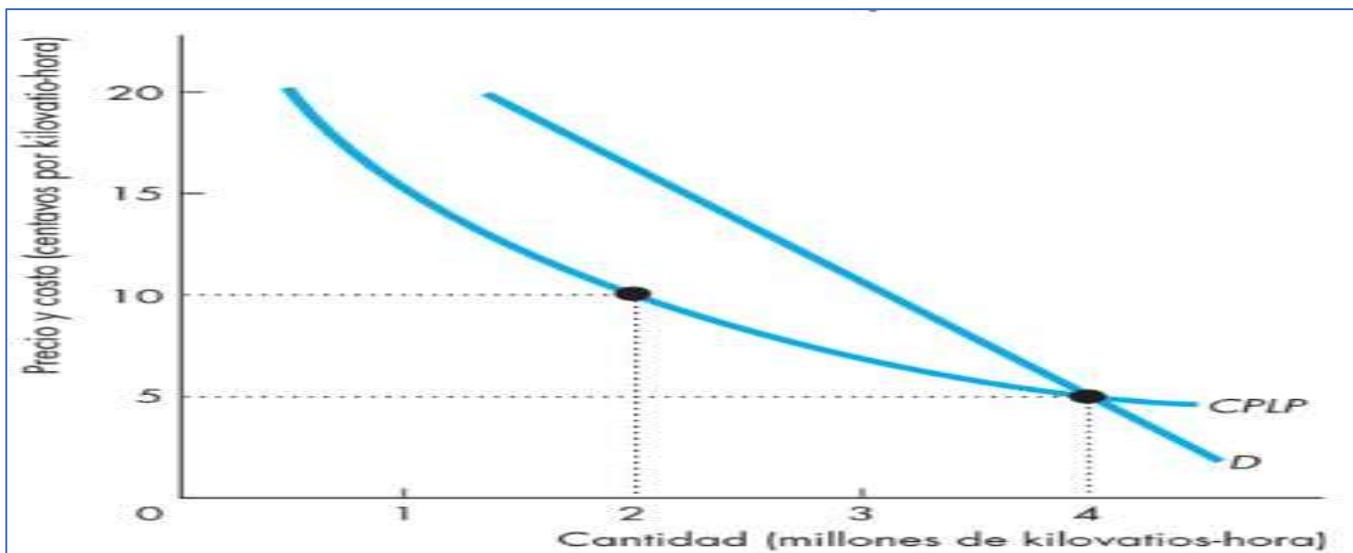
Monopolio Un monopolio es una industria dominada por una sola empresa que produce un bien o servicio sin sustitutos cercanos, protegida por barreras que impiden la entrada de competidores. Estas barreras pueden ser naturales, de propiedad o legales.

“Las barreras naturales surgen cuando una empresa puede satisfacer toda la demanda a menores costos. Las barreras de propiedad incluyen el control de recursos clave, mientras que las legales abarcan patentes o regulaciones regulatorias que limitan la competencia” (Parkin y Loria, 2010, p.300).

Estas barreras protegen al monopolio, garantizando su posición dominante en el mercado y reduciendo la posibilidad de competencia directa por parte de nuevas empresas.

Figura 2.

Monopolio natural



Fuente: Parkin y Loria (2010).

En la era de la información, han surgido nuevos monopolios naturales debido a las economías de escala que ofrecen tecnologías como Microsoft, eBay y Google, dominando sus respectivos mercados con costos marginales cercanos a cero.

Microsoft, eBay y Google son ejemplos de monopolios naturales modernos, capturando grandes porciones de sus mercados gracias a su capacidad de expandirse con bajos costos. Sin embargo, las tecnologías también destruyen monopolios, como ocurrió con el Servicio Postal y las empresas de televisión por cable (Parkin y Loria, 2010, p.300).

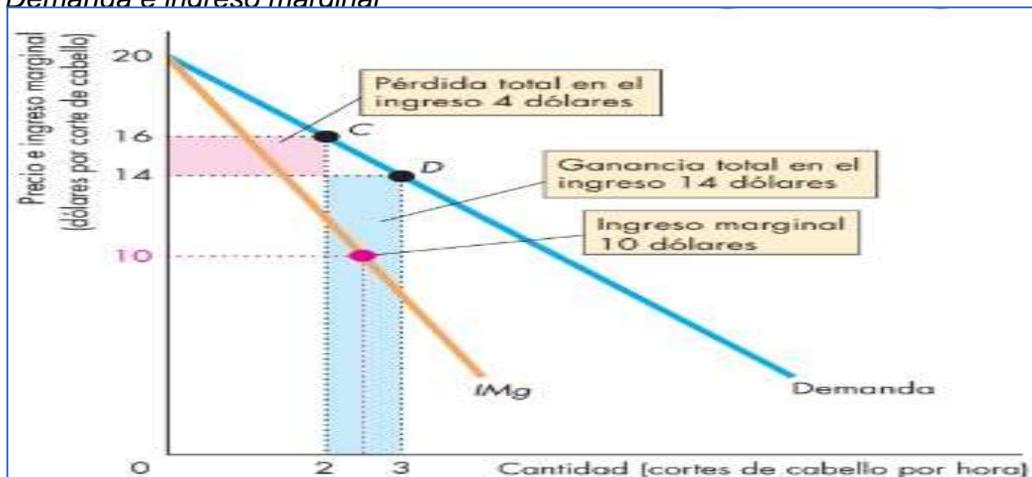
Aunque las tecnologías crean nuevos monopolios naturales, también tienen el poder de debilitar los monopolios tradicionales, cambiando las dinámicas de mercado en distintos sectores. En un monopolio, la curva de demanda de la empresa también representa la del mercado. Este concepto se ilustra con la peluquería de Renata, donde el precio influye en la cantidad de servicios demandados.

A medida que Renata reduce sus precios, la demanda por sus servicios aumenta. Por ejemplo, al bajar el precio de 16 a 14 dólares, el ingreso total incrementa de 32 a 42 dólares, resultando en un ingreso marginal de 10 dólares por corte adicional (Parkin y Loria, 2010, p.302).

El ingreso marginal es crucial para que un monopolio comprenda cómo las decisiones de precios afectan sus ingresos. Este análisis resalta la relación entre precio, cantidad demandada e ingresos, esenciales para la estrategia comercial de Renata.

Figura 3.

Demanda e ingreso marginal



Fuente: Parkin y Díaz (2010).

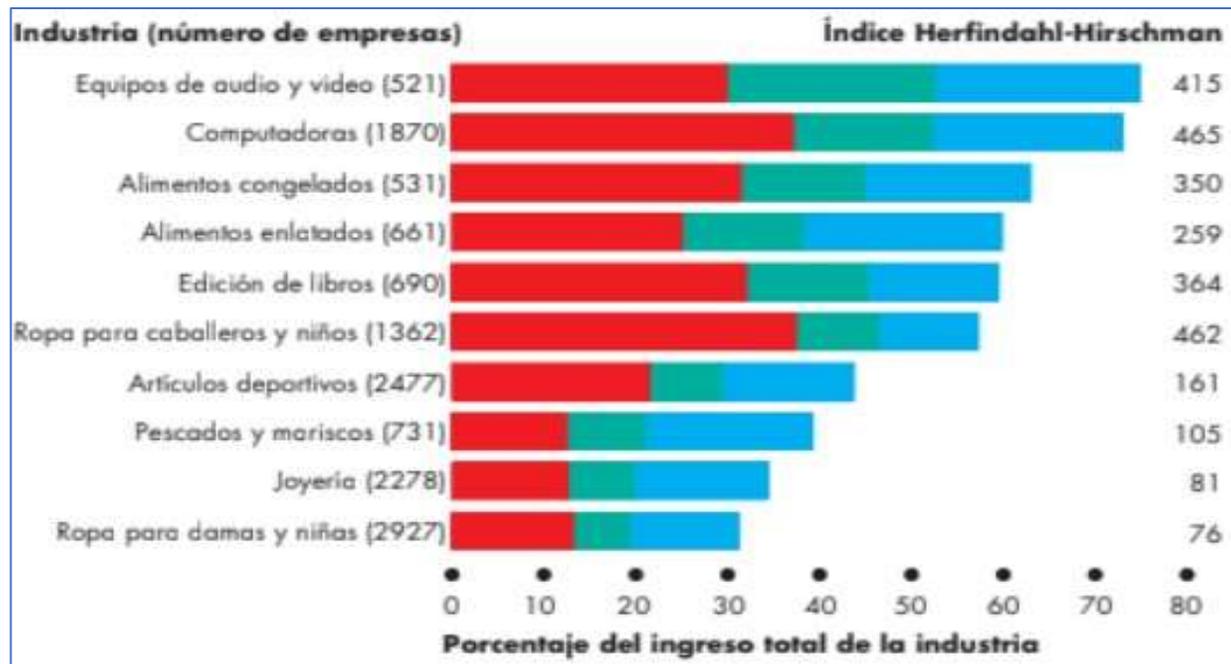
La relación entre la curva de demanda y la curva de ingreso marginal (IMg) en un monopolio. En este contexto, el ingreso marginal es inferior al precio debido a factores que afectan el ingreso total. El ingreso marginal es menor que el precio porque, al reducir el precio para vender una unidad adicional, Renata experimenta dos efectos opuestos: una pérdida de ingresos en las unidades previamente vendidas y un aumento en el ingreso por la nueva unidad vendida.

En este caso, al bajar el precio de 16 a 14 dólares, aunque gana 14 dólares por el tercer corte, pierde 4 dólares en los dos primeros cortes (Parkin y Loria, 2010, p.302).

Este análisis revela que el ingreso marginal, al ser la diferencia entre el incremento del ingreso total y las pérdidas en las unidades vendidas a un precio inferior, siempre será menor que el precio en un monopolio. Esta dinámica es esencial para la toma de decisiones en precios.

Figura 4.

Competencia monopolística



Fuente: Parkin y Loria (2010).

VF Corporation, propietaria de Nautica Clothing Corporation, enfrenta decisiones importantes en la competencia monopolística al fijar el precio y la producción de sus chaquetas. Estas decisiones

implican considerar los costos de producción y las condiciones de demanda, equilibrando diseño, calidad y marketing con el volumen de producción y el precio de venta.

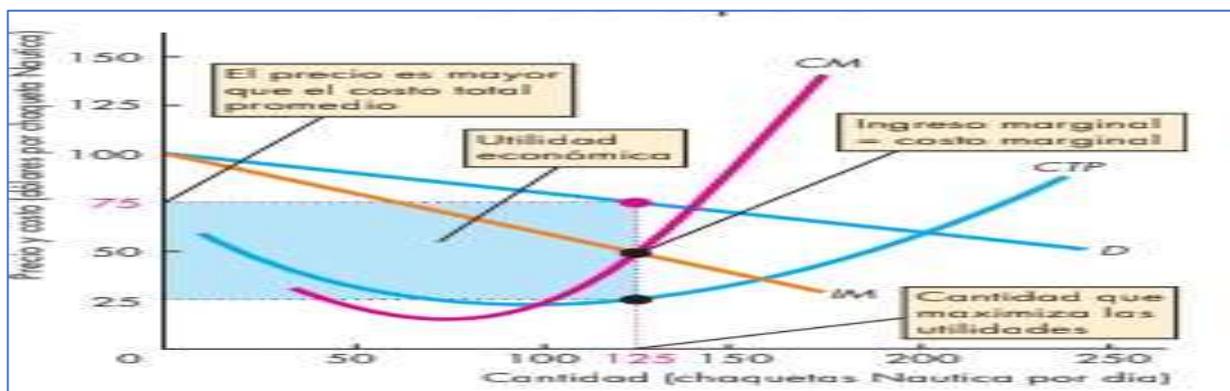
Con un diseño, calidad y estrategia de marketing definidas, Nautica debe evaluar los costos asociados y la demanda esperada para determinar la cantidad óptima de chaquetas y su precio. Al producir en competencia monopolística, la empresa ajusta su oferta y precios para captar un segmento de mercado sin una reducción drástica en la demanda (Parkin y Loria, 2010, p.325).

La fijación de precio y producción en la competencia monopolística permite a Nautica maximizar sus beneficios, equilibrando costos y demanda en función de sus atributos diferenciadores, logrando así una posición favorable en el mercado.

En el corto plazo, una empresa en competencia monopolística, como Nautica, decide su nivel de producción y precio de manera similar a un monopolio. Para ello, analiza la demanda específica de su producto y las curvas de ingresos y costos, que reflejan su situación particular en el mercado.

Figura 5.

Utilidad económica a corto plazo



Fuente: Parkin y Loria (2010).

La curva de demanda (D) representa la cantidad de chaquetas Náuticas que los consumidores comprarán a distintos precios, mientras que la curva de ingreso marginal (IM)



Maximizar las utilidades en competencia monopolística depende de una demanda estable y favorable. Sin embargo, un cambio en las condiciones del mercado, como un bajo nivel de demanda, podría llevar a la empresa a enfrentar pérdidas, resaltando la importancia de ajustar continuamente la producción y los precios.

Oligopolio

El oligopolio es un mercado dominado por pocas empresas, que se sitúan entre la competencia perfecta y el monopolio. Las compañías en un oligopolio pueden ofrecer productos idénticos y competir en precio o diferenciarlos para competir en calidad y marketing, lo que refuerza su control del mercado. Las barreras de entrada en un oligopolio dificultan la llegada de nuevos competidores, permitiendo que las empresas establecidas aumenten sus beneficios a través de la diferenciación y la publicidad. Esto crea un mercado competitivo, aunque controlado por unas pocas empresas (Parkin y Diaz 2010).

El oligopolio permite altos ingresos mediante estrategias diferenciadas, logrando una ventaja competitiva sólida que, a la vez, protege su posición frente a nuevos competidores. Las barreras naturales y legales a la entrada de nuevas empresas pueden dar lugar a un oligopolio. Factores como las economías de escalada y la demanda pueden crear un oligopolio natural, donde el mercado es sostenido por pocas empresas. Algunos ejemplos de oligopolios incluyen el transporte y el alquiler de autos en ciudades con demanda limitada.

La etapa agrícola se enfoca en el cultivo de melones bajo condiciones climáticas y técnicas óptimas, garantizando la calidad de la materia prima. Posteriormente, en la fase industrial, los melones son procesados con tecnología avanzada para transformarse en mermelada, priorizando la seguridad alimentaria y la eficiencia. Finalmente, la etapa de comercialización asegura que el producto llegue a los mercados, destacando su valor a través de estrategias logísticas y de exhibición.

Conclusiones

El estudio evidenció una recepción positiva del público hacia la mermelada de melón en la provincia de Panamá Oeste, lo que sugiere un potencial significativo para su desarrollo como producto



comercial. La aceptación del producto estuvo fuertemente asociada al uso de ingredientes naturales, la promoción de lo local y una adecuada relación calidad-precio. Estos factores fueron determinantes en la intención de compra por parte de los consumidores. Asimismo, se identificó la necesidad de implementar estrategias de mercadeo y educación al consumidor que destaquen los beneficios del producto y fomenten su integración en los hábitos alimenticios de la población. La información recolectada a través del sondeo proporciona una base sólida para futuras iniciativas de emprendimiento agroindustrial, enfocadas en el aprovechamiento sostenible de los recursos agrícolas disponibles en la región. En este sentido, la mermelada de melón no solo representa una innovación alimentaria, sino también una oportunidad para fortalecer la economía local mediante la transformación de productos primarios en bienes con valor agregado. (Brealey, Myers y Allen, 2016; Ross, Westerfield y Jaffe, 2016; Van Horne y Wachowicz, 2013; Damodaran, 2015; Fernández y García, 2001)

Referencias bibliográficas

- Arrow, KJ y Hahn, FH (1971) . *Análisis general de la competencia*. San Francisco: Holden-Day.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2016). *Principles of Corporate Finance*. McGraw-Hill Education
- Damodaran, A. (2015). *Applied Corporate Finance*. Wiley
- Debreu, G. (1959) . *Teoría del valor: un axioma. Teoría del valor: un análisis axiomático del equilibrio económico*
- Fernández, P. & García, C. (2001). *Teoría Financiera de la Empresa*. Ediciones Business
- Mas-Colell, A., Whinston, MD, y Green, JR (1995) . *Teoría microeconómica* . Nueva York: Oxford University Press.
- Miller R. y Roger M. (2004), *Microeconomía*, Tercera Edición, McGraw Hill, México.
- Parkin, M. y Loria E. (2010). *Microeconomía*. Versión para Latinoamérica.
<https://orenatocaunp.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/09/material-2.pdf>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2016). *Corporate Finance*. McGraw-Hill Education.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2013). *Fundamentals of Financial Management*. Pearson.



Análisis de inversiones de valores y depósitos de Metrobank en Panamá años: 2023-2024

Investment analysis of Metrobank in Panama securities and deposits year: 2023-2024

Yuleisy Fuentes³

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá
yuleisy.fuentes@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0001-6552-9218>

Fecha de recepción: 8 de febrero 2025

Fecha de aceptación: 10 de mayo 2025

DOI: _____

Resumen

El análisis de inversiones de valores y depósitos de Metrobank S.A. en Panamá implicaría evaluar la rentabilidad y el riesgo asociado con las diferentes opciones de inversión ofrecidas por el banco. Esto puede incluir la revisión de las tasas de interés ofrecidas en depósitos, bonos u otros instrumentos financieros, así como la evaluación de la solidez financiera y reputación de Metrobank S.A. como institución financiera. Los inversionistas interesados en esta institución deberían considerar factores como la política de inversión del banco, sus estrategias de gestión de riesgos y su historial de rendimiento. Un análisis exhaustivo permitiría a los inversionistas tomar decisiones informadas sobre cómo asignar sus recursos para obtener el máximo rendimiento con el mínimo riesgo. un análisis exhaustivo de las inversiones de valores y depósitos de Metrobank S.A. en Panamá involucraría evaluar tanto los aspectos financieros como los factores cualitativos que pueden impactar en la rentabilidad y el riesgo de las inversiones. Es importante que los inversionistas realicen una investigación detallada y consulten con asesores financieros profesionales antes de tomar decisiones de inversión. A lo largo de los años, Metrobank ha enfrentado varios desafíos en un entorno bancario cada vez más competitivo y en constante evolución. Metrobank Panamá se encuentra en el proceso de evaluar y desarrollar soluciones innovadoras que le permitan mejorar su propuesta de valor, fortalecer su presencia en el mercado y seguir siendo un referente en el sector bancario panameño.

Palabras clave: mercado, rentabilidad, riesgo, tasas de interés, solidez financiera

Abstract

The analysis of Metrobank S.A.'s securities and deposits investments in Panama would involve evaluating the profitability and risk associated with the different investment options offered by the bank. This may include reviewing the interest rates offered on deposits, bonds, or other financial

¹ Estudiante del curso de microeconomía, Lic. en Finanzas y Banca, Facultad de Economía,



instruments, as well as evaluating the financial strength and reputation of Metrobank S.A. as a financial institution. Investors interested in this institution should consider factors such as the bank's investment policy, its risk management strategies, and its performance history. A thorough analysis would allow investors to make informed decisions about how to allocate their resources to get the maximum return with the minimum risk. a comprehensive analysis of Metrobank S.A.'s securities and deposit investments in Panama would involve evaluating both the financial aspects and the qualitative factors that may impact the profitability and risk of the investments. It is important for investors to conduct detailed research and consult with professional financial advisors before making investment decisions. Over the years, Metrobank has faced several challenges in an increasingly competitive and ever-evolving banking environment. Metrobank Panama is in the process of evaluating and developing innovative solutions that will allow it to improve its value proposition, strengthen its presence in the market and continue to be a benchmark in the Panamanian banking sector.

Keywords: market, profitability, risk, interest rates, financial strength

Introducción

El análisis de valores y depósitos de Metrobank S.A. en Panamá es crucial para los inversionistas que buscan tomar decisiones financieras informadas. Al evaluar la rentabilidad y el riesgo asociados con las diferentes opciones de inversión ofrecidas por el banco, se puede determinar la idoneidad de dichas inversiones para alcanzar los objetivos financieros deseados. Este análisis implica examinar las tasas de interés ofrecidas en depósitos y bonos, así como la fortaleza financiera y reputación de Metrobank S.A. como institución bancaria. Al considerar estos factores, los inversionistas pueden tomar decisiones estratégicas que optimicen sus rendimientos y minimicen los riesgos. Una investigación exhaustiva y la consulta con asesores financieros profesionales son elementos clave para realizar un análisis completo que permita una asignación efectiva de recursos. En un entorno bancario cada vez más competitivo y digitalizado, comprender las oportunidades y desafíos relacionados con las inversiones en valores y depósitos en Metrobank en Panamá es esencial para aprovechar al máximo las opciones disponibles y construir una cartera financiera sólida y diversificada.

Caracterizado por la rápida evolución tecnológica y la creciente competencia en el sector bancario, Metrobank Panamá se enfrenta a diversos desafíos y oportunidades. Uno de los principales desafíos a los que se enfrenta Metrobank es la necesidad de adaptarse a las nuevas tendencias y demandas del mercado, especialmente en lo que respecta a la digitalización y la transformación digital, un fenómeno que está redefiniendo las expectativas del cliente y los modelos operativos de



la banca a nivel global (Mckinsey & Company, 2023). Metrobank ofrece una gama de instrumentos de inversión en el mercado de valores, diseñados para satisfacer las necesidades de diferentes tipos de inversores. Entre estos instrumentos se incluyen acciones preferidas, bonos y otros valores comerciales negociables. La calidad de estos instrumentos ha sido destacada por su capacidad para mejorar la estructura de capitalización del banco y generar mayor seguridad para los depositantes. En cuanto a los depósitos, Metrobank proporciona diversas opciones para sus clientes, incluyendo cuentas de ahorro, cuentas corrientes y depósitos a plazo fijo. Estos productos están diseñados para ofrecer seguridad y rentabilidad, respaldados por una sólida gestión de riesgos y una cartera diversificada de activos.

En un entorno globalizado y competitivo como el de Panamá, el análisis de estas opciones se vuelve crucial para los inversores. Factores como las tasas de interés, el perfil de riesgo, la liquidez y el horizonte temporal son determinantes al momento de elegir entre diferentes instrumentos financieros. Además, los reguladores locales, como la Superintendencia de Bancos de Panamá (SBP), supervisan estrictamente las actividades financieras, garantizando la estabilidad y confianza en el sistema bancario.

Materiales y métodos

Los métodos y materiales utilizados se basaron en una combinación de fuentes de datos oficiales y un análisis econométrico. Los materiales principales consistieron en información financiera de Metrobank S.A. obtenida de la Superintendencia de Bancos de Panamá (SBP), específicamente datos sobre activos líquidos, cartera crediticia e inversiones en valores del banco durante el período de estudio. Estos datos se complementaron con una sólida base teórica derivada de literatura especializada en finanzas, como los trabajos de Bodie y Merton, que proporcionaron el marco conceptual sobre sistemas financieros, administración de riesgos y valoración de inversiones. Así mismo, se consideraron los principios de supervisión bancaria establecidos por el comité de Basilea (BCBS, 2021), fundamentales para comprender el entorno regulatorio que asegura la estabilidad y confianza del sistema bancario panameño (Superintendencia de Bancos de Panamá, 2023). En cuanto a los métodos, se aplicaron técnicas de análisis estadístico y econométrico, destacando el uso de la regresión lineal para determinar y predecir relaciones entre variables financieras. Para



llevar a cabo este análisis cuantitativo, se empleó el software Eviews9, permitiendo un procesamiento y modelado eficiente de los datos recopilados.

Resultados y discusión

El sistema financiero se compone de mercados intermediarios empresas de servicio y otras instituciones cuya finalidad es poner en práctica las decisiones financieras de las familias la compañía y los gobiernos.

El sistema financiero moderno se caracteriza por ser global los mercados intermediarios financieros están conectados por medio de una amplia red internacional de comunicaciones de modo que la transferencia de pago y la negociación de valores se llevan a cabo prácticamente 24 horas del día (Bodie y Merton p.24).

El sistema financiero es un conjunto de instituciones, instrumentos y mercados que permiten la intermediación de recursos financieros entre los agentes económicos con exceso de liquidez y aquellos que requieren financiamiento para llevar a cabo sus proyectos.

Dentro del sistema financiero se pueden identificar diferentes tipos de instituciones, como bancos comerciales, compañías de seguros, fondos de pensiones, sociedades de inversión, entre otros.

Tabla 1.

Principio básico del enfoque funcional

Enfoque funcional	Funciones financieras son más estables que las instituciones financieras, es decir, evolucionan menos con el tiempo y varían entre los países
	La forma institucional depende de la función, esto es, la innovación y competencia entre las instituciones mejoran el desempeño de las funciones del sistema financiero.
	Ofrece medio para transferir recursos económicos en el tiempo entre países e industrias
	Ofrecen medios de administración del riesgo



Funciones del sistema financiero

Ofrece medio de compensar y establecer los pagos para facilitar el intercambio

Ofrece un mecanismo para reunir recursos en un fondo común y para subdividir la propiedad entre varias compañías

Suministra la información sobre precios y con ellos contribuye a coordinar la toma descentralizada de decisiones en diversos sectores de la economía

Ofrecen medio de resolver los problemas de incentivos que surgen cuando uno de los que invierte en la transacción posee información de la cual carece el otro o cuando uno actúa como agente del otro

Fuente: Bodie y Merton (2020)

La frecuencia de la capitalización

La tasa de intereses sobre los préstamos y las cuentas de ahorro suelen expresarse formada en tasa porcentual anual. (TPA) como puede ser 6% anual con cierta frecuencia de la capitalización mensual.

Esto se hace calculando una tasa anual efectiva (TAE), que se define como la tasa equivalente, si la capitalización s hiciera solo una vez por año. Donde TPA es la tasa porcentual anual y M es el número de periodo de capitalización por año.

Tabla 2.

Tasas anuales efectivas de un TPA de 6%

Frecuencia de capitalización	<u>M</u>	Tasa anual ejecutiva en porcentaje
Anualmente	1	6
semestralmente	2	6.09
trimestralmente	4	6.13614
Mensualmente	12	6.16778
Semanalmente	52	6.17998



Diariamente	365	6.18313
-------------	-----	---------

Fuente: Bodie y Merton (2020).

En esta tabla se explica las frecuencias de capitalización, que representan las tasas anuales efectivas y corresponden a la tasa porcentual anual de 6% por año. Aquí se explica que la frecuencia de capitalización varía dependiendo de los meses o días que corresponden a cada una. Por lo cual la tasa anual ejecutiva está en constante cambio en su porcentaje por la frecuencia, se dan las tasas anuales efectivas por la tasa porcentual anual por año con diferentes frecuencias.

El valor presente es el valor actual de un flujo de ingresos futuros, mientras que el descuento es la cantidad que se resta al valor futuro para calcular su valor presente. Ambos conceptos son fundamentales en la toma de decisiones financieras y en el análisis de inversiones (Bodie y Merton 2020 p.90).

El valor presente es el valor actual de un flujo de ingresos futuros, es decir, representa la cantidad de dinero que se debe invertir hoy para recibir cierta cantidad de dinero en el futuro. El concepto de valor presente se utiliza en finanzas y contabilidad para calcular el valor actual de una inversión, un bono o un activo.

El descuento se aplica para tener en cuenta el valor del dinero en el tiempo, es decir, el hecho de que un dólar hoy vale más que un dólar en el futuro debido a la posibilidad de invertirlo y obtener rendimientos. Los flujos de efectivo múltiples no solo evalúan el rendimiento financiero potencial, sino que también integran la evaluación de riesgos, proporcionando una visión más completa de la rentabilidad y la solidez financiera.

Según Merton (2020) “los flujos de efectivo múltiples son una técnica de valoración que implica proyectar y descontar los flujos de efectivo futuros de una empresa” (p.97).

Los flujos de efectivo múltiples es una herramienta utilizada para evaluar la viabilidad de proyectos de inversión que generan múltiples corrientes de ingresos y egresos a lo largo de su vida útil. Este



método permite calcular el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y otros indicadores financieros para determinar la rentabilidad y el riesgo asociado a la inversión.

La administración de riesgo es un proceso fundamental en cualquier organización, ya que permite identificar, evaluar y mitigar los posibles riesgos que puedan afectar el logro de los objetivos de la empresa.

La identificación y cuantificación de riesgos, como los de mercado, crédito y liquidez, son críticas para la estabilidad bancaria y se abordan mediante marcos rigurosos de gestión (Hull, 2018) Para llevar a cabo una efectiva administración de riesgo, es importante tener en cuenta una serie de principios básicos que guíen el proceso de toma de decisiones y la implementación de medidas preventivas.

En ocasiones la gente se arrepiente de haber tomado medidas costosas para reducir el riesgo, cuando los resultados negativos que temía no se materializan después sí vendemos acciones riesgosas poco antes que su precio se triplique sin duda lamentaremos nuestra decisión (Bodie, Merton 2004 p.217).

En la práctica resulta difícil distinguir entre la habilidad y la suerte de un decisor las decisiones de administración de riesgo se toman en condiciones de incertidumbre de ahí la posibilidad de resultados múltiples después del hecho ocurrirá solo uno de ellos.

La conveniencia de una decisión referente a la administración del riesgo debe juzgarse a la luz de la información disponible en el momento de adoptarla. Aunque el riesgo puede clasificarse para partir de muchos esquemas distinguiremos 5 grandes categorías de exposición a él entre la familia.



Tabla 3.

Riesgos de la familia

Enfermedad invalidez y muerte	Riesgo de activos durables del consumidor	Riesgo de desempleo	Riesgo de responsabilidad civil	Riesgo de activo financiero
Es una enfermedad imprevista o las lesiones accidentadas puede imponer costos importantes a la gente por la necesidad de recibir tratamiento tardó y atención médica y por la pérdida de ingreso ocasionado por una incapacidad para trabajar.	Es el riesgo proveniente de la pérdida de la propiedad de una casa automóvil u otro activo durable la pérdida puede provenir de causas fortuitas como un incendio robo o bien de la obsolescencia.	Es el riesgo de perder trabajo.	Es el riesgo de que otros, pero presenten una demanda financiera contra nosotros porque sufrieron un daño económico del cual nos juzgan responsables por ejemplo podemos causar un accidente automovilístico.	Es el riesgo de tener varias clases de activo financieros por ejemplo acciones comunes o valores de renta fija denominados en una o varios tipos de cambio las causas de este tipo de riesgo son la incertidumbre de las empresas.

Fuente: Bodie y Merton (2004)

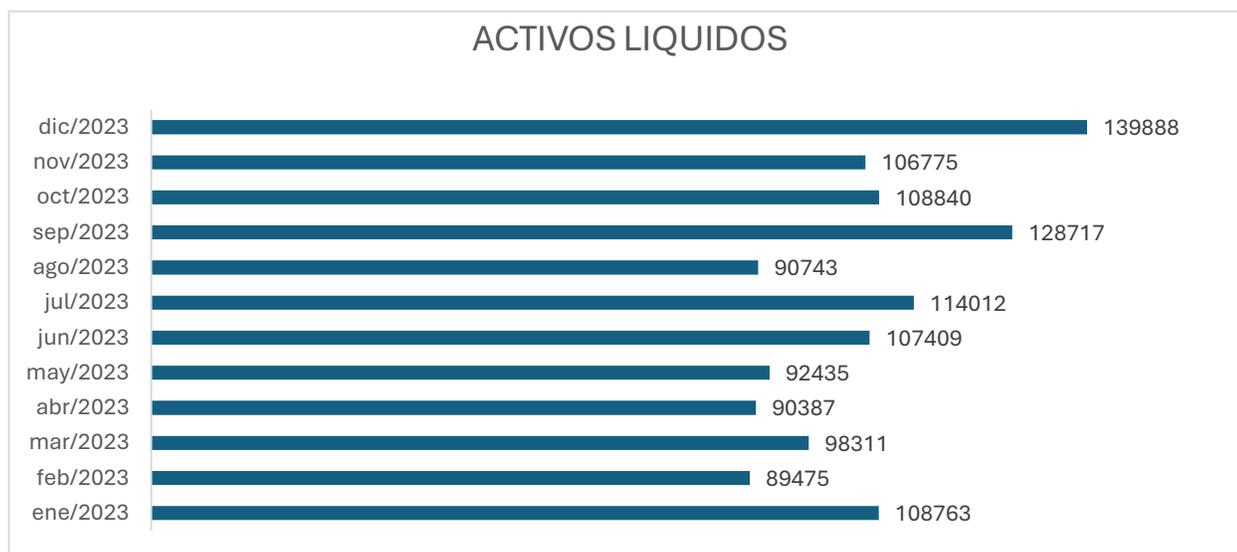
Los riesgos que sufren las familias fluyen prácticamente en todas sus decisiones de índole económica pero una razón muy importante para invertir en una especialidad es mejorar la flexibilidad de nuestro capital humano quién sé quién posea una educación más amplia estará generalmente en mejores condiciones de encarar el riesgo del desempleo (Bodie, Merton 2004 p.219).

Para mitigar estos riesgos, las familias pueden adoptar estrategias como la diversificación de inversiones, la creación de un fondo de emergencia, la educación financiera continua y la planificación a largo plazo. Además, es importante realizar un análisis financiero periódico para identificar vulnerabilidades y ajustar la estrategia financiera de acuerdo con los cambios en el entorno económico y las circunstancias personales.

La discusión sobre la estadística se centra en la importancia de su aplicación en la investigación científica y en la toma de decisiones tanto en el ámbito académico como en el mundo empresarial. A través de técnicas estadísticas, es posible obtener conclusiones significativas a partir de conjuntos de datos complejos y variables. La estadística es una rama de las matemáticas que se ocupa de recolectar, organizar, analizar e interpretar datos para tomar decisiones informadas en diversos campos, como la economía, la sociología, la medicina, entre otros. Es fundamental comprender la estadística para poder interpretar datos de manera precisa, identificar posibles sesgos o errores en el análisis y tomar decisiones fundamentadas en evidencia. En la era de la información en la que vivimos, el papel de la estadística se vuelve cada vez más relevante para extraer conocimiento y valor de la gran cantidad de datos disponibles.

Figura 1

Activos Líquidos de Metrobank S.A

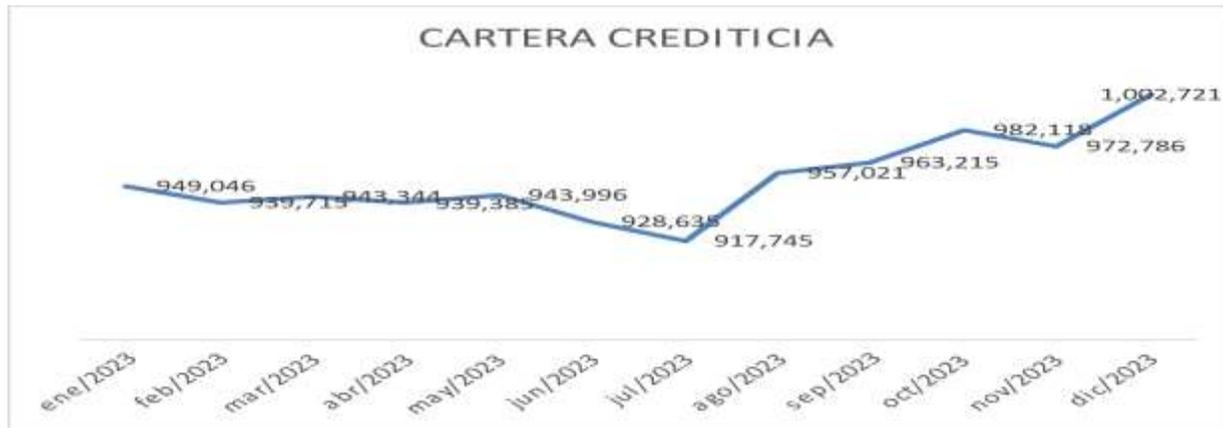


Fuente: Superintendencia de Bancos de Panamá.

Algunas funciones clave de un banco incluyen canalizar dinero entre ahorradores e inversores, transformar plazos y convertir dinero en distintos activos financieros. Los activos líquidos en el balance de un banco pueden incluir dinero en efectivo, depósitos en bancos centrales, deuda pública, cédulas hipotecarias, deuda corporativa y acciones.

Figura 2.

Cartera crediticia de Metrobank S.A



Fuente: Superintendencia de Bancos de Panamá.

Una cartera crediticia es un conjunto de documentos que amparan los activos financieros o las operaciones de financiamiento hacia un tercero. A través de esta cuenta, se generan los ingresos o utilidades para la institución mediante la tasa activa. La tasa activa es el interés que cobra la institución por la colocación de préstamos, mientras que la tasa pasiva es el interés que cancela el banco sobre la captación de depósitos a terceros. La diferencia entre estas dos tasas se llama Spread Bancario, que representa el margen de beneficio o utilidad de la institución financiera.

Figura 3.

Inversiones en valores de Metrobank S.A



Fuente: Superintendencia de Bancos de Panamá.



Las inversiones en valores son operaciones financieras en las que se adquieren títulos o activos para obtener beneficios a través de su rentabilidad o aumento de su valor en el mercado. El análisis fundamental, que implica la evaluación profunda de la salud financiera de las empresas emisoras y las condiciones del mercado, es esencial para la selección de estos activos (Graham & Dodd, 1934). Las inversiones en valores se refieren a la compra de instrumentos financieros como acciones, bonos, fondos mutuos, entre otros, con el objetivo de obtener un rendimiento financiero.

La regresión se utiliza para determinar la relación entre una variable dependiente y una o más variables independientes, a través de un modelo matemático que describe cómo los cambios en las variables independientes afectan a la variable dependiente. Por lo tanto, la regresión se centra en la predicción de valores de la variable dependiente.

Por otro lado, la correlación se utiliza para medir la relación entre dos variables, sin necesariamente establecer una relación de causalidad entre ellas. La correlación mide la fuerza y la dirección de la relación lineal entre dos variables, pero no implica que una variable cause cambios en la otra.

En este cuadro tenemos un resumen de los datos estadísticos que el econométrico nos ha proporcionado. Usamos el software eviews9 para realizar este tipo de análisis.

Las constantes encontradas son: -214.2140 y 0.000251 con un error $\varepsilon = 1006.359$ El coeficiente de determinación R^2 indica una buena relación entre las variables, el valor es -0.3369. esto quiere decir que con el modelo encontrado se pueden predecir el -33.69% de las inversiones en valores y depósitos de Metrobank.

Regresión lineal

La regresión lineal es un método estadístico que se utiliza para analizar la relación entre dos variables, una variable independiente (X) y una variable dependiente (Y). El objetivo de la regresión lineal es encontrar la ecuación de una línea recta que mejor se ajuste a los datos para predecir el valor de la variable dependiente a partir de la variable independiente.



La ecuación de una línea recta en la regresión lineal simple se representa como:

$Y = a + bX$ Donde:

- Y es la variable dependiente que se está tratando de predecir.
- X es la variable independiente que se utiliza para predecir Y.
- a es la intersección en y (el valor de Y cuando X es igual a 0).
- b es la pendiente de la línea (cómo cambia Y cuando X aumenta en una unidad).

El método de regresión lineal busca determinar los valores de a y b que minimizan la distancia entre los puntos de datos observados y la línea de regresión.

Existen diferentes técnicas para ajustar una regresión lineal, como la regresión lineal simple, la regresión lineal múltiple y otros modelos de regresión más complejos. Se utiliza ampliamente en diversas disciplinas, como en estadística, economía, ciencias sociales, entre otras, para analizar y predecir la relación entre variables.

Modelo de regresión lineal

La estructura del modelo de regresión lineal es la siguiente: $\gamma = \beta_0 + \beta_1x + \varepsilon$

En esta expresión estamos admitiendo que todos los factores o causas que influyen en la variable respuesta γ pueden dividirse en dos grupos: el primero contiene a una variable explicativa x y el segundo incluye un conjunto amplio de factores no controlados que englobaremos bajo el nombre de perturbación o error aleatorio, ε , que provoca que la dependencia entre las variables dependiente e independiente no sea perfecta, sino que esté sujeta a incertidumbre.

Lo que en primer lugar sería deseable en un modelo de regresión es que estos errores aleatorios sean en media cero para cualquier valor x de x , es decir, $E[\varepsilon/X = x] = E[\varepsilon] = 0$, y, por lo tanto: $E[Y/X = x] = \beta_0 + \beta_1X + E[\varepsilon/X = x] = \beta_0 + \beta_1X$ En dicha expresión se observa que:

- La media de Y, para un valor fijo x , varía linealmente con x .
- Para un valor x se predice un valor en Y dado por $\gamma = E[Y/X = x] = \beta_0 + \beta_1X$, por lo que el modelo de predicción puede expresarse también como $\gamma = \beta_0 + \beta_1X$



- El parámetro β_0 es la ordenada al origen del modelo (punto de corte con el eje Y) y β_1 la pendiente, que puede interpretarse como el incremento de la variable dependiente por cada incremento en una unidad de la variable independiente. Estos parámetros son desconocidos y habrá que estimarlos de cara a realizar predicciones.

El objetivo de la regresión lineal es encontrar los coeficientes β_0 , β_1 , que minimizan la suma de los cuadrados de los errores (mínimos cuadrados) para que la línea de regresión se ajuste de la mejor manera posible a los datos observados.

Existen diferentes métodos para ajustar un modelo de regresión lineal, como el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) o el método de máxima verosimilitud, entre otros. Estos métodos permiten estimar los coeficientes de la regresión y evaluar la bondad de ajuste del modelo a través de métricas como el coeficiente de determinación (R cuadrado).

Conclusiones

Metrobank es una entidad bancaria que ofrece una variedad de servicios financieros en Panamá. Su enfoque principal es en la banca comercial y de inversión, proporcionando productos como cuentas de ahorro, préstamos, servicios de inversión y asesoramiento financiero. Como banco internacional, Metrobank S.A. Panamá también se especializa en operaciones bancarias internacionales, facilitando transacciones comerciales y financieras a nivel global. Es importante que los bancos administren sus obligaciones de manera prudente y eficiente para garantizar su solvencia y cumplir con sus compromisos financieros en todo momento. El banco se destaca por su enfoque en la atención al cliente, ofreciendo soluciones financieras personalizadas y de calidad.

Además, Metrobank S.A. cuenta con una red de sucursales y cajeros automáticos en todo el país, lo que facilita el acceso a los servicios bancarios para sus clientes. Metrobank S.A. Panamá también ofrece servicios de banca digital, lo que permite a los usuarios realizar operaciones bancarias de forma rápida y segura a través de su plataforma en línea o aplicación móvil. Además, el banco está comprometido con la seguridad de las transacciones financieras, implementando medidas de protección y prevención de fraudes.



Referencias bibliográficas

- Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). (2021). *The Basel Framework*. Banco de Pagos Internacionales.
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (2004). *Finanzas*. Pearson Educación.
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (2020). *Finanzas*. Pearson Educación.
- Graham, B., & Dodd, D. L. (1934). *Security Analysis*. McGraw-Hill. (Considera usar una edición más reciente si está disponible y la citación es de una reimpresión o actualización).
- Hull, J. C. (2018). *Risk Management and Financial Institutions*. John Wiley & Sons. (O una edición más reciente si se prefiere).
- McKinsey & Company. (2023). *[Título de informe relevante sobre banca digital o futuro de la banca]*. (Se necesitaría buscar un informe específico de McKinsey publicado en 2023 o cercano a esa fecha que aborde la digitalización bancaria).
- Superintendencia de Bancos de Panamá. (2023). <https://www.superbancos.gob.pa/>



Estudio de pepino y el jabón de pepino en Panamá Oeste. Año 2024:1 2024:12

Study of cucumber and cucumber soap in Western Panama. Year 2024:1 2024:12

Yilanis Santos ¹

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá.
yilanis.santos@up.ac.pa. <https://orcid.org/0009-0008-3120-6227>

Kathleen Vásquez ²

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá.
kathleen.vasquez@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0003-2860-1774>

Fecha de recepción: 12 de diciembre 2024

Fecha de aceptación: 10 de mayo 2025

DOI: _____

RESUMEN

En este artículo hablaremos sobre el estudio del pepino y nuestro jabón de pepino en la provincia de Panamá Oeste, podemos decir que este es un producto agroindustrial y es originario de la India. El pepino es bajo en calorías y rico en agua, y cuenta con vitaminas como la vitamina K y C y minerales como el potasio. El jabón de pepino es un producto cosmético natural que ha ganado popularidad en los últimos años debido a sus propiedades hidratantes y calmantes para la piel. La investigación en esta área busca determinar la eficacia de los ingredientes del pepino en el cuidado de la piel, así como los beneficios adicionales que este tipo de jabón puede ofrecer en comparación con otros productos comerciales. El pepino es importante tanto en la dieta como en la agricultura por varias razones: lo que lo convierte en una opción saludable para mantenerse hidratado y saciado, esenciales para la salud del cuerpo humano, beneficios para la salud su alto contenido de agua ayuda a la hidratación y al buen funcionamiento del sistema digestivo. Además, contiene antioxidantes que pueden ayudar a combatir el daño celular, cultivo y economía es un cultivo rentable y relativamente fácil de cultivar en diferentes climas, lo que lo convierte en un recurso valioso para la agricultura y la economía local. Gracias a esta información decidimos crear el jabón de pepino que es un producto de cuidado personal que se caracteriza por su frescura y propiedades suaves para la piel.

Palabras claves: Originario, Calorías, Cosméticos, Dieta, Cultivo.



ABSTRACTS

In this article we will talk about the study of cucumber and our cucumber soap in the province of Panama Oeste, we can say that this is an agro-industrial product and is originally from India. Cucumber is low in calories and rich in water and contains vitamins such as vitamin K and C and minerals such as potassium. Cucumber soap is a natural cosmetic product that has gained popularity in recent years due to its moisturizing and skin-soothing properties. Research in this area seeks to determine the effectiveness of cucumber ingredients in skin care, as well as the additional benefits that this type of soap can offer compared to other commercial products. Cucumber is important in both the diet and agriculture for several reasons: making it a healthy option to stay hydrated and satiated, essential for the health of the human body, health benefits its high-water content helps hydration and proper functioning of the digestive system. In addition, it contains antioxidants that can help combat cell damage, cultivation and economics it is a profitable crop and relatively easy to grow in different climates, making it a valuable resource for agriculture and the local economy. Thanks to this information we decided to create cucumber soap, which is a personal care product that is characterized by its freshness and gentle properties for the skin.

Keywords: Origin, Calories, Cosmetics, Diet, Cultivation.

Introducción

El cuidado de la piel es una prioridad cada vez más relevante en la vida cotidiana, impulsada por una creciente demanda de productos naturales y sostenibles en el mercado de la cosmética. Entre estos, los jabones artesanales han ganado popularidad debido a sus beneficios, menor impacto ambiental y el uso de ingredientes naturales que favorecen la salud cutánea. Dentro de este contexto, el pepino se destaca como un ingrediente con propiedades únicas que pueden ser aprovechadas en la formulación de jabones.

El presente estudio se centra en investigar el potencial del pepino como ingrediente principal en la elaboración de un jabón artesanal, evaluando sus propiedades fisicoquímicas, los beneficios para la piel y su aceptación en el mercado. Además, se busca contribuir al desarrollo de alternativas cosméticas sostenibles que respondan a las demandas de consumidores cada vez más conscientes de los impactos de los productos que utilizan.

Con este proyecto de investigación buscamos desarrollar y evaluar un jabón artesanal a base de extracto de pepino, analizando sus propiedades fisicoquímicas, beneficios para la piel y aceptación por parte de los consumidores, con el propósito de promover una alternativa natural, sostenible y eficaz en el cuidado personal. Y así poder diseñar una receta de jabón artesanal que incorpore extracto de pepino como ingrediente principal, utilizando métodos sostenibles como la



saponificación en frío y sobre todo analizar el impacto ambiental del proceso de elaboración y del producto final, promoviendo un uso responsable de ingredientes naturales.

Insumos de producción

En términos generales, los insumos, también conocidos como factores de producción o recursos productivos, comprenden todos los elementos necesarios para la creación de bienes y servicios. Estos incluyen el talento empresarial, la toma de riesgos por parte de los empresarios, las distintas categorías de mano de obra, maquinaria, infraestructura y sus correspondientes servicios. En esencia, los insumos representan los recursos básicos que las firmas utilizan para operar y generar valor (Roger Miller Le Roy y Menier Roger, 2004, pág. 255).

Relación entre producción e insumos

La relación entre producción e insumos se refiere a cómo una empresa combina recursos como trabajo, capital y tierra para generar productos o servicios. La eficiencia en esta combinación depende de la tecnología disponible, lo que permite maximizar la producción y minimizar costos. Una correcta utilización de los insumos, basada en tecnología avanzada, no solo incrementa la cantidad de productos, sino que también mejora la rentabilidad de la empresa, optimizando los procesos de producción.

Tabla 1

Relación entre producción e insumos

Tipo	Definición
Eficiencia técnica	Requiere un proceso de producción que no utilice más insumo de los necesarios para tener un nivel dado de producción, dado a la tecnología existente
Eficiencia económica	Se refiere a la maximización del bienestar social. A La comprensión de los factores que afectan la eficiencia es esencial para diseñar políticas económicas que promuevan un mayor bienestar social.
La función de producción	Relación o ecuación matemática que establece la máxima cantidad de producto que puede obtenerse a partir del conjunto determinado de insumos. $Q=f(K, L)$



Producción a corto plazo con un factor de producción variable se refiere a un período de tiempo en el que al menos un factor de producción es fijo (no puede ser modificado) y otro es variable (puede ser ajustado). Esto significa que la empresa, ante un cambio en la demanda, solo puede responder modificando la cantidad del factor variable. $Q=f(L, K)$

Fuente: Miller Le Roy y Roger, (2004).

En esta tabla 1, nos podemos dar cuenta que la producción es el resultado de combinar insumos en un proceso productivo. La función de producción describe esta relación matemáticamente. La ley de los rendimientos marginales decrecientes establece que, a partir de cierto punto, aumentar un factor de producción manteniendo constante el otro, generará rendimientos cada vez menores. Entender esta relación es esencial para comprender cómo funcionan las economías y cómo se toman decisiones en las empresas.

En resumen, la producción refleja la interacción de insumos en un proceso productivo, y la ley de rendimientos marginales decrecientes resalta las limitaciones al aumentar un solo factor. Comprender esto es clave para optimizar decisiones y recursos empresariales.

Los costos de producción

Los costos de producción incluyen todos los gastos que una empresa incurre para transformar insumos en bienes finales o servicios. Estos costos son esenciales, no solo porque impactan directamente la rentabilidad de la empresa, sino también porque influyen en las decisiones estratégicas y operativas. Identificar y gestionar adecuadamente estos costos permite a las empresas adaptarse a los cambios en el mercado y optimizar su eficiencia (Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V., 2012).

Entre los costos de producción se encuentran los salarios pagados a los trabajadores, los intereses por financiamiento, las rentas como compensación por el uso de la tierra y los costos asociados a la adquisición de materia prima. Estos elementos reflejan la diversidad de recursos que deben combinarse para llevar a cabo procesos productivos de manera eficaz Miller y Roger, (1996, pág. 289).



Costo de oportunidad

El costo de oportunidad se refiere al valor de la mejor alternativa sacrificada al tomar una decisión. Es decir, representa el beneficio que se deja de obtener al elegir una opción en lugar de otra. Este concepto es crucial en economía porque permite analizar las consecuencias de nuestras elecciones, tanto a nivel individual como empresarial. Comprender el costo de oportunidad ayuda a tomar decisiones más informadas y estratégicas (Mankiw, N. G., 2014).

Un aspecto importante del costo de oportunidad es que no depende de quién utilice el recurso en cuestión. Para medirlo con precisión, los agentes económicos deben tener un conocimiento adecuado y completo sobre el entorno y las posibles opciones disponibles. Esto asegura que las decisiones estén basadas en una evaluación rigurosa y realista del impacto de las alternativas Miller y Roger, (1996, pág. 289).

La relación existente entre las curvas marginal y de costo medio

La relación entre las curvas de costo marginal (CMg) y de costo medio (CM) es fundamental para entender cómo se comportan los costos a medida que aumenta la producción. La curva de costo marginal indica el cambio en el costo total al producir una unidad adicional, mientras que la curva de costo medio refleja el costo promedio por unidad producida. Estas curvas no solo proporcionan información sobre la eficiencia operativa de una empresa, sino que también ayudan a identificar el nivel de producción que minimiza los costos totales Miller y Roger, (1996, pág. 299).

La competencia perfecta

La competencia perfecta es un modelo teórico que describe un mercado donde ningún comprador o vendedor individual tiene el poder de influir en los precios de mercado. Este modelo asume que muchas empresas ofrecen productos idénticos, que no existen barreras de entrada al mercado, que las empresas establecidas no tienen ventajas competitivas sobre las nuevas y que los compradores y vendedores tienen pleno conocimiento de los precios existentes (Parkin y Loría, 2010, p. 274).

Aunque en la práctica es difícil encontrar mercados que cumplan todas las características de la competencia perfecta, este modelo sirve como un punto de referencia ideal para analizar y comparar otros tipos de mercados, como el monopolio y el oligopolio. También permite evaluar la eficiencia económica de diferentes estructuras de mercado Samuelson y Nordhaus, (2010, p. 3).



Ganancias económicas e ingresos

Las ganancias económicas representan el excedente que queda después de deducir todos los costos de producción, incluidos tanto los costos explícitos como los costos implícitos. Este concepto permite evaluar la eficiencia de una empresa y determinar si está generando un rendimiento superior al que podría obtenerse en otras oportunidades de inversión Samuelson y Nordhaus, (2010, p. 20).

Tabla 2

Los tipos de ingresos que representan el flujo de dinero

Tipos de ingresos	Detalles
El ingreso total	Este es igual al precio multiplicado por la cantidad vendida.
El ingreso marginal	Este es el cambio en el ingreso total como resultado del aumento en una unidad de la cantidad vendida.
Demanda de producto	La empresa puede vender cualquier cantidad que elija al precio de mercado.

Fuente: Parkin y Loría Díaz, (2010).

En esta tabla 2, podemos observar que los ingresos que representan el flujo de dinero en una empresa o un individuo se reciben por la venta de bienes o servicios, o por otros medios como rentas, intereses o dividendos.

El objetivo de una empresa es maximizar sus ganancias económicas, lo que es igual a su ingreso total menos el costo total. Parkin y Loria, (2010 p.274)

En conclusión, los ingresos son fundamentales para el flujo económico de una empresa o individuo, y su gestión adecuada es esencial para maximizar las ganancias

La decisión de producción de la empresa

La decisión sobre qué cantidad de bienes o servicios producir es un aspecto central en la administración empresarial. Para determinar la cantidad óptima de producción, las empresas consideran factores como los costos de producción, los precios de los insumos y el precio de venta del producto final. El objetivo principal es maximizar los beneficios, es decir, la diferencia entre los ingresos y los costos totales, lo que permite asegurar la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

Nicholson y Snyder, (2012, p.10).



La función financiera

La función financiera, en el ámbito microeconómico, se enfoca en las decisiones de inversión y financiación que toman los agentes económicos individuales, como empresas y hogares. Estas decisiones tienen un impacto directo en la eficiencia y el crecimiento de la economía en su conjunto. En este artículo, exploraremos y estudiaremos en profundidad los fundamentos, objetivos y herramientas de la función financiera a nivel microeconómico y función financiera de una empresa.

Tabla 3

Los principales objetivos de la función financiera en microeconomía

N.	Objetivos	Detalles
1.	Maximización de las utilidades	Garantiza que las decisiones financieras contribuyan a la generación de mayores beneficios.
2.	Minimización de costos	Optimiza los recursos para que la empresa sea eficiente en sus operaciones.
3.	Gestión de riesgos	Evalúa y minimiza los riesgos financieros asociados a las inversiones y decisiones económicas.
4.	Sostenibilidad a largo plazo	Asegura que la empresa tenga los recursos necesarios para sostener su crecimiento y operaciones a lo largo del tiempo.
5.	Optimización del financiamiento	Identificar las mejores fuentes de financiamiento que minimicen los costos y mantengan la estabilidad financiera.

Fuente: Aldo H, (2000)

En esta tabla 5, podemos observar cuales son los principales objetivos de la función financiera lo cual podemos decir que este se encarga de todo lo relacionado con el dinero: cómo conseguirlo, cómo gestionarlo y cómo invertirlo.

En conclusión, la función financiera es conocida por ser un departamento que vela por la salud económica de la organización y garantiza su sostenibilidad.



Materiales y métodos

El método principal empleado en este estudio fue un **sondeo** o **encuesta**.

- **Tipo de Estudio:** Sondeo de mercado o estudio de aceptación del consumidor.
- **Diseño:** Encuesta aplicada a una muestra de la población.
- **Población de Estudio:** Consumidores de la provincia de Panamá Oeste.
- **Muestreo:** Se consideró una **muestra representativa de la población**, tomando en cuenta factores demográficos como:
 - Edad
 - Género
 - Nivel socioeconómico
- **Recolección de Datos:** La información se recopiló a través de una **encuesta aplicada en diversos distritos de Panamá Oeste**.
- **Objetivos del Sondeo:**
 - Evaluar las opiniones y preferencias de los consumidores sobre la mermelada de melón.

Resultados y discusión

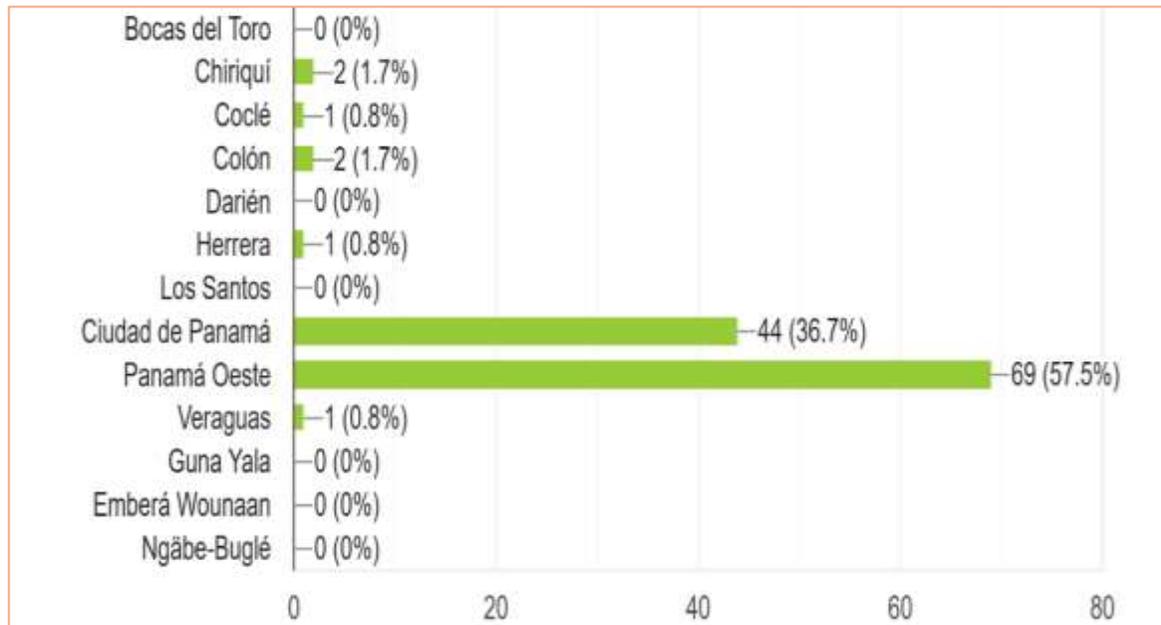
Los resultados obtenidos reflejan diversos aspectos clave del estudio de los mercados y la toma de decisiones empresariales en distintos tipos de competencia, en particular en la competencia perfecta, el monopolio y la competencia monopolista. En primer lugar, es fundamental destacar que la competencia perfecta, aunque rara en la práctica, sirve como un modelo ideal para entender la eficiencia del mercado. En mercados perfectamente competitivos, como algunos ejemplos de la agricultura o la pesca, los precios se ajustan de manera rápida y efectiva, y las empresas producen al costo mínimo, maximizando el bienestar general (Parkin y Loría, 2010).

Ubicación geográfica

Es importante saber que realizamos esta pregunta porque nos permite conocer que la ubicación puede influir en el acceso a recursos, servicios y oportunidades y así mismo saber dónde se encuentran los sondeados y puede ayudar a las empresas a optimizar la distribución de productos y los recursos necesarios para atender a diferentes áreas.

Figura 1

Porcentaje de la ubicación geográfica de los sondeados



Fuente: Yilanis y Kathleen, (2024).

El esta grafica 6, nos muestra una clara concentración de resultados en las provincias de Panamá Oeste con 57.5% que representa un total de 69 personas y la Ciudad de Panamá con 36.7% que representa un total de 44 personas, que en conjunto representan el 84.2% del total.

En contraste, las provincias de Bocas del Toro, Darién, Los Santos, Guna Yala, Emberá Wounaan y Ngäbe-Buglé no reportaron resultados, lo que podría indicar una baja o nula participación en esas áreas.

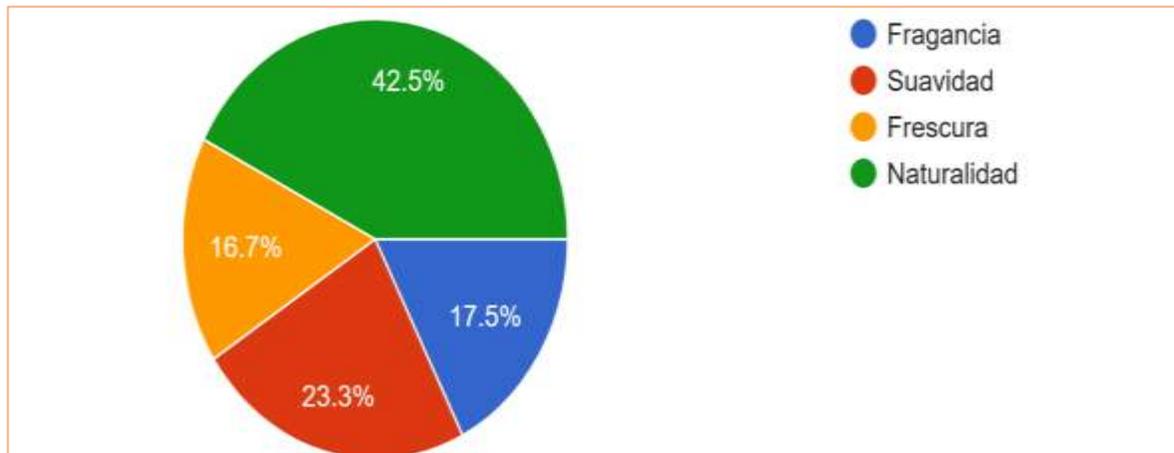
Las demás provincias, como Chiriquí, Coclé, Colón, Herrera y Veraguas, muestran valores considerablemente más bajos en comparación con las dos principales regiones, reflejando una participación mucho menor.

Atracción del jabón de pepino

Es importante saber que esta información recopilada puede guiar a la creación de nuevos productos o la modificación de los existentes, asegurando que se alineen con las preferencias del mercado.

Figura 2

Porcentaje de que les atrae más de un jabón de pepino a los sondeados



Fuente: Santos Yilanis y Vásquez Kathleen, (2024).

En esta grafica 10, nos revela una clara preferencia por la naturalidad del producto, que representa el 42.5% de las elecciones.

Esto sugiere que los consumidores valoran enormemente los ingredientes naturales en los jabones, indicando una tendencia hacia productos menos procesados y más amigables con la piel.

La suavidad es la segunda característica más valorada, con un 23.3%, lo que implica que los consumidores también consideran importante que el producto sea suave y no irritante.

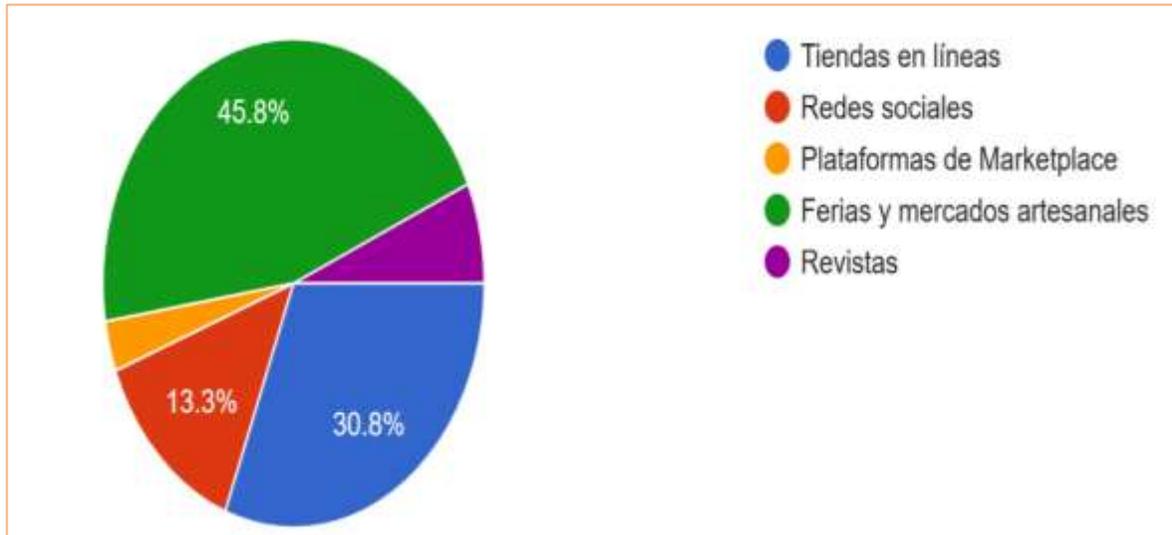
Por otro lado, la fragancia y la frescura tienen porcentajes similares, con un 17.5% y 16.7%, respectivamente, sugiriendo que, aunque son relevantes, no son tan determinantes como la naturalidad y la suavidad al elegir un jabón.

Lugar donde les gustaría comprar el jabón de pepino

Es importante saber la elección del lugar de compra refleja las preferencias y comportamientos del consumidor, como la conveniencia, la búsqueda de promociones o la preferencia por marcas específicas y a su vez ayuda a determinar dónde implementar promociones o descuentos para aumentar las ventas.

Figura 3

Porcentaje de los sondeados al elegir otro lugar que le gustaría comprar el jabón de pepino



Fuente: Santos Yilanis y Vásquez Kathleen, (2024).

En esta grafica 18, nos revela una clara preferencia por los canales digitales para la compra de jabón de pepino. Un notable 45.8% de los encuestados prefiere adquirir este producto a través de tiendas en línea, lo que refleja la creciente inclinación hacia el comercio electrónico y la conveniencia de realizar compras desde casa. Además, un 30.8% mostró interés en comprar a través de redes sociales, destacando la importancia de estas plataformas como canales emergentes para productos de belleza y cuidado personal. Las plataformas de Marketplace, que fueron seleccionadas por un 13.3% de los participantes, se consideran también una opción viable, mientras que solo un 4.2% prefirió los ferias y mercados artesanales, lo que sugiere que este último canal puede estar asociado a la búsqueda de productos locales y artesanales.

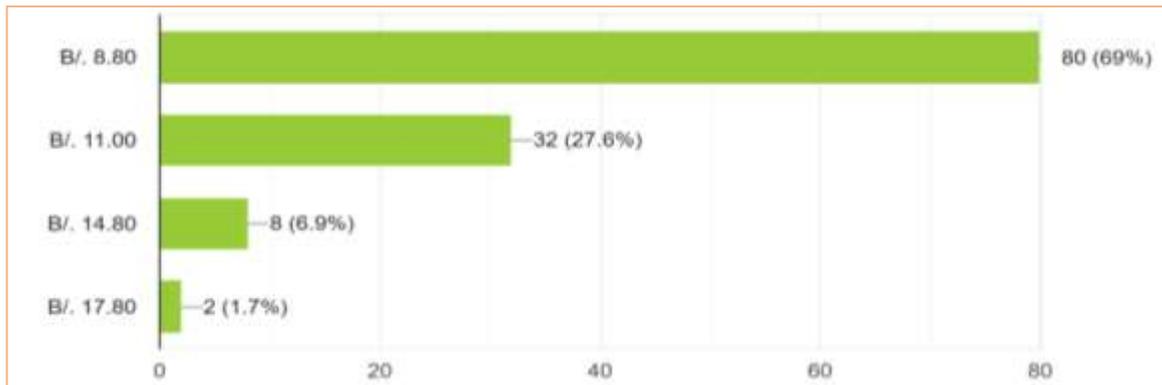
Precio que estarían dispuesto a pagar por el jabón si ofreciera beneficios adicionales

Conocer el precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por el jabón de pepino si se ofrecieran beneficios adicionales es esencial para ajustar las estrategias de precios, promoción y posicionamiento del producto. Esta información ayuda a alinear la percepción del valor con las expectativas del consumidor, permitiendo maximizar tanto la satisfacción del cliente como la rentabilidad. Al comprender este umbral de pago, se pueden desarrollar ofertas atractivas, como

ingredientes exclusivos o envases especiales, que incrementen el atractivo del producto y fomenten la lealtad. De esta manera, se asegura un balance adecuado entre competitividad y rentabilidad.

Figura 4

Porcentaje del precio que estarían dispuesto a pagar por el jabón si ofreciera beneficios adicionales



Fuente: Santos Yilanis y Vásquez Kathleen, (2024).

En esta grafica 22, nos muestra la disposición a pagar por un jabón de pepino con ingredientes orgánicos revela un 69% de los encuestados manifestó estar dispuesto a pagar B/.8.80, lo que indica que este precio es percibido como justo y adecuado en relación con el valor añadido que ofrecen los productos orgánicos. Este interés por los jabones orgánicos refleja una creciente conciencia sobre la importancia de los ingredientes naturales y sus beneficios para la salud. Además, un 27.6% de los participantes mostró disposición a pagar B/.11.00, lo que sugiere que hay un segmento de consumidores dispuesto a invertir más en productos que consideran Premium.

Proceso de producción

El proceso de producción industrial del jabón de pepino natural combina técnicas de fabricación tradicionales con procesos industriales eficientes, lo que permite crear un producto que ofrece beneficios como la hidratación profunda de la piel. La producción industrial asegura un control de calidad constante y una mayor capacidad de fabricación, manteniendo los estándares de pureza y efectividad en cada lote. Este jabón es ideal para quienes buscan opciones de cuidado personal sostenibles y orgánicas, aprovechando las propiedades refrescantes del pepino. Además, el empaqueo del jabón utiliza cartón reutilizado, lo que refuerza el compromiso con el medio ambiente al reducir el impacto de los materiales plásticos. Su comercialización en ferias y mercados

artesanales refleja el creciente interés por productos locales, hechos a mano y responsables con el entorno. Al elegir este jabón, los consumidores no solo cuidan su piel, sino que también apoyan prácticas responsables y fomentan la economía local.

Figura 5

El proceso de producción del jabón de pepino.



Fuente:

Santos Yilanis y Vásquez Kathleen, (2024).

Conclusiones

El estudio realizado sobre el mercado del jabón de pepino revela aspectos fundamentales para la comprensión de las preferencias y comportamientos de los consumidores en el contexto actual. Los resultados obtenidos reflejan una clara inclinación hacia productos naturales y orgánicos, lo que subraya la creciente conciencia de los consumidores sobre los beneficios de los ingredientes puros y sostenibles. En particular, la preferencia por la naturalidad del jabón, junto con la disposición a pagar precios más altos por productos orgánicos, indica un segmento de mercado dispuesto a invertir en opciones más saludables y responsables con el medio ambiente.



La ubicación geográfica de los encuestados también juega un papel crucial, destacando la importancia de dirigir estrategias de marketing hacia áreas como Panamá Oeste y la Ciudad de Panamá, donde se concentra la mayor parte de la demanda. Además, la preferencia por canales digitales y redes sociales para la compra de este tipo de productos resalta la necesidad de adaptar las estrategias comerciales a las tendencias actuales del comercio electrónico.

El proceso de producción industrial, que combina técnicas tradicionales con un enfoque ecológico, no solo garantiza un producto de calidad, sino que también fortalece el compromiso con la sostenibilidad, un valor cada vez más valorado por los consumidores. La comercialización en ferias y mercados artesanales refuerza la conexión entre el producto y la economía local, lo que puede potenciar la percepción de autenticidad y responsabilidad en los consumidores.

Referencias bibliográficas

- Ministerio de Desarrollo Agropecuario, (2023), Info estadísticas agrícola. Lo puedes encontrar en: <https://mida.gob.pa/infoestadisticas/?csrt=7488463382437163444>
- Ministerio de Desarrollo Agropecuario, (2020), Info estadísticas agrícola. Lo puedes encontrar en: <https://mida.gob.pa/infoestadisticas/?csrt=7488463382437163444>
- Censo agropecuario, (2011), contraloría general de la República de Panamá. Lo puedes encontrar en: <https://mida.gob.pa/infoestadisticas/?csrt=7488463382437163444>
- InfoAgro (2011), El cultivo del pepino, párr.2. Lo puedes encontrar en: [https://www.infoagro.com/documentos/el cultivo del pepino parte i .aspx](https://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_del_pepino_parte_i.aspx)
- Parkin, Michael y Eduardo Loría Díaz (2010), Microeconomía, Pearson Educación, México. Lo puedes encontrar en: https://www.researchgate.net/publication/47725078_Microeconomia_Version_para_Latinoamerica
- Santos Yilanis y Vásquez Kathleen, (2024). Sondeo de jabón de pepino. Lo puedes encontrar en: https://docs.google.com/forms/d/1simgRxifLfyE_iXn-
- Roger Miller Le Roy y Menier Roger, (2004), Microeconomía, McGraw Hill. Lo puedes encontrar en: https://www.academia.edu/44522644/Miller_R_L_Meiners_R_E_1988_Microecono



Análisis de investigación de la inversión de valores y depósitos del banco

Prival S.A, Panamá Año 2023:01-2023:12

Research analysis of the investment of securities and deposits of Banco Prival S.A,

Panama Year 2023:01-2023-12

Alexandra Rodríguez ¹

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario Panamá Oeste, Panamá.

alexandra.rodriquez02@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0005-7888-8294>

Fecha de recepción: 12 de febrero 2025

Fecha de aceptación: 10 de mayo 2025

DOI: _____

Resumen

El Banco Prival fue fundado en 1993 en la Ciudad de Panamá, Panamá. Desde su establecimiento, se ha destacado en el sector bancario por ofrecer servicios financieros personalizados y soluciones adaptadas a las necesidades de sus clientes. Su enfoque inicial se centró en construir relaciones sólidas con clientes individuales y corporativos, ofreciendo una amplia gama de productos que incluyen cuentas de ahorro, préstamos, tarjetas de crédito, servicios de banca corporativa y gestión patrimonial. A lo largo de los años, el Banco Prival ha mantenido una reputación de integridad y compromiso con la excelencia en el servicio al cliente. Ha sido reconocido por su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado financiero y por su continua innovación en tecnología bancaria. Además, Prival ha demostrado un fuerte compromiso con la responsabilidad social corporativa, participando activamente en iniciativas que benefician a las comunidades donde opera. Con más de dos décadas de experiencia, el Banco Prival continúa siendo una opción preferida para aquellos que valoran la confianza, la calidad y la atención personalizada en sus relaciones bancarias en Panamá y más allá. Prival se distingue por su enfoque en la atención al cliente y la personalización de sus soluciones financieras. Esta combinación estratégica ha permitido al Banco Prival mantenerse competitivo y adaptarse eficazmente a los cambios en el entorno económico y regulatorio. El banco ha adoptado tecnologías avanzadas para mejorar la experiencia del cliente y optimizar sus operaciones internas.

Palabras clave: Banco Prival, estrategias, tecnología, clientes, relación bancaria

Abstract

Banco Prival was founded in 1993 in Panama City, Panama. Since its establishment, it has stood out in the banking sector for offering personalized financial services and solutions adapted to the needs of its customers. Its initial focus was on building strong relationships with individual and corporate clients, offering a wide range of products including savings accounts, loans, credit cards, corporate banking services, and wealth management. Over the years, Banco Prival has maintained



a reputation for integrity and commitment to excellence in customer service. In addition, Prival has demonstrated a strong commitment to corporate social responsibility, actively participating in initiatives that benefit the communities where it operates. With more than two decades of experience, Banco Prival continues to be a preferred choice for those who value trust, quality, and personalized attention in their banking relationships in Panama and beyond. Prival distinguishes itself by its focus on customer service and the customization of its financial solutions. This strategic combination has allowed Banco Prival to remain competitive and adapt effectively to changes in the economic and regulatory environment. The bank has adopted advanced technologies to improve the customer experience and streamline its internal operations.

Keywords: Banco Prival, strategies, technology, customers, banking relationship

1 Estudiante de Microeconomía, Lic. en Finanzas y Banca, Facultad de Economía

Introducción

El Banco Prival, fundado en 1993 en la Ciudad de Panamá, ha emergido como una institución financiera destacada en el panorama bancario panameño. Desde sus inicios, Prival se ha centrado en ofrecer servicios personalizados y soluciones financieras adaptadas a las necesidades específicas de sus clientes, tanto individuales como corporativos. La filosofía del banco se basa en la atención al detalle y el compromiso con la excelencia, lo que le ha permitido construir relaciones sólidas y duraderas con sus clientes. A lo largo de los años, Prival ha ampliado su oferta de productos y servicios, abarcando desde cuentas de ahorro y préstamos personales hasta soluciones avanzadas de banca corporativa, privada e internacional. Esta diversificación ha sido clave para satisfacer las demandas de un mercado en constante evolución.

Además, la adopción de tecnologías avanzadas ha permitido a Prival mejorar la experiencia del cliente, facilitando transacciones y gestión de cuentas a través de plataformas en línea y móviles. El banco también se distingue por su fuerte compromiso con la responsabilidad social corporativa, participando activamente en iniciativas que promueven el desarrollo comunitario, la educación financiera y la sostenibilidad ambiental. Este enfoque integral, que combina innovación, servicio al cliente y responsabilidad social, ha consolidado al Banco Prival como una opción confiable y preferida en el sector financiero de Panamá. La capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y mantener una cultura organizacional basada en la integridad y la



transparencia ha sido fundamental para su éxito continuo. Con más de dos décadas de experiencia, Prival continúa comprometido con su misión de ofrecer soluciones financieras de alta calidad, respaldadas por un servicio excepcional y una sólida ética empresarial.

Uno de los pilares fundamentales del éxito de Prival ha sido su compromiso con la innovación tecnológica. Al integrar plataformas digitales avanzadas, el banco ha facilitado a sus clientes la gestión de sus finanzas de manera eficiente y segura, tanto a través de servicios en línea como móviles. Esta modernización ha mejorado significativamente la experiencia del cliente, permitiendo realizar transacciones y acceder a información financiera con mayor comodidad y rapidez.

Además, Prival se distingue por su fuerte compromiso con la responsabilidad social corporativa, participando activamente en iniciativas que promueven el desarrollo comunitario, la educación financiera y la sostenibilidad ambiental. Estas acciones refuerzan su imagen como una institución socialmente responsable y fortalecen sus lazos con las comunidades a las que sirve.

La filosofía de Prival se basa en la integridad, la transparencia y el profesionalismo, principios que guían todas sus operaciones y relaciones con los clientes. Este enfoque ha sido clave para mantener su reputación como un banco confiable y respetado en el sector financiero de Panamá. Con más de dos décadas de experiencia, Prival continúa evolucionando y comprometido con su misión de proporcionar soluciones financieras de alta calidad, respaldadas por un servicio excepcional y una sólida ética empresarial. Su capacidad para innovar y adaptarse a las tendencias del mercado asegura su posición como una opción preferida para individuos y empresas en busca de un socio financiero de confianza.

Materiales y métodos

El método principal empleado en este estudio fue un análisis documental.

- **Tipo de Estudio:** Estudio cuantitativo y descriptivo de carácter financiero.
- **Diseño:** Análisis documental
- **Recolección de Datos:** La información se recopiló a través de una revisión de reportes financieros del banco.



- **Objetivos del Sondeo:**

- Evaluar la percepción del público sobre la rentabilidad y seguridad de los productos financieros ofrecidos por la entidad.

Se verá la operación del riesgo y como él ese prefiere para evitar situaciones que tiene que ver con los beneficios de unas empresas, aunque tengan menores recompensas.

“La aversión al riesgo es una característica de las preferencias del individuo en situaciones donde debe correrlo. Es una medida de la disposición a pagar con tal de aminorar la exposición al riesgo. Cuando se evalúan compromisos entre los costos y beneficios de reducirlo, los que sienten.” (Bodie y Merton, 1999, pág. 213).

La aversión al riesgo describe cómo las personas prefieren evitar situaciones inciertas, incluso si eso significa renunciar a posibles beneficios. Es la disposición a pagar para reducir riesgo y elegir opciones más seguras, aunque ofrezcan menores recompensas.

Tabla 1

Los cinco categorías de exposición entre las familias.

Descripción	Desarrollo
Enfermedad, invalidez y muerte	Una enfermedad imprevista o las lesiones accidentales pueden imponer costos importantes a la gente por la necesidad de recibir tratamiento y atención médica y por la pérdida de ingreso ocasionada por la incapacidad para trabajar.
Riesgo de desempleo	Es el riesgo de perder el trabajo.
Riesgo de activos durables del consumidor	Es el riesgo proveniente de la pérdida de la propiedad de una casa, automóvil u otro activo durable.
Riesgo de responsabilidad civil	Es el riesgo de que otros presenten una demanda financiera contra nosotros,



Riesgo de activos financieros

porque sufrieron un daño económico del cual nos juzgan responsables.

Es el riesgo proveniente de tener varias clases de activos financieros.

Fuente: Bodie & Merton (1999).

En este deber función es importante el sistema financiero que ayuda a la familia a consumir sus recursos y también en las empresas y gobiernos.

“La función más importante del sistema financiero es contribuir a realizar un consumo y una asignación óptima de los recursos de las familias. Las instituciones económicas, como las compañías y los gobiernos, existen fundamentalmente para facilitar la consecución de esa función; por tanto, no podremos entender bien el funcionamiento óptimo de dichas instituciones sin conocer antes el comportamiento financiero económico de las personas, entre otras cosas su respuesta al riesgo.” (Bodie y Merton, 2000, pág. 218).

El sistema financiero ayuda a las familias a consumir y asignar recursos de manera eficiente. Empresas y gobiernos existen para facilitar esto. En la compañía son instituciones que se ven los bienes y servicios constantes y qué riesgos afectan y todas las personas que están involucradas.

“Las compañías son instituciones cuya función económica primaria consiste en producir bienes y servicios. Prácticamente todas sus actividades entrañan exposición al riesgo. Correr riesgos constituye una parte esencial e inseparable de ellas. Los riesgos corporativos afectan a todos cuantos tienen algún interés en ellas: accionistas, acreedores, clientes, proveedores, empleados y gobierno.” (Bodie y Merton, 2000, pág. 220).

Las compañías producen bienes y servicios y están constantemente expuestas a riesgos. Estos riesgos afectan a todos los involucrados, como accionistas, acreedores, clientes, proveedores, empleados y el gobierno.

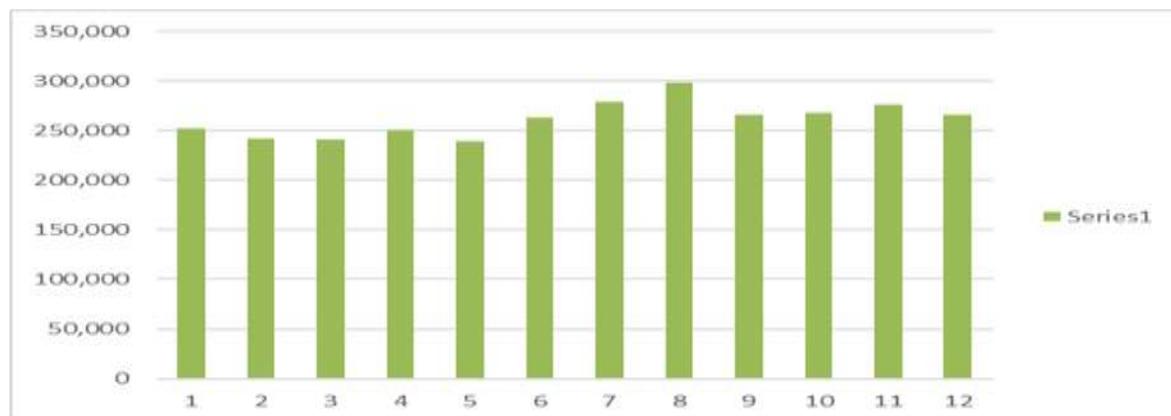
Esta distribución puede reflejar una variedad de factores económicos y estructurales, incluyendo la accesibilidad a recursos, mercados y regulaciones que favorecen el crecimiento de ciertas empresas. En conjunto, estos datos proporcionan una visión integral del panorama empresarial, destacando la diversidad en el tamaño de las organizaciones y su contribución al tejido económico general.

Resultados y decisiones

En el banco Prival S.A. tiene métodos estadísticos que serían las inversiones de valores y depósitos y el modelo econométrico sería el Eviw que se verá un análisis de R^2 .

Figura 1.

Inversión de valores de la provincia de Panamá Oeste del Banco Prival S.A



Fuente: Prival S.A (2023).

El análisis de gráfica de las inversiones en valores del Banco Prival revela patrones importantes que reflejan tanto la estrategia del banco como las condiciones del mercado financiero. Observando los datos desde 2015 hasta 2023, se puede identificar un crecimiento sostenido en las inversiones en valores hasta 2019, lo que sugiere un enfoque proactivo en la diversificación y la búsqueda de rendimientos atractivos en un mercado en expansión. Sin embargo, en 2020, se observa una caída



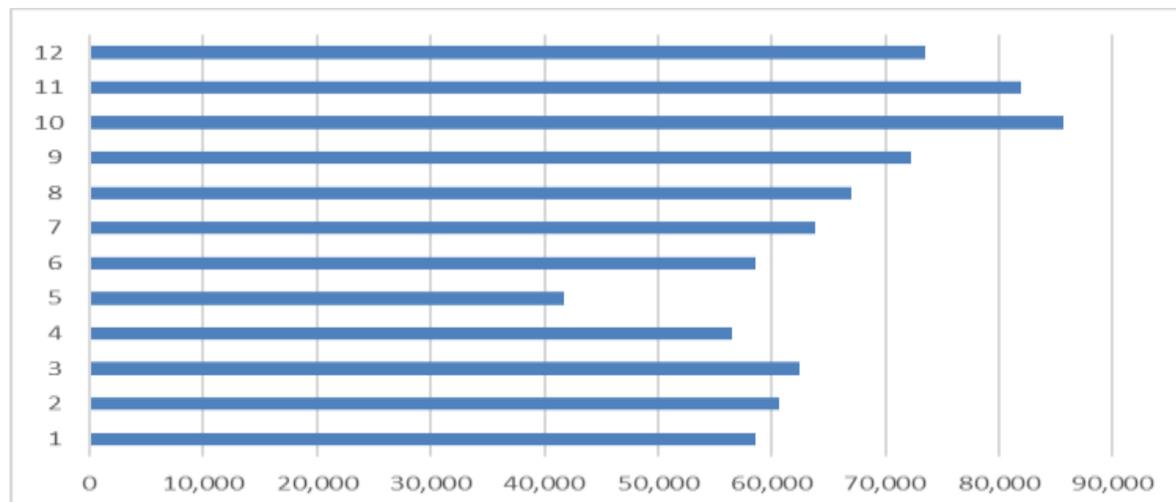
notable en las inversiones, posiblemente influenciada por la volatilidad del mercado y la incertidumbre global causada por la pandemia de COVID-19.

Este descenso puede reflejar una estrategia conservadora adoptada por el banco para mitigar riesgos durante un período de alta incertidumbre. A partir de 2021, la gráfica muestra una recuperación gradual en las inversiones, indicando una adaptación a las nuevas condiciones del mercado y un retorno a la confianza en las oportunidades de inversión. Durante este período de recuperación, el Banco Prival pudo haber ajustado sus estrategias de inversión, enfocándose en sectores emergentes y oportunidades de alto rendimiento.

Este patrón de crecimiento, declive y posterior recuperación subraya la capacidad del Banco Prival para gestionar sus inversiones de manera efectiva, adaptándose a las dinámicas cambiantes del mercado financiero y manteniendo su estabilidad y crecimiento a largo plazo.

Figura 2.

Depósitos de la provincia de Panamá Oeste del Banco Prival S.A

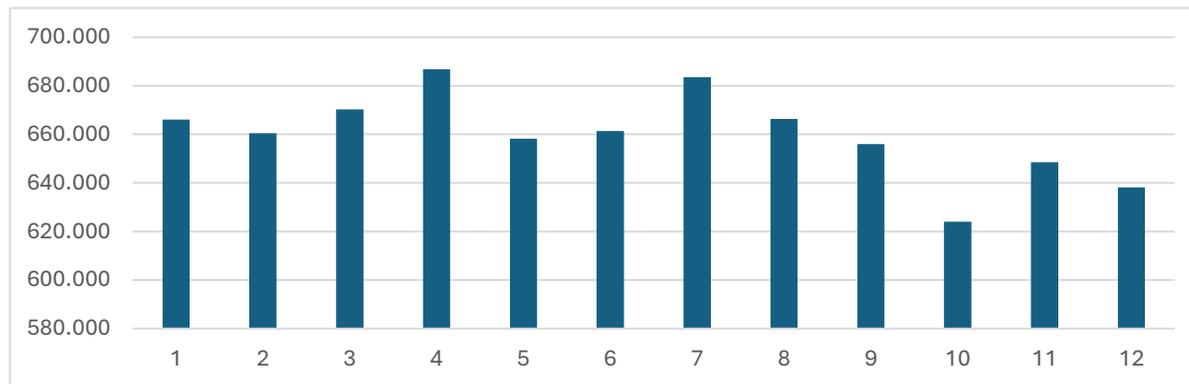


Fuente: Prival S.A (2023).

El análisis de una gráfica de los depósitos del Banco Prival revela tendencias significativas que reflejan tanto el entorno económico como la estrategia del banco. Observando los datos desde 2018 hasta 2023, se puede apreciar un crecimiento constante en los depósitos hasta 2020, impulsado por una economía regional en expansión y la confianza de los clientes en la solidez del banco. Este

patrón de recuperación y crecimiento destaca la resiliencia del Banco Prival y su capacidad para adaptarse a desafíos económicos, manteniendo la confianza de sus depositantes y consolidándose como una institución financiera robusta y confiable en el ámbito regional.

Figura 3. Total de activos

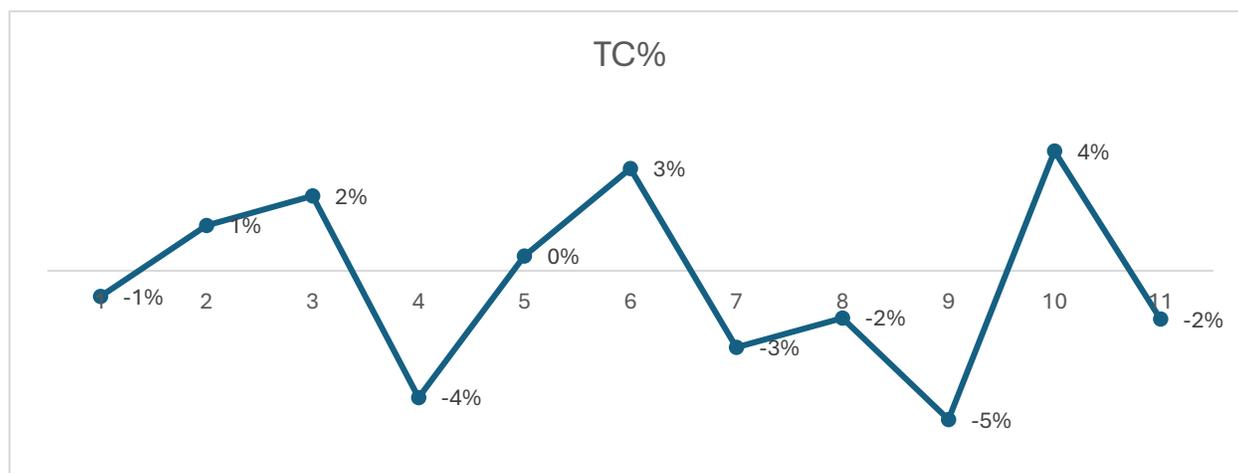


Fuente: Prival S.A (2023).

El total de activos del Banco Prival S.A. es un indicador fundamental de su tamaño y capacidad operativa, reflejando todos los recursos controlados por la entidad que son capaces de generar beneficios económicos futuros. Estos activos incluyen una amplia gama de componentes como la cartera de préstamos, inversiones en valores, propiedades, efectivo y equivalentes de efectivo. La gestión eficiente y estratégica de estos activos permite al banco optimizar su rentabilidad y fortalecer su posición competitiva en el mercado.

Figura 4.

La tasa del total de inversiones



Fuente: Prival S.A (2023).



La tasa del total de activos del Banco Prival S.A. mide la rentabilidad generada por cada unidad monetaria invertida en los activos del banco.

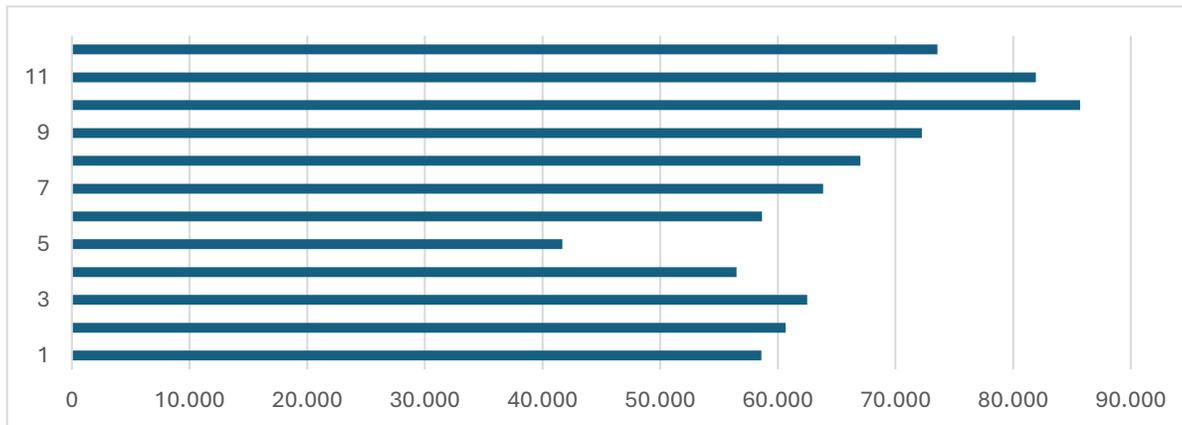
Este indicador, conocido como ROA (Return on Assets), es esencial para evaluar la eficiencia con la que el banco utiliza sus activos para generar beneficios. Una tasa elevada indica una gestión eficaz y un uso óptimo de los recursos, mientras que una tasa más baja puede sugerir la necesidad de revisar estrategias operativas y de inversión. Banco Prival S.A.

Se esfuerza por mantener una tasa del total de activos competitiva mediante una combinación de prácticas prudentes de concesión de créditos, inversiones estratégicas y una gestión operativa eficiente.

Al enfocarse en maximizar la productividad de sus activos, el banco no solo asegura su rentabilidad a largo plazo, sino que también refuerza su capacidad para crecer y adaptarse a las condiciones dinámicas del mercado financiero.

Figura 5.

Obligaciones



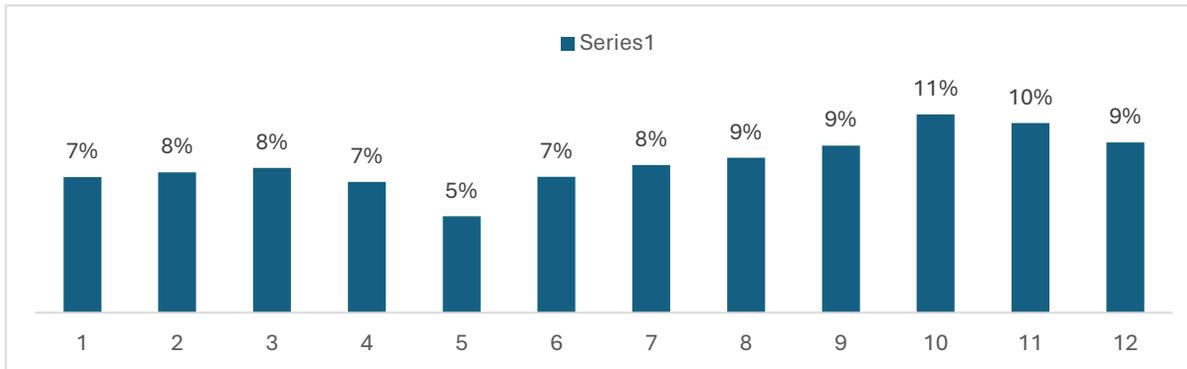
Fuente: Prival S.A (2023).

Las obligaciones del Banco Prival S.A. comprenden todas las deudas y compromisos financieros que la entidad ha contraído con terceros, incluyendo depósitos de clientes, préstamos interbancarios, bonos emitidos y otras formas de financiamiento. Estas obligaciones son

fundamentales para la operación diaria del banco, ya que representan una fuente crucial de capital que se utiliza para financiar la cartera de préstamos y otras inversiones. Banco Prival maneja sus obligaciones con una estrategia de gestión de pasivos bien estructurada, asegurando que mantiene un equilibrio adecuado entre el costo del financiamiento y la estabilidad de sus recursos.

Figura 6.

La PP% de las obligaciones



Fuente: Prival S.A (2023).

El PP% sobre las obligaciones del Banco Prival S.A. es un indicador crítico que refleja la prudencia del banco en anticipar y cubrir posibles pérdidas asociadas a sus compromisos financieros.

Este porcentaje muestra la proporción de recursos reservados específicamente para cubrir cualquier eventual incumplimiento de sus obligaciones, como los depósitos de los clientes y otras deudas.

Al mantener un PP% adecuado, Banco Prival demuestra su compromiso con una gestión de riesgos sólida y su capacidad para proteger los intereses de sus depositantes y acreedores.

Esta práctica no solo refuerza la estabilidad y solvencia del banco, sino que también contribuye a mantener la confianza en la institución, asegurando que dispone de un colchón financiero suficiente para enfrentar imprevistos y mantener su operación sin interrupciones.

Conclusión

La administración de riesgos en bancos privados juega un papel crucial en la protección de sus activos financieros y en la gestión de la incertidumbre inherente a las operaciones bancarias. Estos



bancos enfrentan una variedad de riesgos que van desde los riesgos crediticios y de mercado hasta los riesgos operativos y de cumplimiento regulatorio. La evaluación de riesgos en este contexto implica identificar, medir y gestionar estos riesgos de manera integral para garantizar la estabilidad financiera y la sostenibilidad a largo plazo.

Uno de los conceptos importantes en la administración de riesgos financieros es el coeficiente de determinación, o R cuadrado, que proporciona una medida de la proporción de la variabilidad en una variable dependiente que puede explicarse por una variable independiente en un modelo estadístico.

En el contexto de la gestión de riesgos en bancos privados, el R cuadrado puede análoga ese al grado en que las estrategias de mitigación de riesgos implementadas por el banco contribuyen a explicar y reducir la variabilidad en los resultados financieros y operativos. Un R cuadrado alto indicaría que las medidas de gestión de riesgos están efectivamente alineadas con la protección contra riesgos específicos identificados, como los riesgos de crédito o de mercado.

La administración efectiva de riesgos en bancos privados no solo se centra en la identificación y evaluación de riesgos, sino también en la implementación de estrategias robustas para mitigar y controlar estos riesgos. La integración de herramientas estadísticas como el R cuadrado puede proporcionar una visión cuantitativa valiosa sobre la efectividad de las prácticas de gestión de riesgos en la estabilidad y rendimiento del banco.

Con un enfoque proactivo y una vigilancia constante, los bancos privados pueden fortalecer su capacidad para enfrentar los desafíos del entorno económico cambiante y mantener la confianza de sus clientes e inversores en la gestión prudente de sus activos financieros.

Referencia bibliográfica

Ross Westerfield, Jordan B. (2019). Fundamentals of Corporate Finance. McGraw-Hill Education. Encontrado en <https://example.com/fundamentals-of-corporate-finance>

Bodie Merton, Marcus A. (2018). Investments. McGraw-Hill Education. Recuperado de <https://example.com/investments>



- Brealey Myers, Allen, F. (2017). Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill Education. Encontrado en <https://example.com/principles-of-corporate-finance>
- Malkiel Ellis (2016). The Random Walk Guide to Investing: Ten Rules for Financial Success*. W. W. Norton & Company. Encontrado en <https://example.com/random-walk-guide-to-investing>
- Damodaran, A. (2012). Investment Valuation Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. John Wiley & Sons. Encontrado en (<https://example.com/investment-valuation>)
- Prival Bank. (2024). *Financial statements and independent auditors' report 2023* (Ref. No. FS24-007). <https://www.prival.com/docs/librariesprovider8/default-document-library/fs24-007-prival-bank-final.pdf>



Estudio sobre la producción de la harina de poroto en la provincia de Panamá Oeste. Año 2024

Study on the production of bean meal in the province of Panama Oeste. Year 2024

Alexandra Rodríguez¹

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario Panamá Oeste, Panamá.

alexandra.rodriguez02@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0005-7888-8294>

Fecha de recepción: 12 de febrero 2025

Fecha de aceptación: 10 de mayo 2025

DOI: _____

Resumen

El presente artículo trata sobre la creación de un producto innovador como es la harina de poroto en la provincia de Panamá Oeste en un sondeo realizado sobre el uso de la harina de poroto, se identificaron varios puntos clave los encuestados destacaron principalmente su valor nutricional y su potencial como sustituto de harinas más convencionales, como la de trigo. Un porcentaje significativo expresó interés en incorporarla en productos como panes, galletas y tortas. El sondeo busca explorar la percepción, aceptación y usos de esta harina, que se obtiene a partir de granos de poroto seco molido, y que destaca por su alto contenido de proteínas, fibra y nutrientes esenciales. Los resultados del sondeo muestran que, aunque aún no es tan popular como otras harinas, hay un interés creciente entre consumidores y productores por sus beneficios para la salud, como el apoyo a dietas vegetarianas y sin gluten. Sin embargo, algunos participantes mencionaron que el sabor de la harina de poroto puede ser un desafío para quienes no están acostumbrados a ella, como la necesidad de educación sobre sus beneficios y la adaptación en la elaboración de productos. A pesar de ello, la mayoría consideró que, con el adecuado proceso de mezcla y preparación, esta harina tiene un gran potencial en la industria alimentaria. El objetivo de la harina de poroto en Panamá Oeste es fomentar el consumo de productos locales y saludables, mejorar la nutrición de la población y apoyar a los agricultores de la región.

Palabras clave: Producto, mercado, harina, producción, sondeo.



Estudiante de Microeconomía, Lic. en Finanzas y Banca, Facultad de Economía

Abstract

This article deals with the creation of an innovative product such as bean flour in the province of Panama Oeste, in a survey carried out on the use of bean flour, several key points were identified the respondents mainly highlighted its nutritional value and its potential as a substitute for more conventional flours. such as wheat. A significant percentage expressed interest in incorporating it into products such as breads, cookies, and cakes. The survey seeks to explore the perception, acceptance and uses of this flour, which is obtained from ground dry bean grains, and which stands out for its high content of proteins, fiber and essential nutrients. The results of the survey show that, although it is not yet as popular as other flours, there is growing interest among consumers and producers for its health benefits, such as support for vegetarian and gluten-free diets. However, some participants mentioned that the taste of bean flour can be a challenge for those who are not used to it, such as the need for education about its benefits and adaptation in the preparation of products. Despite this, most considered that, with the right mixing and preparation process, this flour has great potential in the food industry. The objective of bean flour in Panama Oeste is to promote the consumption of local and healthy products, improve the nutrition of the population and support farmers in the region.

Keywords: Product, market, flour, production, survey.

Introducción

En un mercado cada vez más orientado hacia la alimentación saludable y sostenible, los productos innovadores elaborados con ingredientes alternativos ganan terreno entre los consumidores. Este artículo presenta los resultados de un sondeo realizado para evaluar la percepción, interés y posibles patrones de consumo de un producto emergente: la harina de poroto.

El sondeo tuvo como objetivo principal identificar las preferencias y hábitos de compra de los consumidores potenciales, así como analizar el nivel de aceptación de este producto en diversos segmentos del mercado. Para ello, se realizó una encuesta estructurada dirigida a un grupo demográfico diverso, considerando factores como edad, género, nivel socioeconómico y estilo de



vida. Este enfoque permitió recopilar datos relevantes sobre el interés en la harina de poroto como sustituto de harinas tradicionales, su viabilidad en recetas cotidianas y las principales barreras que podrían limitar su adopción.

Los resultados obtenidos proporcionan información clave sobre las tendencias de consumo y los retos que enfrentaría este producto al ser introducido en el mercado. Además, destacan las percepciones generales de los encuestados acerca de la sostenibilidad del producto, su relación calidad-precio y la disponibilidad en canales de distribución habituales. Este análisis se enmarca en un contexto donde las preferencias de los consumidores están evolucionando hacia opciones más responsables y alineadas con principios de salud y bienestar.

En este artículo, se detallarán las conclusiones del sondeo, con el propósito de ofrecer una perspectiva integral sobre el potencial de la harina de poroto en el mercado. Asimismo, se discutirán las estrategias necesarias para su posicionamiento efectivo, considerando tanto la comunicación de sus beneficios como la educación del consumidor sobre sus usos y ventajas. Con ello, se busca proporcionar un insumo valioso para los actores de la industria alimentaria interesados en explorar productos innovadores y satisfacer la demanda de un público más consciente y exigente.

El concepto de costo se refiere principalmente al costo de oportunidad, que es el valor de un recurso en su mejor uso alternativo. Este enfoque es aplicable tanto a empresas como a decisiones individuales, y su esencia radica en que no depende de quién use el recurso.

“El concepto de costo tiene un significado especial en economía, aunque éste es el mismo sin importar si nos estamos refiriendo a la teoría de la empresa o al estudio del proceso de toma de decisiones por parte de un consumidor individual. La noción de costo en economía significa una cosa y solamente una: costo de oportunidad. Definiremos costo de oportunidad como el valor de un recurso en su mejor uso alterno. Nótese que, en esta definición, el costo de oportunidad no depende de quién esté usando el recurso.” Roger y Meiners, (2004).

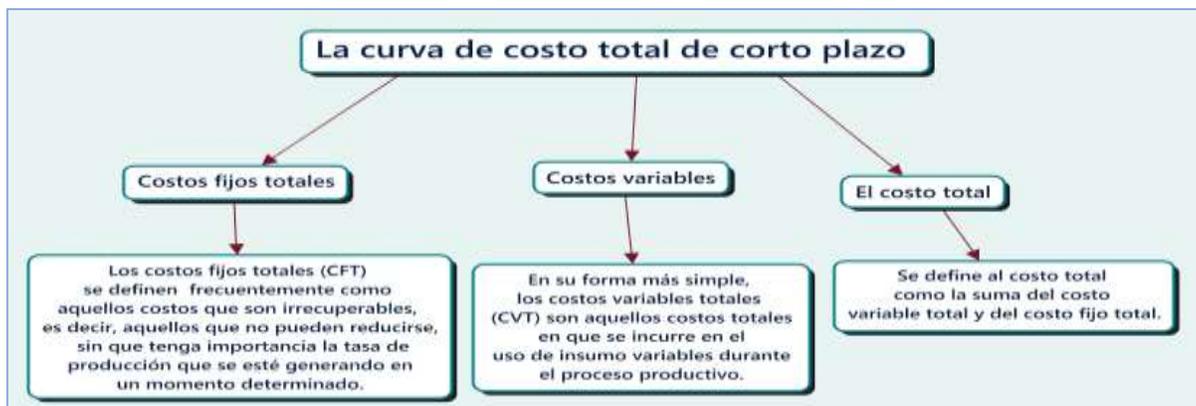
El texto destaca que, en economía, el concepto de costo se refiere principalmente al costo de oportunidad, el cual es clave tanto para la teoría de la empresa como para el análisis de las decisiones de los consumidores.

“Otra forma de analizar la noción de costos de la cual estamos hablando es considerar el hecho de que éstos están constituidos por el mejor uso alternativo que debe sacrificarse. En el caso de la máquina, la alternativa que se debe sacrificar para tenerla dentro de las instalaciones de la fábrica la constituye la posibilidad de alquilarla o venderla, se invierte entonces la suma que se derive de dicha transacción.” (Roger y Meiners, 2004,).

El texto aborda el concepto de costos en términos de sacrificio del mejor uso alternativo de un recurso. Utiliza el ejemplo de una máquina, señalando que mantenerla en la fábrica implica renunciar a la opción de alquilarla o venderla, lo que constituye el costo de oportunidad.

Figura 1.

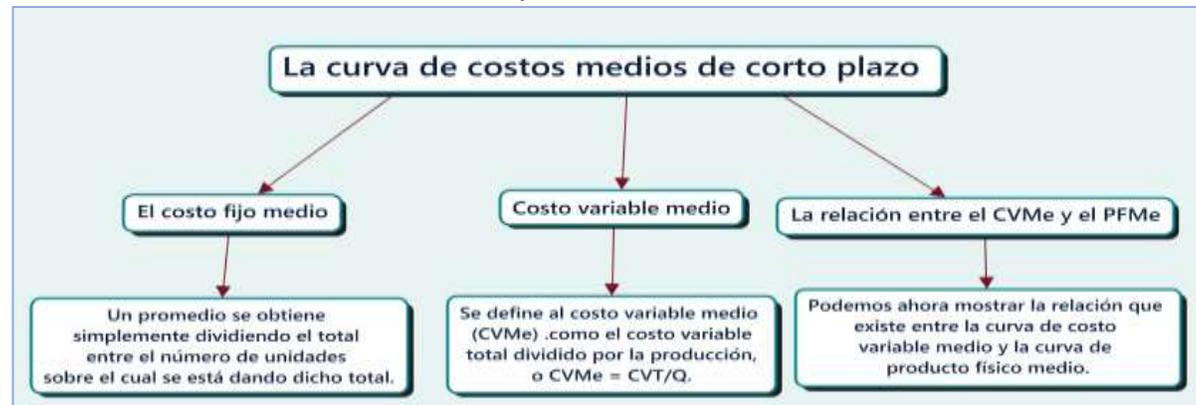
La curva de costo total de corto plazo



Fuente: Miller y Roger (2004).

Figura 2.

La curva de costos medios de corto plazo



Fuente: Miller y Roger (2004).



En el capítulo 8, asumimos que el producto físico medio crece al inicio y luego decrece, afectando la curva de costos variables medios, que primero desciende y luego sube con mayor producción.

“En el capítulo 8, asumimos que el producto físico medio es inicialmente creciente y que luego decrece. La curva de costos variables medios debe, por lo tanto, descender inicialmente. Es creciente después de que alcanza cierto nivel de producción. Combinaciones de recursos variables. En el caso en que existan recursos variables que puedan usarse, cada uno de ellos debe considerarse en relación con los restantes.” (Roger y Meiners, 2004, pag. 295).

La curva de costos variables medios desciende al principio y luego aumenta con mayor producción, debido al comportamiento del producto físico medio y la interacción entre los recursos variables disponibles.

“Minimización de costos a nivel de producción dado. En el capítulo 8 aprendimos que una firma puede minimizar los costos de generar un determinado nivel de producción al distribuir los gastos entre los diferentes insumos de tal forma que el producto físico marginal asociado al último dólar gastado en cada insumo se iguale al producto físico marginal por dólar gastado en cualquier otro insumo que la firma utilice en el proceso productivo.” (Roger y Meiners, 2004, 285).

Una empresa minimiza costos distribuyendo los gastos entre insumos, igualando el producto físico marginal por dólar gastado en cada uno, optimizando así su eficiencia en el proceso productivo.

Tabla 1.

La geometría de las curvas de costos de corto plazo

Descripción	Desarrollo
El costo total y el costo total medio	El costo total medio es igual al costo total dividido entre la tasa de producción. El costo total medio, $CTMe = Q,A/OQ,,$ es simplemente la pendiente de una línea recta dibujada desde el origen hasta el punto correspondiente en la curva de costo total para un determinado nivel de producción.



La relación entre el costo total y el costo marginal Se definió anteriormente al costo marginal como el cambio en el costo total atribuido a una variación en una unidad del nivel de producción

Fuente: Miller y Roger (2004).

Se explora la relación precisa entre el costo marginal y las curvas de costos medios, destacando que el costo marginal se iguala a los costos variables y totales medios en sus puntos mínimos.

“La relación existente entre las curvas marginal y de costos medios que existe una relación precisa entre el costo marginal y las curvas de costos medios. Anotamos a lo largo de dicho análisis que cuando el rayo que se trace del origen sea tangente a la curva de costo total, los costos totales medios alcanzarán su punto mínimo. Si expresamos matemáticamente la fórmula del costo marginal, podremos apreciar el hecho planteado en el párrafo anterior de que el CM se iguala a CVMe y al CTMe en sus puntos mínimo.” (Roger y Meiners, 2004, 296).

Competencia perfecta

Las industrias como la agricultura, pesca, y servicios de jardinería y tintorería operan en mercados altamente competitivos.

“La agricultura, la pesca, el procesamiento de madera y la fabricación de papel, la manufactura de vasos de cartón y de bolsas de plástico, la venta de abarrotes al menudeo, el revelado fotográfico, los servicios de jardinería, plomería, pintura, tintorería y lavandería son todos ejemplos de industrias altamente competitivas.” (Parkin y Loría, 2010, 323).

En una competencia perfecta, las empresas no pueden fijar precios, ya que su influencia en el mercado es insignificante; por tanto, son tomadoras de precios.

“Las empresas en competencia perfecta son tomadores de precios. Un tomador de precios es una empresa que no puede influir en el precio de mercado porque su producción es una parte mínima del mercado total. Imagine que usted es un productor de trigo que posee cien hectáreas de cultivo.” (Parkin y Loría, 2010, Pag. 323).



Un ejemplo es el mercado de trigo, donde cada productor contribuye mínimamente al total del mercado, sin poder diferenciar significativamente su producto.

“Pero, en comparación con los millones de hectáreas de cultivo de trigo que hay en México, Argentina, Brasil, Colombia, España y Estados Unidos, entre otros países, sus cien hectáreas son apenas como una gota en el océano. Nada hace que su trigo sea mejor que el de cualquier otro agricultor; además, todos los compradores de trigo conocen el precio al que pueden hacer negocio.” (Parkin y Loría, 2010, Pag. 324).

Dado que los productores individuales apenas influyen en la oferta total de productos como el trigo, estos deben aceptar el precio de mercado, mostrando la baja capacidad de maniobra que tienen en un mercado tan amplio.

Tabla 2.

Las ganancias económicas e ingresos

Descripción	Desarrollo
Ingreso total	El ingreso total es igual al precio multiplicado por la cantidad vendida.,
Ingreso marginal	El ingreso marginal es el cambio en el ingreso total como resultado del aumento en una unidad de la cantidad vendida.
Demanda del producto de la empresa	La empresa puede vender cualquier cantidad que elija al precio de mercado. Por lo tanto, la curva de demanda del producto de la empresa es una línea horizontal al precio de mercado, la misma que la curva de ingreso marginal de la empresa.

Fuente: Parkin y Loria (2010).

Análisis marginal y la decisión de oferta

El análisis marginal permite identificar el nivel de producción que maximiza las ganancias al comparar el ingreso marginal con el costo marginal.



“Otra manera de encontrar la producción que maximice las ganancias es usar el análisis marginal y comparar el ingreso marginal (IMg) con el costo marginal (CMg). A medida que la producción aumenta, el ingreso marginal permanece constante, pero a la larga el costo aumenta. Si el ingreso marginal excede el costo marginal de la empresa (si $1Mg > CMg$), el ingreso por vender una unidad más excede el costo en que se incurre por producirla; por lo tanto, su ganancia económica crece si la producción aumenta.” (Parkin y Loría, 2010, Pag. 327).

Cuando el ingreso marginal es menor que el costo marginal, la producción debe ajustarse para maximizar las ganancias.

“Si el ingreso marginal es menor que el costo marginal (si $1Mg < CMg$), el ingreso por vender una unidad adicional es menor que el costo en que se incurre por producirla; por lo tanto, su ganancia económica aumenta si la producción disminuye. Si el ingreso marginal es igual al costo marginal (si $IMg = CMg$), el ingreso por vender una unidad adicional es igual al costo en que se incurre por producirla.” (Parkin y Loría, 2010, Pag. 328).

La ganancia económica se optimiza cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal, ya que en ese punto cada unidad adicional vendida cubre exactamente su costo de producción sin generar pérdidas ni ganancias adicionales.

Oligopolio

El oligopolio es un modelo de mercado intermedio entre la competencia perfecta y el monopolio, con estrategias competitivas variadas.

“El oligopolio, del mismo modo que la competencia monopolística, se encuentra entre la competencia perfecta y el monopolio. En un oligopolio, todas las empresas podrían fabricar un producto idéntico y competir sólo en el precio, o bien fabricar un producto diferenciado y competir en precio, calidad de los productos, y marketing.” (Parkin y Loría, 2010, Pag. 342).

El oligopolio combina competencia en precios y diferenciación, creando dinámicas complejas que lo alejan tanto de la perfección como del monopolio.



El duopolio natural

Un duopolio natural es un tipo de oligopolio donde solo dos empresas dominan el mercado, generando competencia directa.

“El mercado es un duopolio natural; es decir, un mercado oligopólico con sólo dos empresas. Quizá sepa de ejemplos de duopolios en el lugar donde vive. Algunas ciudades sólo cuentan con dos empresas de taxis, dos empresas de alquiler de automóviles, dos centros de fotocopiado o dos librerías universitarias.” Parkin y Loría, 2010, Pág. 345).

Los duopolios naturales, presentes en diversas ciudades, crean dinámicas competitivas únicas al existir solo dos empresas principales.

¿Qué es la competencia perfecta?

En un mercado de competencia perfecta, el precio y la producción se determinan de manera automática a través de la oferta y la demanda, y las empresas maximizan sus beneficios al producir hasta el punto donde el costo marginal iguala al precio.

"En un mercado de competencia perfecta, los precios son determinados por la oferta y la demanda, y las empresas maximizan sus beneficios produciendo hasta el punto donde el costo marginal es igual al precio". (Nordhaus, 2010).

En un mercado de competencia perfecta, el precio de un bien o servicio se establece únicamente por la interacción entre la oferta y la demanda, sin que ninguna empresa o consumidor individual tenga la capacidad de influir en él.

Este tipo de mercado se caracteriza por la existencia de muchos vendedores y compradores, productos homogéneos (sin diferenciación), libre entrada y salida de empresas, y un conocimiento perfecto de precios y productos por parte de los consumidores.



Tabla 3

Tres debates sobre la política antimonopolia

Descripción	Desarrollo
Mantenimiento del precio de reventa	Surge cuando un fabricante acuerda con un distribuidor el precio al que se revenderá el producto.
Venta condicionada	Un acuerdo para vender un producto solo si el comprador acepta adquirir otro producto diferente, es lo que se denomina venta condicionada.
Fijación prestatario de precios	El establecer un precio bajo para sacar del negocio a los competidores con la intención de establecer un precio de monopolio una vez que la competencia se ha ido, es en lo que consiste la fijación predatoria de precios.

Fuente: Parkin y Loria (2010).

Metodología.

Fase I: Elaboración y redacción del proyecto:

En la Fase I del proyecto, se llevó a cabo un proceso de investigación preliminar que consistió en la elaboración y redacción del proyecto enfocado en la harina de poroto. Como primer paso, se realizó un sondeo con el objetivo de comprender la aceptación, los usos potenciales y las percepciones del público sobre este producto. El sondeo incluyó encuestas a un grupo diverso de personas para conocer su interés en la harina de poroto como una alternativa alimentaria. Los resultados del sondeo mostraron que, si bien muchos participantes no estaban familiarizados con el producto, la mayoría mostró interés en explorar sus beneficios nutricionales, especialmente por su alto contenido de proteínas y fibra. Con estos datos, se definieron las bases para continuar con el desarrollo del proyecto, incluyendo la investigación sobre el proceso de producción, las aplicaciones culinarias y los posibles beneficios comerciales de la harina de poroto.



Fase II: Análisis de la Matriz de Marketing de la Harina de Poroto: Producto, Plaza y Precio:

La harina de poroto se posiciona como un producto nutritivo y versátil, especialmente en mercados de alimentos saludables y sin gluten. En términos de producto, ofrece beneficios como alto contenido proteico y funcionalidad en la cocina. En cuanto a plaza (distribución), se distribuye tanto en mercados locales como internacionales, llegando a consumidores a través de canales tradicionales y en línea. Respecto al precio, varía según la demanda y los costos de producción, siendo generalmente más accesible en mercados locales, pero con un precio más alto en nichos especializados debido a su valor como opción saludable. Esta combinación de variables influye en su competitividad y accesibilidad en diferentes mercados.

Fase III: Sondeo sobre Datos Generales y Percepciones del Consumidor:

En la Fase III del sondeo, se recopilaron datos generales sobre la harina de poroto y se investigaron las percepciones de los consumidores. Los resultados mostraron un creciente interés por productos saludables y alternativos, como la harina de poroto, especialmente entre aquellos que siguen dietas sin gluten o buscan opciones con alto contenido proteico.

Materiales y métodos

El método principal empleado en este estudio fue un **sondeo o encuesta**.

• Tipo de Estudio:

Sondeo de mercado o estudio de aceptación del producto.

• Diseño:

Encuesta aplicada a una muestra de la población.

• Población del Estudio:

Consumidores residentes en la provincia de Panamá Oeste, potenciales compradores o usuarios de productos alimenticios alternativos como la harina de poroto.

• Muestreo:

Se consideró una muestra representativa de la población, tomando en cuenta factores demográficos como:



- Edad
- Género
- Nivel socioeconómico
- Preferencias alimenticias

• **Recolección de Datos:**

La información se recopiló mediante encuestas presenciales y digitales aplicadas en diferentes distritos de Panamá Oeste, en mercados, ferias agrícolas, supermercados y centros comunitarios.

• **Objetivos del Sondeo:**

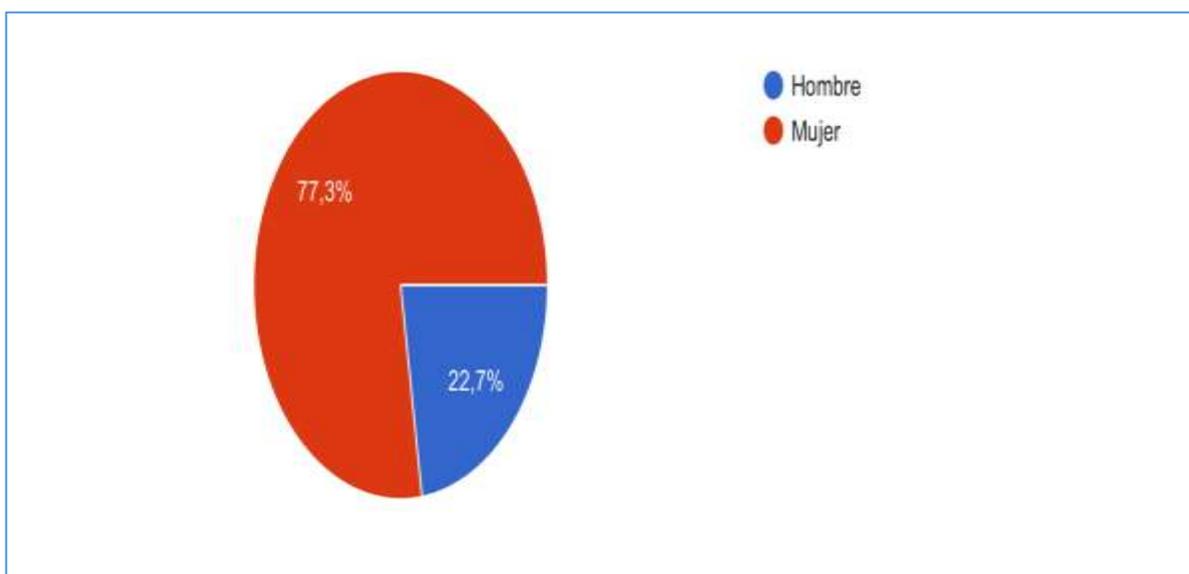
- Evaluar el nivel de conocimiento de los consumidores sobre la harina de poroto.
- Medir la aceptación del producto como alternativa saludable y sostenible.

Resultados y decisiones

El sondeo sobre la harina de poroto reveló que tanto hombres como mujeres muestran interés por sus beneficios nutricionales, especialmente por su alto contenido de proteínas y fibra. Las preferencias de compra son similares entre géneros, destacando la preferencia por tiendas especializadas y la disposición a pagar más por productos orgánicos.

Figura 3.

Encuesta de mercado de datos generales el sexo



Fuente: González y Rodríguez (2024).

En la figura 1 sobre la harina de poroto muestra una mayor participación de mujeres, quienes representan el 77.3% de los encuestados, mientras que los hombres constituyen el 22.7%. Este resultado sugiere que las mujeres están más interesadas o involucradas en el consumo o conocimiento de este producto en comparación con los hombres.

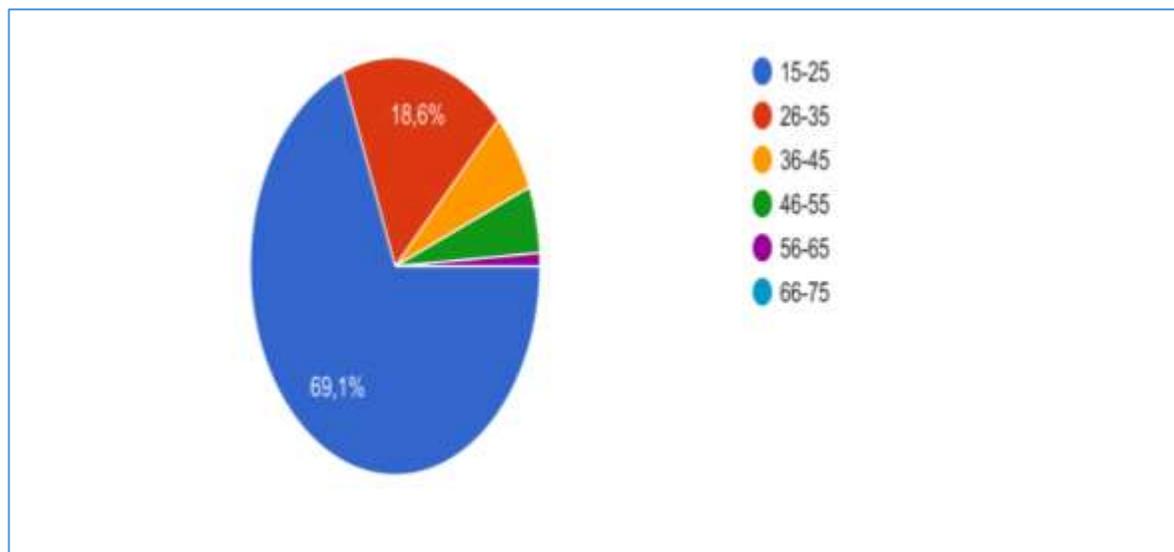
La alta participación femenina podría estar relacionada con el interés en productos alternativos y saludables, ya que la harina de poroto es valorada por sus beneficios nutricionales. Este perfil se podría orientar futuras campañas de marketing enfocadas principalmente en el público femenino para promover su consumo.

2. Edad

El sondeo sobre la harina de poroto reveló que los consumidores jóvenes, principalmente entre 18 y 35 años, muestran mayor interés por productos sin gluten y nutritivos. Sin embargo, también se observó que personas de edades mayores, especialmente de 36 a 50 años, valoran las propiedades saludables y están dispuestos a pagar más.

Figura 4.

Encuesta de mercado de datos generales de la edad



Fuente: González Stephanie y Rodríguez Alexandra, (2024).

En la figura 3 sobre la harina de poroto muestra que la mayoría de los encuestados son jóvenes. De 15 a 25 años, el 69.1% de los participantes expresa interés o conocimiento del producto, lo que sugiere una fuerte aceptación en este grupo. 26 y 35 años, el porcentaje baja al 18.6%, mientras que en la franja de 36 a 45 años solo alcanza el 6.2%. Finalmente, el grupo de 46 a 55 años representa el 5.2% de la muestra. Estos datos reflejan una mayor receptividad y familiaridad entre los jóvenes, lo que podría orientar estrategias de mercado hacia este sector.

2. Datos del producto de harina de poroto

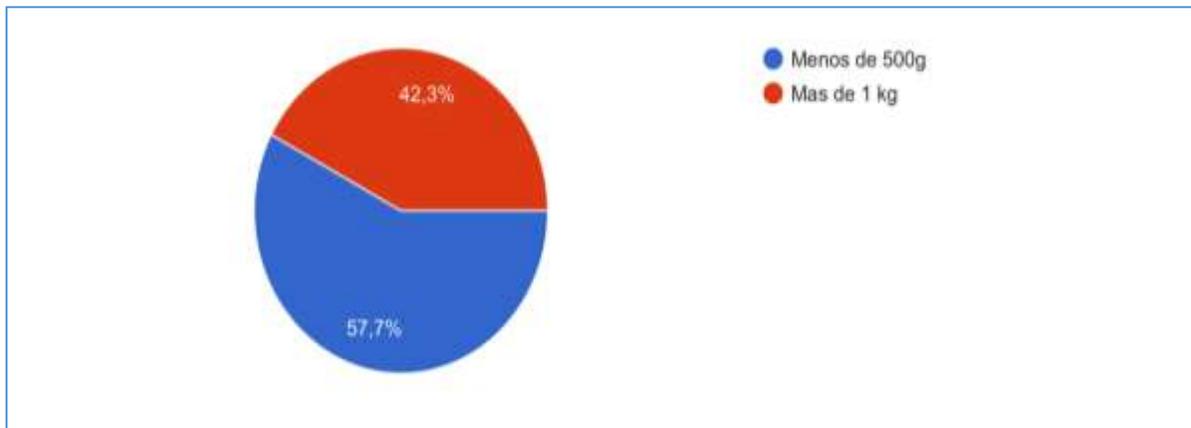
La harina de poroto es apreciada por su alta calidad nutricional, especialmente por su contenido de proteínas y fibra. Los clientes prefieren empaques de menor peso, como 500 g, y valoran su sabor distintivo y propiedades sin gluten, buscando productos de buena presentación y accesibilidad.

2.1 Cuanto kg de harina de poroto.

Este sondeo sobre el consumo de harina de poroto revela las preferencias de los consumidores respecto a las cantidades de compra, mostrando una división entre quienes prefieren porciones pequeñas y aquellos que optan por mayores cantidades.

Figura 5.

El producto del mercado de cuánto Kg de harina de poroto le gustaría



Fuente: González Stephanie y Rodríguez Alexandra, (2024).

En la figura 5 el consumo de harina de poroto muestra que la mayoría de los encuestados prefiere cantidades menores. El 57,7% de los participantes manifestó interés en comprar menos de 500 gramos, mientras que el 42,3% preferiría adquirir más de 1 kilogramo. Estos resultados sugieren

una inclinación por porciones pequeñas, quizás para consumo ocasional o recetas específicas. Por otro lado, un grupo considerable busca cantidades más grandes, posiblemente motivado por usos más frecuentes o un mayor consumo en el hogar.

III. Datos de la plaza de la harina de poroto.

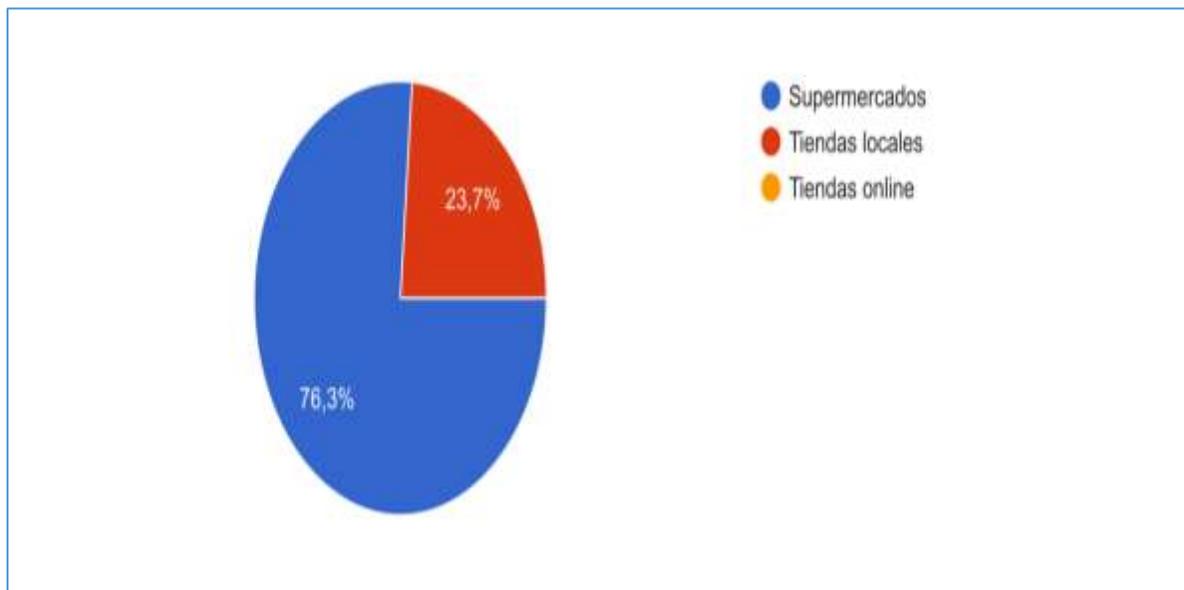
La harina de poroto es un producto nutritivo y versátil, obtenido a partir de la molienda de frijoles. En Panamá, puede ser vendida en mercados locales, tiendas de productos naturales, supermercados, y plataformas en línea. Además, es ideal para tiendas gourmet y restaurantes que ofrecen opciones sin gluten o saludables, ampliando su alcance a diversos consumidores.

3.1 Preferencia en la venta de la harina de poroto.

En el sondeo realizado se refleja que a los consumidores les gustaría más que el producto estuviera en los supermercados ya que es un lugar más factible y que puede tener un precio más accesible.

Figura 6.

El porcentaje de preferencia para la venta de la harina de poroto



Fuente: González Stephanie y Rodríguez Alexandra, (2024).

La figura 15 muestra la preferencia de los consumidores sobre los puntos de venta para la harina de poroto. Con un total de 97 respuestas, los resultados indican una clara inclinación hacia los supermercados, que representan el 76.3% de las preferencias. Esto sugiere que la mayoría de los encuestados prefiere adquirir la harina de poroto en supermercados, posiblemente debido a su accesibilidad y la variedad de productos disponibles en estos establecimientos.

IV. Datos del precio de la harina de poroto.

El precio de la harina de poroto en Panamá puede variar según varios factores, como la marca, el lugar de compra y el tamaño del paquete.

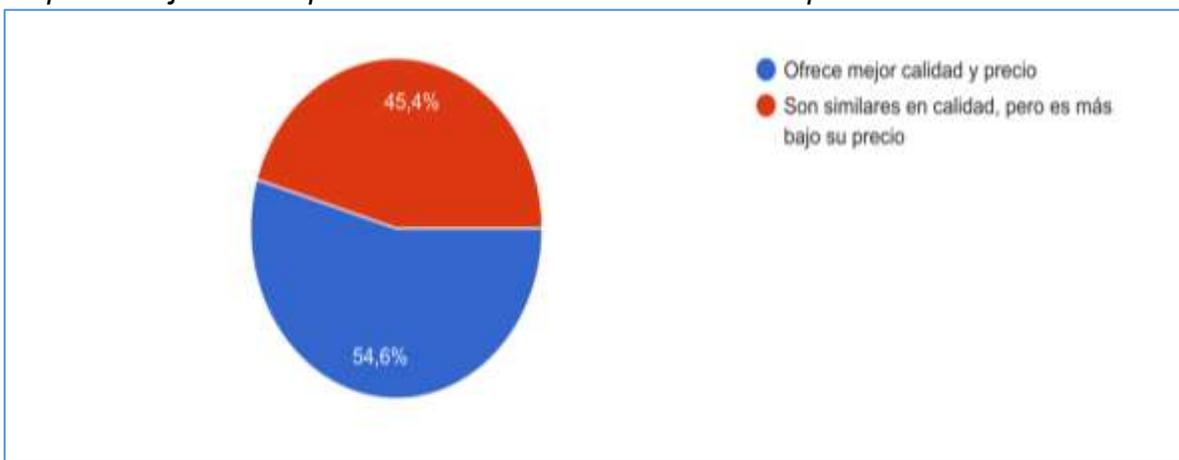
Generalmente, el costo puede estar entre 2 a 4 balboas por kilogramo en mercados locales o tiendas especializadas en productos naturales. Si la harina es orgánica o de producción artesanal, el precio podría ser un poco más alto.

4.1 La evaluación de la competitividad de las otras harinas de poroto.

En el sondeo realizado se puede apreciar que los consumidores evaluaron que hay una alta competitividad de harinas de poroto sólo debemos ser diferente y tener mejor calidad y un buen precio.

Figura 7.

El porcentaje de competitividad con las otras harinas de poroto



Fuente: González Stephanie y Rodríguez Alexandra, (2024).



En la figura 17 esta opción, con el 54.6% de las respuestas, indica que más de la mitad de los encuestados considera que la harina de poroto evaluada se destaca por ofrecer una calidad y precio superiores a los productos de la competencia. Este dato es positivo, ya que sugiere una ventaja competitiva que podría atraer a más consumidores si se mantiene y comunica efectivamente en el mercado.

El 45.4% de los participantes considera que, aunque la calidad es similar a la de otras opciones, el precio de esta harina de poroto es más bajo.

Conclusión

La creación de un producto como la harina de poroto puede representar una oportunidad significativa dentro del sector alimentario, especialmente debido a la creciente demanda de alimentos más saludables y sostenibles. A través de este análisis, se ha abordado el costo de producción, los tipos de mercados en los que puede posicionarse, la teoría de la distribución, así como los datos obtenidos del sondeo, los cuales proporcionan información relevante sobre el comportamiento del consumidor y la aceptación del producto.

En cuanto a los tipos de mercados, la harina de poroto puede introducirse en diversos nichos, tales como el mercado de productos orgánicos, el mercado de alimentos sin gluten, y el de productos funcionales, que están en constante expansión debido a las tendencias actuales de consumo saludable.

El sondeo realizado indica que existe una buena aceptación entre los consumidores interesados en alimentos alternativos, especialmente en mercados urbanos y de alto poder adquisitivo. Sin embargo, se debe considerar la competencia con otros productos derivados de legumbres y harinas alternativas, lo que sugiere la necesidad de una diferenciación clara en términos de calidad, beneficios nutricionales y precio.

Desde la perspectiva de la distribución, la teoría aplicada sugiere que la harina de poroto debería aprovechar tanto canales directos como indirectos. En la distribución directa, se puede llegar a los



consumidores a través de tiendas especializadas en productos naturales o mediante plataformas en línea.

Por otro lado, la distribución indirecta mediante supermercados y distribuidores permite llegar a un público más amplio y generar mayor volumen de ventas.

Finalmente, los datos obtenidos del sondeo reflejan un interés notable por parte de consumidores que buscan alternativas a las harinas tradicionales, pero también señalan que el precio sigue siendo una barrera potencial para muchos de ellos.

Esto resalta la importancia de la estrategia de precios, que debe equilibrar la calidad y el costo de producción para que el producto se competitivo en el mercado.

Referencias bibliográficas

- Besanko, D, Braeutigam, R. (2020). Microeconomics. Lo podemos encontrar en <https://www.wiley.com/en-us/Microeconomics%2C+6th+Edition-p-9781119402423>
- Colell, Whinston (1995). Microeconomic theory. Oxford University Press. Lo podemos econtrsr en <https://global.oup.com/academic/product/microeconomic-theory-9780195073409>
- Mankiw, N. G. (2018). Principles of microeconomics, Cengage Learning. Lo podemos encontrar en <https://www.cengage.com/c/principles-of-microeconomics-8>
- Miller, Roger LeRoy y Meinier, Roger (2004), Microeconomía, Tercera Edición McGraw Hill, México. Lo podemos encontrahttps://www.academia.edu/44522644/Miller_R_L
- Nicholson, Snyder (2019). Microeconomic theory: Basic principles and extensions. Lo podemos encontrar <https://www.cengage.com/c/microeconomictheory-12e-nicholson/9781305505797>
- Varian, H.(2014). Intermediate microeconomics: A modern approach (9th ed.). Norton & Company. Lo podemos encontrar en <https://books:.wnnorrn>



Estudio del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) y el desarrollo sostenible de sus regiones, Año: 2020-2023

Study of the National Development Bank of Brazil (BNDES) and the sustainable development of its regions, Year: 2020-2023

Aileen Perez, ⁽¹⁾

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá.

aileen.perez-c@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0001-5456-5811>

Fecha de recepción: 10 de diciembre 2024
2025

Fecha de aceptación: 15 de mayo del

DOI: _____

Resumen

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES), fundado en 1952, es una institución financiera clave para promover el desarrollo económico, social y político del país. Teniendo como misión abarcar la financiación de proyectos en sectores como infraestructura, industria, comercio y servicios, contribuyendo a la expansión económica, la reducción de desigualdades regionales y el impulso a la sostenibilidad de las diversas regiones y ciudades que lo componen. Entre 2020 y 2023, el BNDES desempeñó un papel crucial en la gestión económica brasileña, ayudando a mitigar los efectos de la pandemia de COVID-19 y promoviendo la reactivación económica.

En este banco destaca la globalización que ha jugado un papel central en la economía brasileña, generando oportunidades y desafíos. La apertura económica ha permitido acceder a nuevas fuentes de financiamiento, fomentar la inversión extranjera directa (IED) y mejorar la competitividad de sectores clave como la agroindustria, la minería y la infraestructura. Además, ha promovido la transferencia de tecnología y la digitalización de la producción, impulsando la innovación. Sin embargo, también ha expuesto a las empresas locales a una competencia internacional más intensa, exigiendo rápidas adaptaciones a las dinámicas globales para mantener su relevancia. El BNDES ha sido un actor fundamental en el desarrollo económico de Brasil al abordar tanto las



necesidades internas como las demandas del entorno globalizado, consolidándose como un motor para el crecimiento y la sostenibilidad.

Palabras claves: Globalización, Desarrollo, Financiación, Inversión, Sostenibilidad.

Abstract

Brazil's National Bank for Economic and Social Development (BNDES), founded in 1952, is a key financial institution in promoting the country's economic, social, and political development. Its mission is to cover the financing of projects in sectors such as infrastructure, industry, commerce and services, contributing to economic expansion, the reduction of regional inequalities and the promotion of the sustainability of the various regions and cities that compose it. Between 2020 and 2023, BNDES played a crucial role in Brazilian economic management, helping to mitigate the effects of the COVID-19 pandemic and promoting economic reactivation.

In this bank, globalization stands out, which has played a central role in the Brazilian economy, generating opportunities and challenges. Economic openness has provided access to new sources of financing, fostered foreign direct investment (FDI), and improved the competitiveness of key sectors such as agribusiness, mining, and infrastructure. In addition, it has promoted technology transfer and the digitalization of production, boosting innovation. However, it has also exposed local companies to more intense international competition, requiring rapid adaptations to global dynamics to maintain their relevance. BNDES has been a key player in Brazil's economic development by addressing both domestic needs and the demands of the globalized environment, consolidating itself as an engine for growth and sustainability.

Key Words: Globalization, Development, Financing, Investment, Sustainability.



Introducción

El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES) desempeña un papel fundamental en el impulso del desarrollo económico y social del país. Entre los años 2020 y 2023, el BNDES orientó sus estrategias hacia la promoción del desarrollo sostenible, alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la Agenda 2030 de las Naciones Unidas. Durante este periodo, la institución priorizó inversiones y proyectos que fomentaran el equilibrio entre el crecimiento económico, la inclusión social y la protección ambiental en las diversas regiones de Brasil.

El enfoque del BNDES en el desarrollo sostenible incluyó la financiación de proyectos en energías renovables, infraestructura resiliente y tecnologías verdes, así como el apoyo a pequeñas y medianas empresas con impacto ambiental positivo. Además, implementó iniciativas para preservar la biodiversidad de la Amazonia y promover la transición hacia una economía baja en carbono.

Este esfuerzo se vio respaldado por políticas innovadoras y una revisión de los criterios de financiamiento para asegurar que los recursos contribuyeran al progreso sostenible y a la reducción de desigualdades regionales, especialmente en áreas vulnerables. Este período marcó un hito en la integración de la sostenibilidad en la estrategia central del BNDES, posicionándolo como un actor clave en la construcción de un futuro más equitativo y sostenible para Brasil.

Objetivos del artículo:

- ✓ Evaluar el impacto de las políticas de financiamiento del BNDES en el desarrollo sostenible en la distintas regiones y los proyectos financiados contribuyeron al crecimiento económico de Brasil.
- ✓ Estudiar casos específicos y datos de proyectos que generaron beneficios socioambientales significativos.

Partes del Artículo:

- ✓ Investiga la historia y evolución del BNDES desde su creación, destacando los principales hitos en su trayectoria.
- ✓ Evaluar las políticas de financiamiento y estrategias implementadas por el BNDES para promover el desarrollo económico sostenible.
- ✓ Analiza el papel del BNDES en el financiamiento de proyectos de infraestructura y su impacto en sectores clave de la economía brasileña.
- ✓ Investigar las contribuciones del BNDES al desarrollo social a través del financiamiento de iniciativas en áreas como educación, salud y medio ambiente.
- ✓ Comparar el funcionamiento del BNDES con otros bancos de desarrollo en América Latina y a nivel mundial, identificando fortalezas y debilidades.

El Papel de los Préstamos Directos del BNDES

Los préstamos directos del BNDES están diseñados para financiar proyectos estratégicos que requieren un capital significativo y plazos de amortización extendidos. Estos préstamos suelen destinarse a sectores como infraestructura, energía y transporte, donde las inversiones iniciales son altas, y los retornos económicos y sociales se observan a largo plazo. El BNDES actúa como un actor clave para superar limitaciones en el acceso al crédito privado, fomentando el desarrollo sostenible del país. El BNDES ofrece tasas de interés competitivas, generalmente más bajas que las disponibles en el mercado financiero privado. Estas condiciones, como el uso de la Tasa de Largo Plazo (TLP), facilitan el acceso al financiamiento para proyectos con alta relevancia económica y social. Este modelo permite a las empresas contar con un apoyo financiero sostenible, reduciendo los riesgos asociados a la volatilidad del mercado.

Una de las prioridades de los préstamos directos es fomentar proyectos que promuevan la sostenibilidad ambiental, la transición energética y la innovación tecnológica. Al financiar iniciativas como energías renovables, gestión de residuos y modernización industrial, el BNDES refuerza el compromiso del país con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Los préstamos directos también buscan equilibrar las disparidades regionales en Brasil, apoyando proyectos en áreas menos desarrolladas. Al proporcionar financiamiento para infraestructura básica, transporte y energía en regiones remotas, el BNDES contribuye a reducir desigualdades y a generar empleo y oportunidades económicas.

Figura 1.

Préstamos directos



Fuente: Ferreira, M. C. (2021),



Fuente: Los autores (2024).

En la figura 1, los préstamos directos del BNDES están orientados a proyectos de gran escala o a empresas estratégicas. Esto indica una política selectiva que prioriza iniciativas con un alto impacto económico, social o ambiental. Al financiar sectores clave, como infraestructura y energía, el banco busca promover el desarrollo sostenible, garantizar el crecimiento económico y abordar las necesidades críticas del país, como el transporte eficiente o el acceso a la electricidad. (Ver mapa 1)

En conclusión, el papel de los préstamos directos del BNDES como una herramienta clave para impulsar el desarrollo en sectores estratégicos. Sin embargo, su implementación requiere un equilibrio entre la promoción del crecimiento inclusivo y la sostenibilidad financiera. Este análisis destaca tanto las oportunidades como los desafíos que enfrenta el banco al desempeñar su rol en la economía brasileña.

Créditos Indirectos del BNDES

Los créditos indirectos son una herramienta clave del BNDES para ampliar su alcance en el mercado brasileño. Este modelo opera a través de intermediarios financieros, como bancos comerciales, cooperativas de crédito y otras instituciones financieras, permitiendo que los recursos del banco lleguen a empresas y emprendedores en todo el país. Este enfoque descentralizado facilita el acceso al crédito en regiones alejadas de los grandes centros urbanos y diversifica la cartera de beneficiarios.

Una de las principales finalidades de los créditos indirectos es apoyar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que suelen enfrentar barreras para acceder a financiamiento en el mercado privado. Este tipo de crédito ofrece condiciones favorables, como tasas competitivas y plazos extendidos, adaptados a las necesidades de negocios locales. Esto fomenta la creación de empleo, la innovación y el desarrollo económico en sectores clave para la economía nacional.

El modelo de créditos indirectos está diseñado para ser más accesible y menos burocrático que los préstamos directos. Los intermediarios financieros actúan como un puente entre el BNDES y los prestatarios finales, evaluando las solicitudes y gestionando los desembolsos. Esta estructura

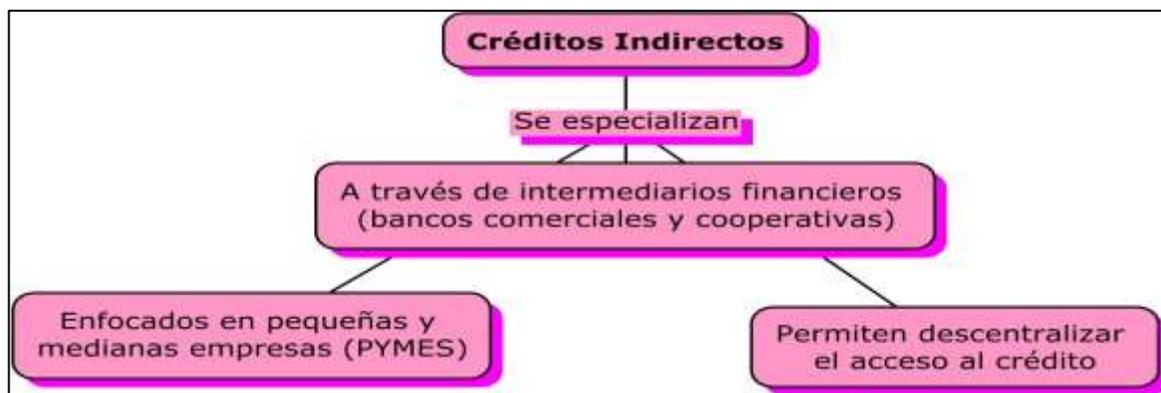
permite que las empresas accedan a recursos de forma más rápida y con mayor flexibilidad, ya que se adaptan a las realidades locales y a las capacidades de cada cliente.

Al trabajar con múltiples intermediarios financieros, el BNDES distribuye el riesgo asociado al crédito entre varias instituciones. Esto reduce su exposición directa a proyectos individuales y garantiza una mayor estabilidad en su cartera. Al mismo tiempo, los intermediarios asumen la responsabilidad de evaluar y monitorear a los prestatarios, lo que mejora la eficiencia del proceso y permite al banco centrarse en su rol estratégico de desarrollo.

Los créditos indirectos juegan un papel fundamental en la promoción del desarrollo regional. Al canalizar recursos hacia áreas menos desarrolladas o con menor acceso a servicios financieros, el BNDES contribuye a reducir desigualdades territoriales y a dinamizar economías locales. Este modelo es especialmente relevante en un país como Brasil, donde las disparidades entre las regiones son significativas. Aunque el enfoque principal de los créditos indirectos es apoyar a las PYMES, también pueden ser utilizados para financiar proyectos en sectores estratégicos, como agricultura, comercio y servicios. Esto complementa las inversiones en infraestructura y tecnología realizadas a través de los préstamos directos, contribuyendo al equilibrio entre desarrollo local y nacional.

Figura 2.

Créditos Indirectos



Fuente: Oliveira (2020).



En la figura 2, los créditos indirectos del BNDES se canalizan a través de intermediarios financieros, como bancos comerciales y cooperativas de crédito. Este enfoque permite que el banco alcance una mayor cobertura geográfica y demográfica, aprovechando la infraestructura y el conocimiento local de estas instituciones. Los intermediarios actúan como un puente entre el BNDES y los prestatarios finales, lo que simplifica el proceso y descentraliza la gestión del crédito. (Ver mapa 2)

En conclusión, El modelo de créditos indirectos del BNDES es una herramienta clave para democratizar el acceso al financiamiento y apoyar a las PYMES, que son pilares fundamentales del desarrollo económico en Brasil. Al descentralizar el acceso al crédito y trabajar con intermediarios financieros, el BNDES amplía su impacto, fomenta el desarrollo inclusivo y refuerza la sostenibilidad económica en todo el país. Este modelo, sin embargo, requiere una supervisión constante para garantizar que sus beneficios lleguen efectivamente a los sectores y regiones más necesitados.

Focalización Sectorial del BNDES

La focalización sectorial es una estrategia central del BNDES para maximizar el impacto de sus recursos. Este enfoque prioriza sectores clave como infraestructura, energía, medio ambiente, tecnología e innovación. Al concentrar esfuerzos en estas áreas, el banco busca resolver problemas estructurales, impulsar la productividad y fomentar el desarrollo sostenible, alineándose con los objetivos de desarrollo del país.

Uno de los sectores más destacados en la estrategia de focalización es la infraestructura. El BNDES financia proyectos de transporte, saneamiento, comunicaciones y energía, áreas críticas para mejorar la competitividad de la economía brasileña. Este enfoque también aborda necesidades básicas de la población, como acceso a agua potable y servicios básicos, fortaleciendo el desarrollo regional y urbano.

El sector energético es otro pilar en la política de focalización sectorial. El BNDES apoya tanto la expansión de la infraestructura energética tradicional como la transición hacia fuentes renovables, como la energía solar, eólica y biomasa. Este énfasis contribuye a la seguridad energética de Brasil, reduce la dependencia de combustibles fósiles y posiciona al país como líder en sostenibilidad en la región.



La focalización también incluye la promoción de proyectos que impacten positivamente el medio ambiente. El BNDES financia iniciativas relacionadas con la conservación de ecosistemas, la economía circular y la gestión de residuos. Este enfoque busca equilibrar el desarrollo económico con la preservación ambiental, asegurando que los proyectos sean social y ecológicamente responsables.

Otro sector clave es la tecnología, donde el BNDES apoya empresas que desarrollan innovación en productos, servicios y procesos. Al financiar startups y proyectos de investigación, el banco fomenta la transformación digital y la modernización de sectores tradicionales. Este enfoque es fundamental para que Brasil se mantenga competitivo en un entorno global cada vez más tecnológico.

Además de los grandes proyectos, la focalización sectorial también se extiende a pequeñas y medianas empresas en sectores estratégicos. Este apoyo promueve el desarrollo regional, generando empleo y reduciendo las desigualdades económicas entre diferentes áreas del país. Sectores como la agroindustria y el comercio local también se benefician de esta política.

Materiales y Métodos

El método principal empleado en este estudio fue un análisis documental del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES)

- **Tipo de Estudio:** Descriptivo de carácter financiero.
- **Diseño:** Análisis documental
- **Recolección de Datos:** La información se recopiló a través de distintas revisiones de documentos públicos financieros del banco.
- **Objetivos del Sondeo:**
 - Evaluar el desarrollo económico y social del país, mediante el financiamiento de proyectos que fomenten el crecimiento económico, la competitividad, la generación de empleo y la mejora de la infraestructura en sectores clave de la economía brasileña.

Discusiones y Resultados

Misión del BNDES

La misión del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) es promover el desarrollo económico y social del país, mediante el financiamiento de proyectos que fomenten el crecimiento económico,



la competitividad, la generación de empleo y la mejora de la infraestructura en sectores clave de la economía brasileña. Este objetivo se realiza con especial atención a las áreas de innovación, sostenibilidad ambiental y el apoyo a pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Visión del BNDES

La visión del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) es ser una institución clave en el fomento al desarrollo económico, social y sostenible de Brasil, contribuyendo de manera significativa a la reducción de las desigualdades regionales y al fortalecimiento de la competitividad del país en el ámbito global. El BNDES busca ser reconocido por su capacidad de impulsar transformaciones estructurales en la economía brasileña, basadas en la sostenibilidad, la innovación, y la inclusión social.

Objetivos del BNDES

Los objetivos del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) están alineados con su misión de promover el desarrollo económico y social del país, con un enfoque en la sostenibilidad, la competitividad y la reducción de desigualdades. Entre los objetivos principales del BNDES se encuentran:

Financiar proyectos que contribuyan al crecimiento económico, la generación de empleo, la modernización de la infraestructura y el acceso a servicios básicos de calidad en diversas regiones de Brasil.

Facilitar el acceso al crédito para empresas, en particular las pequeñas y medianas, para que puedan invertir en innovación, modernización y expansión, contribuyendo así a la mejora de su competitividad a nivel nacional e internacional.

Apoyar proyectos que estén alineados con los principios de desarrollo sostenible, impulsando inversiones en energías renovables, reducción de emisiones de carbono y otras iniciativas que promuevan la protección del medio ambiente.

Financiar proyectos que contribuyan al desarrollo de las regiones menos favorecidas de Brasil, mejorando la infraestructura y las condiciones de vida, lo que ayuda a reducir las disparidades económicas y sociales.

Ofrecer líneas de crédito con condiciones favorables a sectores estratégicos de la economía brasileña, garantizando el acceso al financiamiento necesario para el crecimiento de proyectos prioritarios.

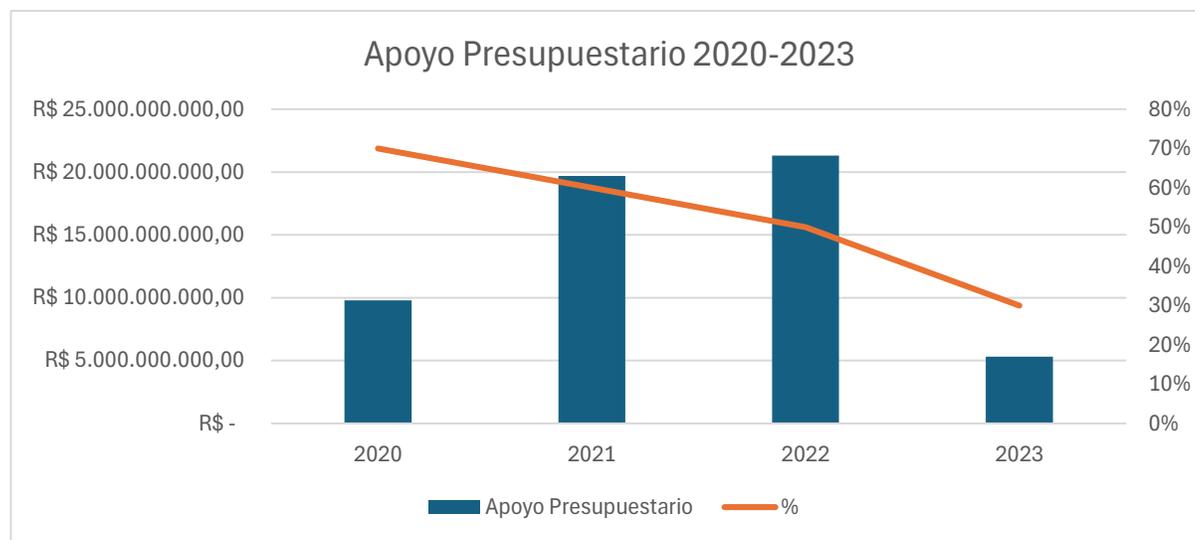
Facilitar el acceso a financiamiento que permita a las empresas brasileñas competir en el mercado global, especialmente en sectores como la infraestructura, la tecnología y la industria.

Invertir en proyectos que promuevan la investigación, la innovación y el uso de nuevas tecnologías en sectores clave para el crecimiento de la economía brasileña, como la tecnología, la industria y la energía.

Mejorar la eficiencia operativa del banco, utilizando sus recursos de manera óptima para maximizar el impacto positivo en el desarrollo del país.

Figura 3.

Apoyo presupuestario del BNDES del 2020 al 2023



Fuente: Ferreira (2021).

En la figura 1, en 2020, el BNDES destinó R\$ 9,8 mil millones, lo que representó un 70% del total asignado durante estos años. Este año estuvo marcado por la crisis económica derivada de la pandemia de COVID-19. Por lo tanto, el apoyo presupuestario se concentró en programas de



emergencia para pequeñas y medianas empresas (MI PYMES), financiamiento de proyectos de infraestructura crítica y apoyo a la reactivación del empleo. El alto porcentaje refleja la prioridad de garantizar la estabilidad económica y social ante la crisis sanitaria, con un enfoque en la recuperación económica inmediata.

En 2021, el monto asignado aumentó a R\$ 19,7 mil millones, lo que representó 60% del total en el período. Este incremento refleja un cambio hacia una estrategia de transformación digital e innovación, con énfasis en sectores como tecnología, telecomunicaciones, salud e infraestructura. El BNDES canalizó una parte significativa de sus recursos para apoyar la digitalización de empresas y la industria nacional, preparándose para una recuperación a largo plazo y un fortalecimiento de la competitividad en el mercado global. En 2022, el apoyo presupuestario alcanzó R\$ 21,3 mil millones, representando 50% del total.

Este año marcó una fase de consolidación en los esfuerzos de modernización e innovación, con el BNDES priorizando la infraestructura sostenible, la educación digital y el apoyo a las industrias con alto potencial de exportación. A pesar de una ligera caída en el porcentaje respecto al año anterior, el monto total continuó reflejando el compromiso del banco con el crecimiento económico estructural y la sostenibilidad.

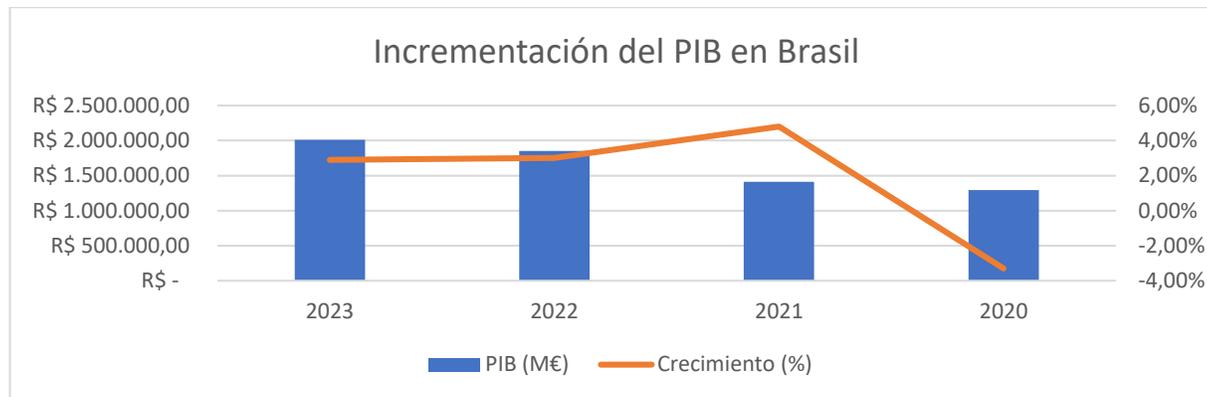
Finalmente, en 2023, el apoyo presupuestario disminuyó drásticamente a R\$ 5,3 mil millones, lo que representó solo 30% del total. Esta reducción puede interpretarse como una reevaluación de las prioridades del banco, con un enfoque más específico en proyectos de innovación tecnológica y digitalización, pero con una menor asignación general debido a un contexto económico menos exigente en términos de emergencias. La baja en los porcentajes refleja una transición hacia proyectos más focalizados, con un énfasis en la eficiencia y en la optimización de los recursos. (Ver gráfica 1)

En conclusión, el apoyo presupuestario del BNDES muestra una tendencia de alta inversión durante la crisis (2020) y una progresiva diversificación hacia la innovación y digitalización en los siguientes años, aunque con una disminución en el presupuesto total hacia 2023.

Este patrón refleja tanto los desafíos económicos del contexto como los esfuerzos para promover una recuperación sostenible y una economía más innovadora en Brasil.

Figura 4.

Crecimiento del PIB y tasas de inflación (en %, 2020-2023)



Fuente: Hochstetler (2022).

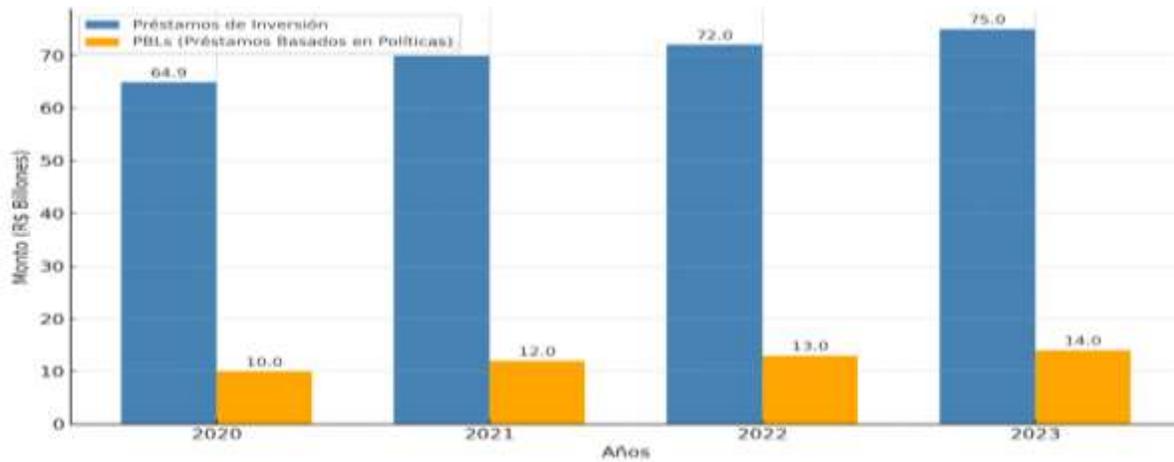
En la Figura 2, en 2020, el PIB de Brasil alcanzó los 1.293.364 millones de euros, con una contracción del -3,3% en términos reales. Este desempeño negativo fue consecuencia directa de las medidas de confinamiento y la disrupción en las cadenas de suministro, que afectaron tanto la demanda interna como las exportaciones. El PIB creció un notable 4,8%, situándose en 1.411.587 millones de euros en 2021. Este fuerte repunte fue impulsado por la reactivación de la actividad económica tras el levantamiento de las restricciones, acompañado de una demanda reprimida que favoreció el consumo y la inversión. En 2022, el PIB continuó creciendo a un ritmo más moderado del 3,0%, alcanzando los 1.852.065 millones de euros. Este desempeño reflejó una economía que, aunque todavía en expansión, comenzó a enfrentarse a limitaciones derivadas de la política monetaria más restrictiva implementada para combatir la inflación. En 2023, Brasil experimentó un crecimiento del 2,9%, con un PIB estimado de 2.009.718 millones de euros, consolidando su recuperación económica. Este crecimiento estable refleja un equilibrio entre una política monetaria restrictiva para controlar la inflación y una economía que logró diversificar su base productiva. (Ver Gráfica 1)

En conclusión, el desempeño del PIB de Brasil entre 2020 y 2023 evidencia una economía resiliente que, pese a enfrentar desafíos globales y domésticos, logró recuperarse y estabilizarse. Los esfuerzos en la modernización de sectores estratégicos, junto con políticas fiscales y monetarias oportunas, han permitido al país sentar las bases para un crecimiento más equilibrado. Sin embargo,

retos como la desigualdad, la deuda pública y la inflación siguen siendo aspectos clave para garantizar un desarrollo sostenible en el futuro.

Figura 5.

Préstamos de Inversión vs. PBLs



Fuente: BNDES (2022)

En la figura 4, los Préstamos de Inversión representan la mayor parte del financiamiento total otorgado por el BNDES en este período, con un incremento moderado pero sostenido. En 2020, estos préstamos sumaron R\$ 64.9 mil millones, aumentando progresivamente hasta alcanzar R\$ 75 mil millones en 2023.

Este comportamiento refleja un enfoque constante en proyectos de infraestructura, energías renovables y digitalización, sectores que el banco considera prioritarios para el desarrollo económico sostenible de Brasil. El aumento anual demuestra el compromiso del BNDES con el fortalecimiento de la economía brasileña mediante la promoción de inversiones estratégicas en áreas de alto impacto, como la tecnología y el transporte sostenible. Por otro lado, los PBLs, aunque representan una proporción menor del total, muestran un crecimiento constante durante el mismo periodo. En 2020, estos préstamos alcanzaron R\$ 10 mil millones, aumentando hasta R\$ 14 mil millones en 2023, lo que representa un incremento del 40% en cuatro años. Este crecimiento refleja el interés del BNDES por fomentar reformas estructurales y programas de sostenibilidad, desarrollo social y modernización de marcos regulatorios. La menor escala de los PBLs en comparación con los préstamos de inversión puede explicarse por su enfoque más específico en cambios estructurales



a largo plazo, que requieren menos capital inicial pero tienen un impacto sostenido en sectores clave. En conjunto, los datos subrayan que mientras los Préstamos de Inversión son el pilar principal de financiamiento del BNDES, los PBLs han ganado importancia como una herramienta estratégica para abordar reformas estructurales y metas de sostenibilidad. La combinación de ambos mecanismos permite al banco equilibrar el desarrollo económico inmediato con objetivos de largo plazo, contribuyendo de manera integral al progreso del país. (Ver gráfica 4)

En conclusión, el análisis de los préstamos del BNDES durante el período 2020-2023 evidencia una estrategia bien balanceada entre la financiación de proyectos tangibles, a través de Préstamos de Inversión, y el impulso a cambios estructurales mediante los Préstamos Basados en Políticas (PBLs). Los Préstamos de Inversión se consolidan como el motor principal del financiamiento del banco, con un enfoque en infraestructura, sostenibilidad y digitalización, sectores clave para el desarrollo económico inmediato. Por su parte, los PBLs, aunque representan una menor proporción del total, reflejan un crecimiento sostenido, alineándose con objetivos de largo plazo como reformas sociales, económicas y medioambientales. Esta combinación demuestra la capacidad del BNDES para adaptarse a las necesidades cambiantes del país, equilibrando el desarrollo económico y social con metas de sostenibilidad y resiliencia a largo plazo. En este sentido, la estrategia del banco refuerza su papel como una institución clave en el impulso del crecimiento inclusivo y sostenible en Brasil.

Conclusión

El estudio del Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES) proporciona una visión detallada de cómo las políticas públicas y las iniciativas de financiamiento del banco han influido en el progreso de diversas regiones del país. El informe resalta las estrategias de inversión y los proyectos enfocados en fomentar el desarrollo económico, social y ambiental de las regiones más vulnerables. A través de estos esfuerzos, el BNDES ha buscado promover un crecimiento inclusivo, asegurando que los beneficios del desarrollo lleguen a todos los sectores de la población, especialmente a aquellos en situaciones de desigualdad.

Uno de los aspectos clave del estudio es el enfoque en la transición hacia modelos económicos más sostenibles, que respeten tanto el medio ambiente como los derechos sociales. Durante este periodo, el BNDES ha centrado sus esfuerzos en financiar proyectos que promuevan la energía



limpia, la eficiencia energética y la gestión responsable de los recursos naturales. Estos proyectos, que van desde la energía renovable hasta la agricultura sostenible, han sido fundamentales para impulsar la resiliencia de las regiones frente al cambio climático, al tiempo que han generado empleos y fomentado la innovación en sectores clave.

El estudio también subraya la importancia de la descentralización de los esfuerzos de desarrollo. En lugar de concentrar la inversión en grandes centros urbanos, el BNDES ha dirigido recursos a áreas menos desarrolladas, con el fin de reducir las disparidades regionales. Esto ha permitido que las regiones más pobres reciban apoyo para la creación de infraestructura, educación y servicios de salud, lo que ha contribuido al mejoramiento de la calidad de vida en estas zonas y ha fomentado un crecimiento económico más equitativo.

Además, el análisis destaca que uno de los principales desafíos durante este periodo ha sido la pandemia de COVID-19, que impactó gravemente la economía global y brasileña. Sin embargo, el BNDES implementó estrategias de financiamiento para mitigar los efectos de la crisis, ayudando a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a mantener sus operaciones y a asegurar la estabilidad económica en las regiones más afectadas. La respuesta del banco incluyó la flexibilización de condiciones de crédito y el apoyo a proyectos de salud pública, lo que permitió una recuperación más rápida en comparación con otras economías.

Otro punto destacado del informe es la promoción de la inclusión social y la igualdad de género en los proyectos financiados. El BNDES ha fomentado el apoyo a iniciativas que buscan empoderar a mujeres y comunidades marginadas, brindándoles acceso a crédito, capacitación y nuevas oportunidades de negocio. Esta atención a la igualdad social ha sido crucial para garantizar que el desarrollo no solo sea sostenible desde el punto de vista ambiental, sino también justo y equitativo en términos de distribución de beneficios.

El BNDES también ha jugado un papel fundamental en la modernización de la infraestructura de las regiones más remotas de Brasil, con proyectos de infraestructura vial, portuaria y digital que han mejorado la conectividad entre las regiones y con el resto del país. Esta modernización ha sido clave para fomentar el comercio y la inversión, al tiempo que ha mejorado el acceso a mercados y servicios para las pequeñas comunidades locales.



Por último, el informe concluye que, si bien se han logrado avances significativos en la promoción del desarrollo sostenible en Brasil, aún existen retos importantes que superar. Las disparidades regionales persisten y la transición hacia una economía verdaderamente sostenible requiere un esfuerzo continuo y la colaboración de todos los actores del gobierno y del sector privado. No obstante, el BNDES ha demostrado ser un actor clave en este proceso, y su enfoque integral y adaptado a las realidades locales continúa siendo esencial para el desarrollo a largo plazo del país.

Bibliografía

- ATFX. (2022, abril 25). *Factores que influyen en los tipos de cambio en el mercado de divisas*. ATFX Global - Official Website. <https://www.atfx.com/es/analisis/estrategias-de-trading/factores-que-influyen-en-los-tipos-de-cambio-en-el-mercado-de-divisas>
- Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). (2024). *El Banco de Desarrollo de Brasil*. https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/
- Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). (2024). *Modalidades de apoyo financiero*. https://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/Institucional/Apoyo_Financiero/modalidades_de_apoyo.html
- De Moraes, T. P. B. (2013). *El Banco Central de Brasil: Organización, funciones e independencia*. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4665636>
- Euroinnova International Online Education. (2024, septiembre 17). *Aprende qué son los derivados financieros con ejemplos*. <https://www.euroinnova.com/blog/que-es-el-punto-de-equilibrio-financiero#:~:text=Lo%20que%20es%20el%20punto,alcanza%20un%20punto%20de%20equilibrio>



Impacto de los Desembolsos del Banco Mundial en el Crecimiento del PIB de 22 Países de América durante 2019-2023

*Impact of World Bank Disbursements on GDP Growth in 22 American Countries
during 2019-2023*

González, Aimar ⁴

Universidad de Panamá, Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, Panamá.

aimar.gonzalez@up.ac.pa <https://orcid.org/0009-0000-7596-8436>

Fecha de recepción: 10 de diciembre 2024

Fecha de aceptación: 15 de mayo del 2025

DOI: _____

Resumen

Este artículo analiza el impacto de los desembolsos financieros del Banco Mundial en el Producto Interno Bruto (PIB) de 22 países de América durante el período 2019-2023. A través de un análisis cuantitativo y comparativo, se examinan los efectos de los flujos de financiamiento multilateral en el desarrollo económico y la estabilidad macroeconómica de las economías receptoras, haciendo énfasis en su influencia en sectores clave como infraestructura, innovación y tecnología. Se identifica que los desembolsos han sido cruciales para generar un impulso en el crecimiento económico, especialmente en economías emergentes y en desarrollo, ayudando a fortalecer la competitividad y la productividad en áreas estratégicas. Sin embargo, el estudio también revela que el impacto de estas inyecciones de capital varía significativamente según las características estructurales de cada país, como la capacidad de absorción de recursos, el nivel de gobernanza económica y la transparencia en la ejecución de proyectos.

El artículo destaca cómo los países con sistemas más sólidos de gestión y control de los recursos del Banco Mundial han logrado optimizar los resultados en términos de crecimiento económico y desarrollo social. En cambio, aquellos que enfrentan desafíos relacionados con la corrupción o la ineficiencia administrativa han tenido dificultades para aprovechar al máximo los recursos financieros disponibles. Asimismo, se abordan las brechas estructurales que existen en algunos países, como la desigualdad en la distribución de los beneficios de las inversiones y la falta de cohesión entre las políticas nacionales y los objetivos del Banco Mundial. Estas brechas limitan el efecto multiplicador de los fondos y retrasan la consecución de objetivos de sostenibilidad fiscal y desarrollo inclusivo. Este análisis ofrece una visión integral sobre el papel del financiamiento internacional en el crecimiento económico de América, con el fin de optimizar los desembolsos y maximizar su impacto en el desarrollo estructural.

¹ Estudiante de Microeconomía, Lic. en Finanzas y Banca, Facultad de Economía



Palabras clave: financiamiento multilateral, inyección de capital, estabilidad macroeconómica, gobernanza económica, brechas estructurales.

Abstracts

This article analyzes the impact of World Bank financial disbursements on the Gross Domestic Product (GDP) of 22 countries in the Americas during the 2019-2023 period. Through a quantitative and comparative analysis, it examines the effects of multilateral financing flows on economic development and macroeconomic stability in recipient economies, emphasizing their influence on key sectors such as infrastructure, innovation, and technology. The findings identify that these disbursements have been crucial in driving economic growth, particularly in emerging and developing economies, helping strengthen competitiveness and productivity in strategic areas. However, the study also reveals that the impact of these capital injections varies significantly depending on the structural characteristics of each country, such as resource absorption capacity, the level of economic governance, and transparency in project execution.

The article highlights that countries with stronger management and oversight systems for World Bank resources have successfully optimized the outcomes in terms of economic growth and social development. In contrast, those facing challenges related to corruption or administrative inefficiency have struggled to fully leverage the available financial resources. Additionally, it addresses structural gaps present in some countries, such as inequality in the distribution of investment benefits and the lack of alignment between national policies and World Bank objectives. These gaps limit the multiplier effect of the funds and delay the achievement of fiscal sustainability and inclusive development goals. This analysis provides a comprehensive view of the role of international financing in the economic growth of the Americas, aiming to optimize disbursements and maximize their impact on structural development.

Keywords: multilateral financing, capital injection, macroeconomic stability, economic governance, structural gaps.

Introducción

Este artículo de investigación y recopilación busca mostrarnos como la banca internacional es el pilar de la economía global, conectando naciones y facilitando transacciones transfronterizas. Este trabajo profundiza en el complejo mundo de la banca internacional, explorando sus actores clave, funciones y su papel fundamental en la configuración del panorama financiero mundial. Analizaremos la distinción entre bancos extranjeros y bancos de desarrollo, y discutiremos las ventajas y desafíos asociados a la banca internacional. Además, exploraremos la interconexión entre la banca internacional, la globalización y el sistema monetario internacional. Al analizar el impacto de los financiamientos del Banco Mundial en diversas economías, obtendremos una comprensión más profunda de cómo la banca internacional moldea el desarrollo y el crecimiento en el Sur global. El Banco Mundial desempeña un papel crucial en el financiamiento del desarrollo de



los países en vías de desarrollo. A través de sus préstamos, donaciones y asistencia técnica, el Banco Mundial apoya proyectos en sectores clave como la infraestructura, la salud, la educación y la protección social.

Al analizar el impacto de los financiamientos del Banco Mundial en diversas economías, podemos observar cómo esta institución multilateral contribuye a reducir la pobreza, promover el crecimiento económico sostenible y fortalecer las instituciones. Buscando siempre como artículo de investigación, estar orientado a demostrar que la banca internacional está estrechamente vinculada a los procesos de globalización y al funcionamiento del sistema monetario internacional. La globalización ha facilitado la expansión de las operaciones bancarias a escala mundial, impulsada por la liberalización del comercio y la inversión.

El sistema monetario internacional, por su parte, proporciona el marco institucional para las transacciones internacionales y determina los tipos de cambio entre las diferentes monedas. Los bancos de desarrollo, por su parte, son instituciones multilaterales o bilaterales cuyo objetivo principal es fomentar el desarrollo económico y social de los países en vías de desarrollo. Estas instituciones ofrecen préstamos a largo plazo, asistencia técnica y programas de capacitación.

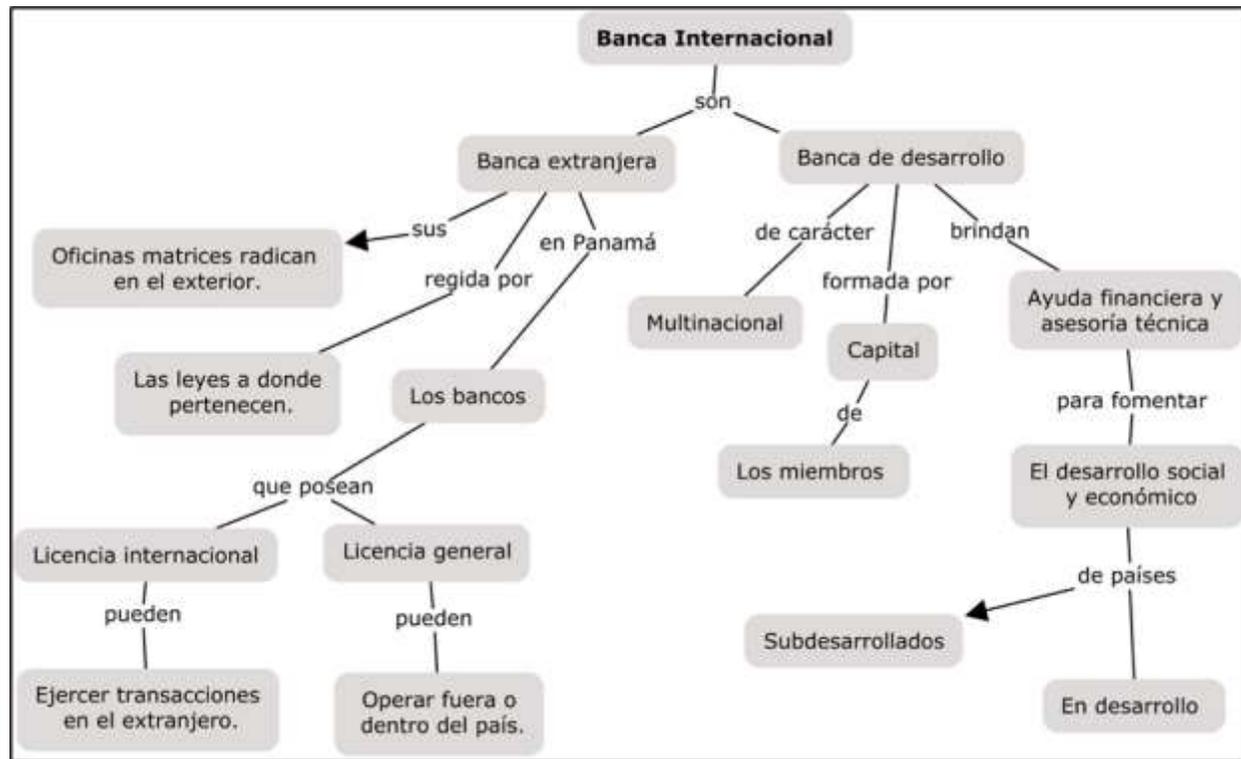
Banca Internacional y sus distintas funciones

Según Pedroza (2010) cuando se habla de banca internacional se refiere a las entidades privadas que tienen su sede en un país y operan en otro o las entidades financieras internacionales que brindan financiamiento a naciones y estados con el objetivo de fomentar su desarrollo económico, social, político y financiero. (p.1).

Un ejemplo claro de este tipo de banca es el Banco mundial, una de las entidades financieras de desarrollo más grande y reconocida a nivel mundial y de la cual escribiremos en este artículo.

Figura 1.

Tipos de banca internacional



Fuente: Pedroza, Sebastián (2010).

El mapa 1 explica la clasificación de la banca internacional en dos grandes ramas: banca extranjera y banca de desarrollo. La banca extranjera, con sus oficinas matrices en el exterior, opera bajo las leyes de su país de origen. Por otro lado, la banca de desarrollo, conformada por capital de diversos países, se enfoca en brindar asistencia financiera y técnica a naciones en desarrollo y subdesarrolladas para fomentar su crecimiento económico y social. (Ver mapa 1).

La banca internacional desempeña un papel crucial en la economía global, conectando a países y facilitando el comercio internacional. Las instituciones financieras internacionales, como los bancos de desarrollo, son fundamentales para promover el crecimiento económico en países en vías de desarrollo al proporcionar financiamiento y asistencia técnica. Además, la banca extranjera permite a las empresas expandir sus operaciones a nivel mundial, fomentando la competencia y la innovación.



Ventajas de la banca internacional

La banca internacional facilita el financiamiento del comercio internacional, las transfronterizas, simplificando los negocios en un mundo cada vez más globalizado. Al expandir su alcance geográfico, la banca internacional contribuye a la integración financiera y al crecimiento económico a nivel mundial.

Tabla 1.

Ventajas sobre la banca internacionalmente puramente doméstica

N°	Ventaja	Descripción
1.	Economías de escala	La centralización de las funciones de administración y marketing reduce los costos fijos unitarios. El mantenimiento de las filiales extranjeras y saldos en moneda extranjera les permite bajar los costos de transacción y reducir el riesgo cambiario.
2.	Mayor conocimiento	Utilizan la base de conocimiento de sus matrices y a cambio proporcionan una información detallada sobre las condiciones de negocios en los países donde operan.
3.	Prestigio y marca	El reconocimiento de nombre a nivel mundial atrae a los clientes que buscan peritaje, seguridad y liquidez.
4.	Ventaja en reglamentación	Una institución con varias filiales puede transferir actividades a países que ofrecen un marco legal y regulatorio más favorable.
5.	Menor variabilidad de las utilidades y mayor potencial del crecimiento	El banco internacional fomenta la expansión de filiales en países que en un momento dado tienen el mayor potencial. Además, puede compensar bajas utilidades en unos países con altas utilidades en otros.



Fuente: Zbigniew Kozikowski Zarska (2013).

En la tabla 1, se muestra en primer lugar la capacidad de los bancos internacionales para aprovechar economías de escala, reduciendo costos y mejorando su eficiencia operativa.

En segundo lugar, su amplio conocimiento del mercado internacional les permite ofrecer servicios más personalizados y adaptados a las necesidades de sus clientes. Tercero, el prestigio y la marca global de estos bancos atraen a una clientela más amplia y exigente.

Cuarto, la flexibilidad regulatoria que ofrecen algunos países permite a los bancos internacionales optimizar sus operaciones y reducir costos. Finalmente, la diversificación geográfica de sus operaciones les permite mitigar riesgos y aprovechar oportunidades de crecimiento en diferentes mercados. (Ver tabla 1)

La globalización y su impacto en el mundo

Es interesante ver cómo fruto de la globalización, en la actualidad hay capacidad entre los países para ejecutar las finanzas internacionales, pero ¿qué son las finanzas internacionales?, según Kozikowski (2013), “es un área de conocimiento que combina elementos de las finanzas corporativas y de la economía internacional” (p.4).

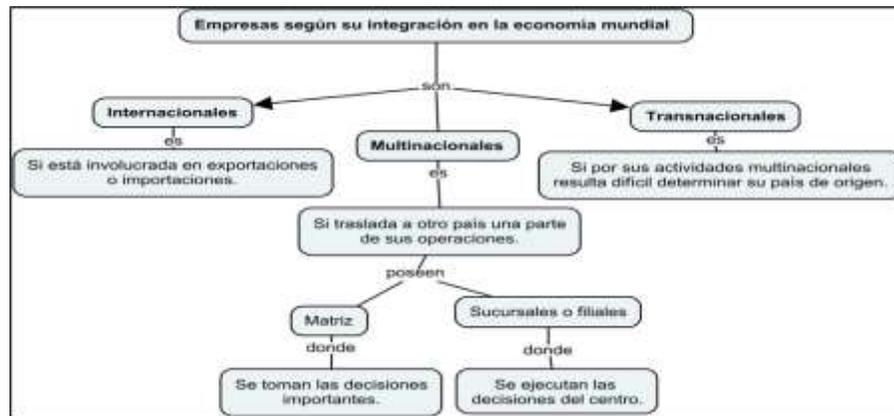
Es decir, es un área que estudia las interacciones financieras entre países, incluyendo el flujo de capitales, las inversiones internacionales, los mercados de divisas y el comercio exterior.

La globalización

Cuando hablamos de globalización nos referimos al proceso en que se interconectan los mercados del mundo creando uno solo. Un mercado mundial en el que se comercian un sinnúmero de productos y oportunidades.

Figura 2.

Clasificación de las empresas según la integración en la economía mundial.



Fuente: De autor Zbigniew Kozikowski Zarska (2013).

Es curioso ver cómo gracias a la globalización el rumbo de muchos países ha cambiado. Producto de ella los aspectos económicos y financieros de los países que la forman han reflejado desarrollo, esto porque permite que con facilidad tengamos la posibilidad de hacer uso de productos que no se producen comúnmente en nuestros países. (Ver figura 2) La globalización ha transformado radicalmente el panorama mundial, dando origen a compañías multinacionales y transnacionales que operan a escala global.

Estas empresas, al trasladar parte de sus operaciones a otros países, han impulsado el crecimiento económico y el desarrollo de nuevas tecnologías. Sin embargo, es importante no olvidar que producto de esta, también hay desafíos como la competencia desleal, la evasión fiscal y la desigualdad económica a nivel mundial.

Materiales y métodos

El método principal empleado en este estudio fue un análisis documental.

- **Tipo de Estudio:** Descriptivo de carácter financiero.
- **Diseño:** Análisis documental
- **Recolección de Datos** La información se recopiló a través de distintas revisiones de documentos públicos financieros del banco.



- **Objetivos del Sondeo:**

- Evaluar el papel crucial en la economía global al proporcionar financiamiento para el desarrollo de países en diversas regiones, incluyendo América.

Resultados y discusión

Banco Mundial y el tipo de cambio en divisas en los países de América

El Banco Mundial juega un papel crucial en la economía global al proporcionar financiamiento para el desarrollo de países en diversas regiones, incluyendo América. Los desembolsos de este organismo internacional se realizan en dólares estadounidenses, lo que lo convierte en una moneda vehicular en las transacciones internacionales. Esto significa que muchos países dependen del tipo de cambio entre sus monedas locales y el dólar para determinar el valor de los recursos otorgados por el Banco Mundial, los cuales pueden influir de manera significativa en sus economías. El tipo de cambio, por tanto, es un factor clave para comprender el impacto del financiamiento externo en el Producto Interno Bruto (PIB) de los países receptores.

En este artículo, se examina cómo las divisas de los países de América se convierten al dólar estadounidense y su posible influencia en las variables económicas, como el PIB. Es importante aclarar que los datos presentados en la siguiente tabla están actualizados a 2024, y no corresponden al período 2019-2023 que se centra en los desembolsos del Banco Mundial. No obstante, la información sobre el valor de las divisas es crucial para entender cómo las fluctuaciones del tipo de cambio afectan las decisiones económicas y el impacto de los fondos internacionales en el desarrollo de los países. A continuación, se presenta un cuadro con los tipos de monedas a la fecha.

Tabla 2.

Valores de divisas local de países americanos convertidos a dólar estadounidense

País	i	Código ISO	Divisa	Valor en dólares
Argentina	1	ARG	Peso argentino	\$ 0.001
Belice	2	BLZ	Dólar de Belice	\$ 0.496
Bolivia	3	BOL	Boliviano	\$ 0.144



País	i	Código ISO	Divisa	Valor en dólares
Brasil	4	BRA	Real brasileiro	\$ 0.172
Canadá	5	CAN	Dólar canadiense	\$ 0.715
Chile	6	CHL	Peso chileno	\$ 0.001
Colombia	7	COL	Peso colombiano	\$ 0.0002
Costa Rica	8	CRI	Colón costarricense	\$ 0.002
Ecuador	9	ECU	Dólar estadounidense	\$ 1.00
El Salvador	10	SLV	Dólar estadounidense	\$ 1.00
Estados Unidos				
Unidos	11	USA	Dólar estadounidense	\$ 1.00
Guatemala	12	GTM	Quetzal guatemalteco	\$ 0.129
Guyana	13	GUY	Dólar guyanés	\$ 0.004
Honduras	14	HND	Lempira hondureño	\$ 0.039
México	15	MEX	Peso mexicano	\$ 0.048
Nicaragua	16	NIC	Córdoba nicaragüense	\$ 0.027
Panamá	17	PAN	Dólar estadounidense	\$ 1.00
Paraguay	18	PRY	Guaraní paraguayo	\$ 0.0001
Perú	19	PER	Sol peruano	\$ 0.263
Surinam	20	SUR	Dólar surinamés	\$ 0.028
Uruguay	21	URY	Peso uruguayo	\$ 0.023
Venezuela	22	VEN	Bolívar venezolano	\$ 0.021

Fuente: Los autores (2024).

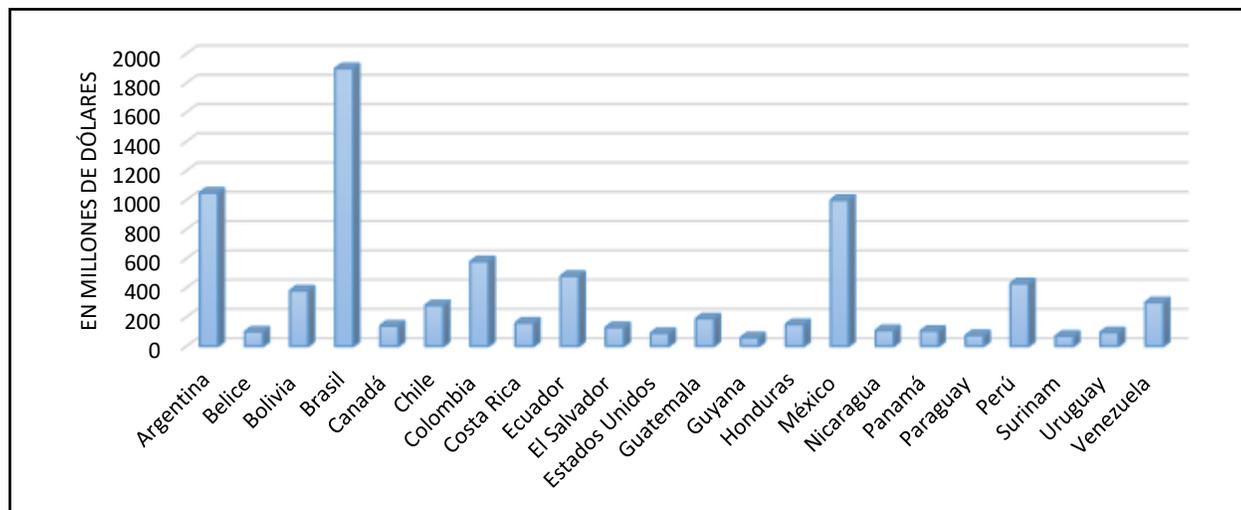
En la tabla1, muestra el valor actual de las divisas locales de 22 países de América convertidas al dólar estadounidense. Los valores representan cuánto vale una unidad de la moneda local en términos de dólares estadounidenses, lo cual es un indicador directo de la fortaleza o debilidad de cada moneda frente al dólar. Este tipo de cambio es fundamental para los análisis económicos, ya que determina el poder adquisitivo y la competitividad de cada país en los mercados internacionales. Por ejemplo, se observa que el peso argentino tiene un valor de \$0.001 por unidad, lo que indica una fuerte depreciación frente al dólar. En contraste, el dólar estadounidense de Ecuador, El

Salvador, y Panamá mantiene una paridad de \$1.00, lo que significa que estas economías han adoptado el dólar como moneda oficial, simplificando las transacciones y estabilizando su economía. Otros países, como México con su peso mexicano (valor de \$0.048), o Perú con el sol peruano (valor de \$0.263), muestran un tipo de cambio relativamente estable, pero más dependiente de las fluctuaciones internacionales.

Por otro lado, países como Venezuela, con un valor de \$0.021 por bolívar venezolano, reflejan una crisis monetaria severa, lo que pone en evidencia cómo una moneda debilitada puede afectar negativamente las economías locales. La información de esta tabla es relevante para comprender el entorno macroeconómico de cada país y cómo los desembolsos del Banco Mundial pueden interactuar con sus economías, especialmente si se consideran las variaciones del tipo de cambio. Las políticas monetarias y las fluctuaciones en el tipo de cambio pueden afectar la eficiencia en la utilización de los fondos, así como el impacto de estos en el crecimiento económico y el PIB de los países de América. (Ver cuadro 1)

Figura 3.

Préstamos realizados por el Banco Mundial a países de América en 2023



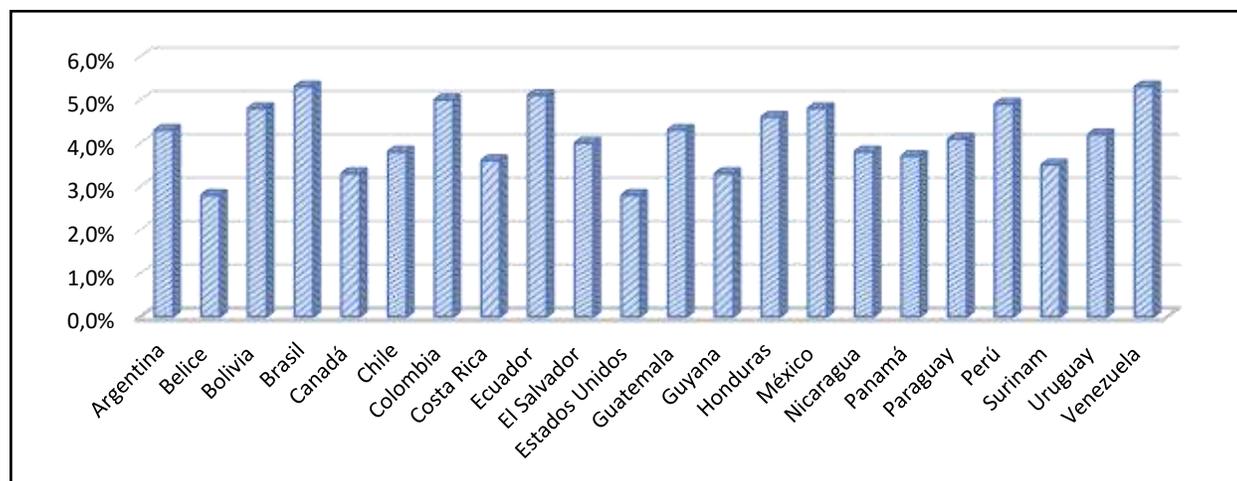
Fuente: Banco Mundial (2023).

La figura 3, nos muestra el impacto de los desembolsos del Banco Mundial en el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de los países de América depende en gran medida de las condiciones económicas y financieras específicas de cada nación. Una de las variables clave que influye directamente en este impacto es la **tasa de interés promedio**, ya que esta determina el costo del

financiamiento y la capacidad de los gobiernos para utilizar los recursos externos de manera eficiente. En este sentido, las tasas de interés reflejan la percepción de riesgo crediticio y la estabilidad macroeconómica de los países, variables que afectan tanto la capacidad de absorber recursos financieros como la implementación efectiva de proyectos de desarrollo. (Ver figura 2)

Figura 4.

Tasas de interés por préstamo por el BM en 2023.



Fuente: Banco Mundial (2023).

La figura 4, resalta la variabilidad de las tasas de interés entre 22 países de América, lo cual permite identificar importantes diferencias en sus contextos macroeconómicos. Países como **Venezuela y Argentina** se destacan con tasas superiores al 5%, lo que refleja economías caracterizadas por altos niveles de inflación, riesgo financiero y poca confianza en los mercados internacionales. Estas condiciones limitan la capacidad de estos países para implementar eficazmente los proyectos financiados por el Banco Mundial, ya que el alto costo del endeudamiento reduce los recursos disponibles para inversión productiva. Esto crea un desafío significativo en términos de la efectividad de los desembolsos para generar un impacto positivo en el PIB.

Por otro lado, países como **Chile, Panamá y México**, con tasas de interés más moderadas (entre 3% y 4%), muestran un entorno más favorable para la implementación de los fondos del Banco Mundial. Estas economías, generalmente más estables, tienen mayor capacidad de ejecutar proyectos de desarrollo, lo que permite un mejor aprovechamiento de los desembolsos en términos de impacto en el crecimiento económico y la reducción de desigualdades. Asimismo, países como



Estados Unidos y Canadá, con tasas aún más bajas, demuestran una sólida capacidad para manejar financiamiento externo sin comprometer su estabilidad macroeconómica, aunque el impacto de los desembolsos en sus PIB tiende a ser menos significativo debido al tamaño y madurez de sus economías.

La problemática se manifiesta al comparar el potencial impacto de los desembolsos del Banco Mundial entre países con tasas de interés altas y bajas. En economías financieramente restringidas, los recursos externos tienden a ser absorbidos por costos de deuda, disminuyendo su impacto en el PIB y el desarrollo social.

En contraste, economías con tasas más competitivas pueden maximizar el uso de estos fondos, generando mayores retornos económicos y sociales. Este análisis subraya la necesidad de que el Banco Mundial considere las tasas de interés como una variable crítica al priorizar y diseñar sus programas de financiamiento en la región. (Ver figura 3)

Tasas de intereses cobradas por el Banco Mundial por préstamos a los países de América en 2019

La tasa de interés aplicada a los préstamos del Banco Mundial en 2019 desempeñó un papel crucial en la capacidad de los países de América para acceder al financiamiento necesario para el desarrollo económico y social.

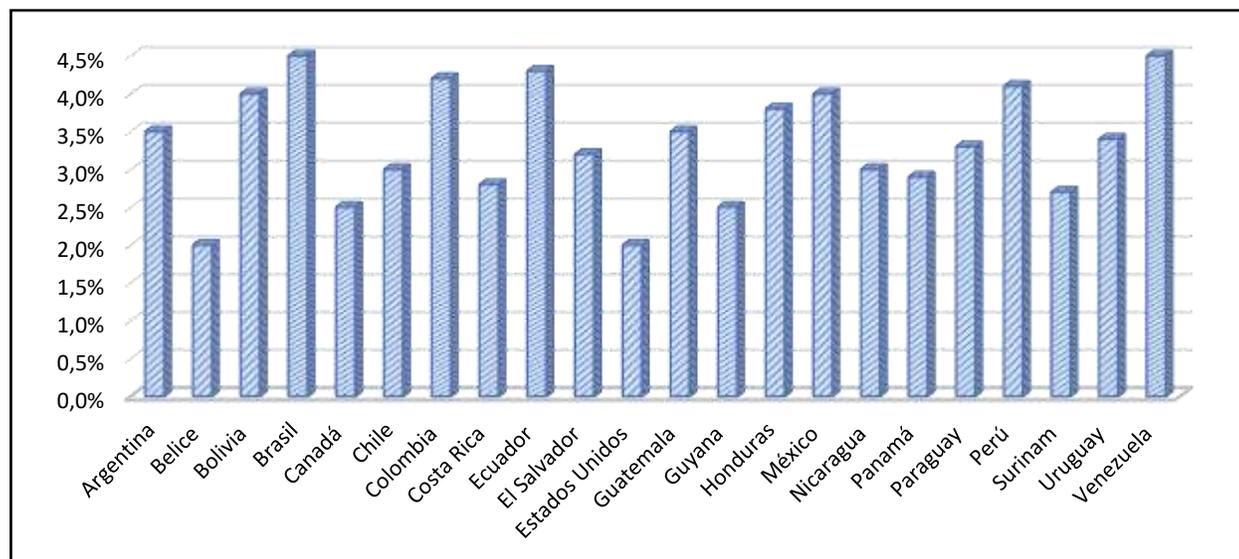
Estas tasas varían según factores como el nivel de desarrollo del país, el riesgo crediticio, los objetivos del préstamo y las condiciones del mercado global. En el contexto de América Latina y el Caribe, las tasas de interés reflejan tanto las dinámicas económicas de cada nación como la flexibilidad del Banco Mundial para adaptar sus condiciones de financiamiento a las necesidades y capacidades locales.

Este análisis es particularmente relevante considerando que las tasas de interés impactan directamente en el costo de la deuda pública y en la sostenibilidad fiscal, elementos que cobraron mayor importancia durante la pandemia de COVID-19, cuando la capacidad de financiar respuestas sanitarias y económicas se volvió crítica.

La gráfica presentada ilustra las tasas de interés promedio que enfrentaron 22 países en 2019, proporcionando una base para analizar cómo estas condiciones influyeron en la accesibilidad de los préstamos y en la planificación fiscal de cada gobierno.

Figura 5.

Tasas de interés por préstamo por el BM en 2019



Fuente: Banco Mundial (2019).

La figura 5 refleja las variaciones en las tasas aplicadas a los préstamos del Banco Mundial en 22 países de América, destacando cómo estas condiciones financieras afectan la accesibilidad al financiamiento y la sostenibilidad fiscal. Países como Brasil y Ecuador enfrentaron las tasas más altas, cercanas al 4.5%, lo que refleja factores como mayores riesgos crediticios y condiciones específicas asociadas a los proyectos financiados, aumentando el costo de la deuda y limitando potencialmente su capacidad de maniobra fiscal. Por otro lado, países con tasas intermedias, como México, Argentina, Colombia y Perú, con tasas en torno al 3.5%, lograron un balance entre costo y acceso, permitiéndoles financiar iniciativas estratégicas en infraestructura y desarrollo social sin comprometer excesivamente su sostenibilidad financiera. En contraste, naciones más pequeñas como Belice, Guyana y Surinam registraron tasas más bajas, cercanas al 2%, lo que sugiere un esfuerzo del Banco Mundial por facilitar condiciones de financiamiento más accesibles para economías con menor capacidad fiscal. Estas variaciones en las tasas son críticas para analizar el impacto de los préstamos en el contexto de la pandemia de COVID-19, ya que los países con tasas más bajas tuvieron mayor flexibilidad para financiar respuestas sanitarias y económicas, mientras que aquellos con tasas más altas enfrentaron un costo mayor para acceder a recursos indispensables, lo que pudo limitar su capacidad de reacción ante la crisis. Este análisis refuerza la importancia del rol del Banco Mundial no solo como proveedor de financiamiento, sino como



facilitador de condiciones justas y sostenibles que permitan a los países enfrentar desafíos estructurales y, al mismo tiempo, responder con eficacia a emergencias globales como la pandemia. (Ver figura 5)

Mayor dificultad a los países de América en 2019 para acceder a crédito por causa de la pandemia e incremento en riesgos.

La clasificación de riesgo crediticio otorgada por Standard & Poor's en 2019 refleja marcadas diferencias en la estabilidad económica y financiera de los países de América, determinando su capacidad para acceder a financiamiento internacional en condiciones competitivas. Economías avanzadas como Canadá y Estados Unidos, con calificaciones AAA, destacan por su solvencia, instituciones sólidas y confianza del mercado, lo que les asegura tasas de interés bajas y amplia disponibilidad de recursos. En América Latina, países como Chile (A) y Perú (BBB+) han logrado mantener estabilidad macroeconómica y políticas fiscales responsables, permitiéndoles enfrentar desafíos globales con mayor resiliencia. En contraste, economías como Argentina (CCC+) enfrentan crisis recurrentes caracterizadas por alta inflación y deuda insostenible. Estas diferencias son cruciales en contextos críticos como la pandemia de COVID-19, donde las calificaciones crediticias determinaron el acceso a recursos financieros esenciales, subrayando la importancia de instituciones como el Banco Mundial para apoyar a los países más vulnerables y mitigar las disparidades en la recuperación económica.

Conclusiones

Dentro de este artículo, se pudo llegar al análisis de que la banca internacional es un sistema complejo y dinámico que desempeña un papel fundamental en la economía global. Al conectar a países y facilitar el flujo de capital, la banca internacional ha contribuido al crecimiento económico y al desarrollo de muchos países. Sin embargo, también plantea desafíos importantes, como la estabilidad financiera y la desigualdad. Comprender las dinámicas de la banca internacional es esencial para diseñar políticas económicas efectivas y promover un desarrollo sostenible a nivel mundial. En resumen, la banca internacional ha emergido como una fuerza transformadora en la economía global. Su capacidad para conectar mercados, movilizar capitales y financiar el desarrollo ha sido crucial para el crecimiento económico mundial. Sin embargo, su influencia se extiende más allá de las fronteras financieras, impactando en aspectos sociales, políticos y ambientales. Al



comprender la complejidad y el alcance de la banca internacional, podemos apreciar su papel en la construcción de un mundo más interconectado y próspero. A lo largo de este análisis, hemos explorado la importancia de la banca internacional en el contexto global. Si bien ha sido un motor de crecimiento, también ha enfrentado desafíos como crisis financieras, desigualdad y cambios regulatorios. A medida que la economía mundial evoluciona, la banca internacional deberá adaptarse a nuevos retos y oportunidades. La sostenibilidad, la inclusión financiera y la digitalización serán temas clave en el futuro de este sector. Se ha demostrado de este modo que, la banca internacional es un sistema dinámico y en constante evolución que ha moldeado el mundo en el que vivimos. Al comprender su funcionamiento y sus implicaciones, estamos mejor equipados para abordar los desafíos del futuro y construir un sistema financiero más justo y sostenible.

Referencias bibliográficas

Entrevistas y Últimas Noticias de Panamá. (s/f). www.ecotvpanama.com. Recuperado el 6 de noviembre de 2024, de <http://www.ecotvpanama.com>

Listados de Calificaciones en América Latina. (s/f). Spglobal.com. Recuperado el 6 de noviembre de 2024, de <https://www.spglobal.com/ratings/es/regulatory/content/ratings-lists>

Zarska, Z. K. (2013). *Finanzas Internacionales*. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey Campus Toluca, Tercera edición.