

Estudio sobre Potenciales Ahorristas e Inversores para esquemas de finanzas alternativas en Argentina

Objetivos del Estudio

- Analizar el interés que podría despertar en posibles inversores argentinos, un instrumento de financiamiento centrado en la economía social.
- Delinear el perfil de potenciales inversores interesados.
- Identificar y organizar bibliografía sobre el tema.
- Analizar los modelos existentes en otros países.

- Realizado por la Consultora Impacto+
- Fecha: entre Junio y Noviembre de 2013.
- Lugares: Ciudad de Buenos Aires; y en Tucumán se entrevistaron a organizaciones sociales que nos hablaron sobre sus aportantes o inversores posibles.

Metodología

- **Cualitativa.** Abordaje integral sobre las motivaciones, conductas y concepciones generales que inciden en el universo relevado
- Se utilizó un **Cuestionario guía** con el que se realizaron entrevistas en profundidad, y un grupo focal. Entre Impacto+ y PROFAESS se revisó la herramienta, y se identificaron actores claves y experiencias a entrevistar. En la mayor parte de los casos los entrevistados accedieron a ser grabados.
- **Revisión bibliográfica y relevamiento de experiencia internacional.**
- Trabajo de campo :
 - Entrevistas a 8 referentes locales y a 4 internacionales.
 - 1 grupo focal.
 - Entrevistas en profundidad a 20 inversores sociales locales que integraban iniciativas similares que suman valores a la inversión o préstamo. Diferentes figuras organizativas: FIS, Equitas, Fundación Dinero Social, Ionkos y Aveti

Las experiencias internacionales: ¿quiénes son los ahorristas de los bancos alternativos referentes en el mundo?

- ✓ A nivel mundial un creciente movimiento de Banca Alternativa, y tiene una importante difusión en diversos países, principalmente de Europa
- ✓ Banca Alternativa: se denomina a entidades financieras que parten de la premisa de apoyar sus operaciones financieras a partir de valores específicos como la inclusión social, la sustentabilidad , la transparencia, y lo que cada entidad define como iniciativas que hacen a una sociedad mejor. Ej: Banca basada en Valores, Banca Social, Banca sustentable, Bancos Éticos, etc.
- ✓ En varias, previo a la creación del Banco, Fondo o Cooperativa Financiera, existieron “proyectos” con menor nivel de formalidad y estructura, que comenzaron a funcionar y constituyeron la base de lo que luego se convertiría en la institución.

Inversores internacionales

- Se originaron en grupos de interés con una fuerte cohesión
- Tomó entre 10 y 30 años desarrollar la experiencia hasta que alcanzó niveles de banco o entidad regulada
- Hubo entidades y grupos de personas dispuestas a promover “la causa” con sus estructuras y redes, así como con aporte de recursos, durante el tiempo suficiente para que la misma pudiera madurar.

PERFIL

- Personas de clase media o media alta y con un interés particular en los temas objeto del Banco Ético (sustentabilidad, equidad social, etc.).
- Invierten del 25% al 50%, de sus ahorros de mediano ó largo plazo
- Buscan fundamentalmente mantener el valor de su capital, sin tanto énfasis en la rentabilidad pero dando seguimiento a la coherencia social y de impacto ambiental de sus fondos
- INNOVADORAS, en su vida en general

Experiencias internacionales identificadas

- ✓ Triodos Bank con origen en Holanda, operaciones bancarias en España, Alemania, Bélgica e Inglaterra y una compañía de administración de fondos con alcance global.
- ✓ GLS Bank: Banco Ético Alemán, que absorbió hace algunos años a un Banco "verde" local.
- ✓ ABS Bank: Banco Ético Suizo.
- ✓ Oikocredit: Cooperativa de finanzas Éticas. Opera en captaciones en Alemania, Holanda y Suiza, y tiene colocaciones a nivel global
- ✓ Banca Popolare Ética: Banco Ético Italiano, con operaciones a través de representantes y afiliados en Francia y España.
- ✓ Fiare: proyecto de finanzas Éticas Español que opera como representante de Banca Ética Italiana.
- ✓ Ecology Building Society: sociedad de tipo Mutual que opera en Inglaterra.

Perfil del inversionista europeo

1) Más involucrados; participan también en otras iniciativas sociales, religiosas, tienen militancia política o ambiental, y participan en entidades que tienen una fuerte relación con dichos grupos por su propio origen, como ser Fiare y Oikocredit.

No son personas de condición muy acomodada económicamente, pero sí de alto compromiso. No invierten la totalidad de sus ahorros, pero sí una parte significativa, llegando a niveles de 50% o incluso más.

2) Son conscientes de los problemas sociales o ambientales, las integran en parte a sus hábitos de consumo, pero no han estado tan activos o comprometidos como el grupo anterior.

Son personas de clase media-alta, con un excedente importante, pero sin ser los más ricos de la sociedad. Participan de bancos éticos más “maduros” como GLS ó Tríodos.

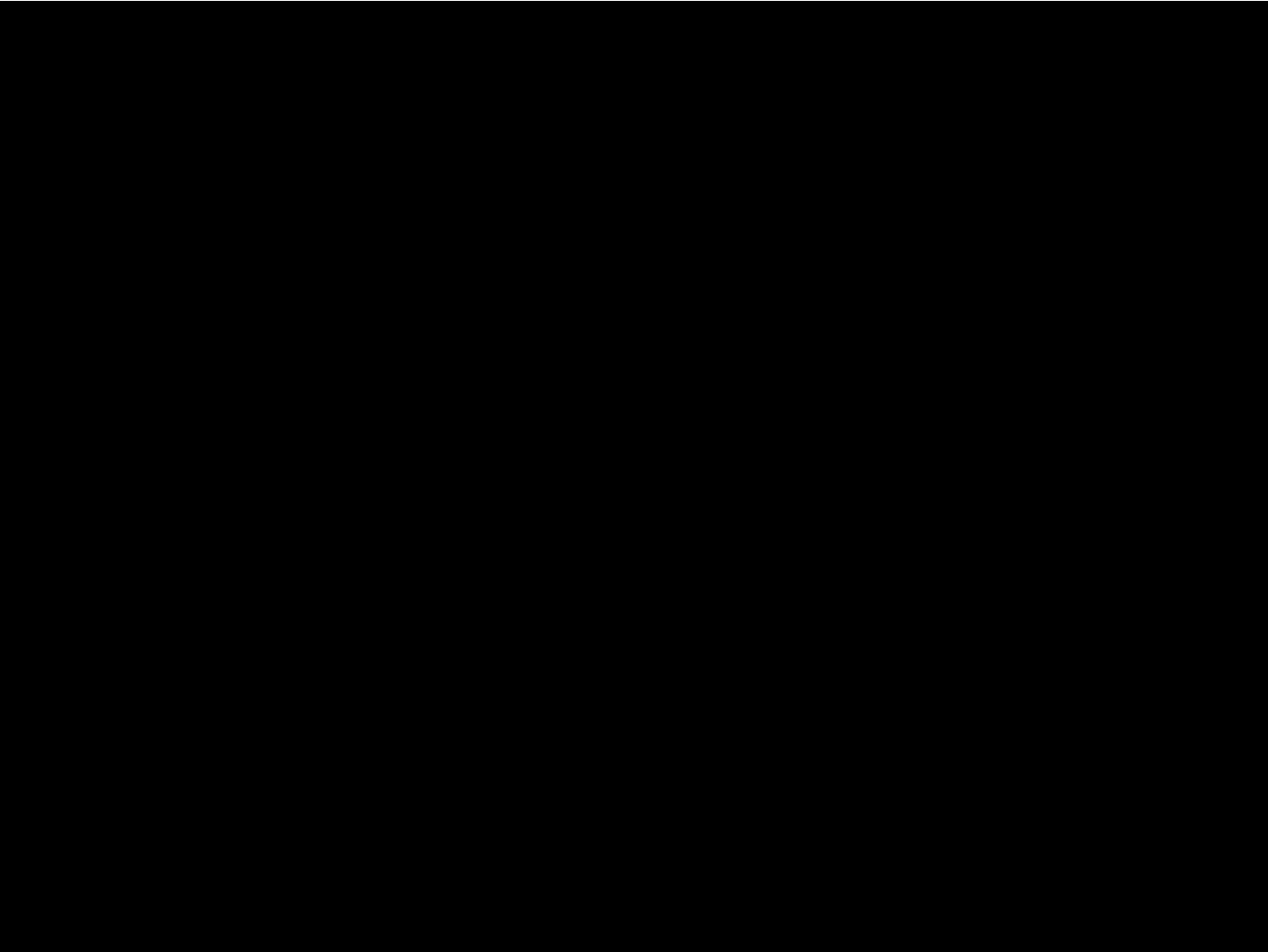
- Coop57 está integrada por **entidades de economía social** y por **socios colaboradores** que depositan sus ahorros
 - Entidades de economía social (284)
 - Socios colaboradores (1.057)
 - Andalucía ([aquí](#))
 - Catalunya ([aquí](#))
 - Aragón ([aquí](#))
 - Madrid ([aquí](#))
 - Galicia (aqui)

FIARE ¿Cómo solicitar la apertura de una libreta de ahorro?

- Solamente tienes que pasarte por [las oficinas o puntos de información](#) de FIARE con la siguiente documentación:
- En el caso de personas físicas: Fotocopia del DNI del solicitante y, en su caso, de las personas cotitulares.
- [La declaración sobre la correcta y transparente procedencia del dinero \(descarga\)](#)
- [La elección del uso preferente que se quiere dar a los ahorros depositados en FIARE \(descarga\)](#)
- [En caso de que exista cesión de intereses, la organización a la que quiere que estos sean donados \(descarga\)](#)
- En el caso de personas jurídicas: C.I.F. de la organización
- Escritura de constitución y poderes de la Entidad
- D.N.I. de la/s persona/s apoderada/s.
- Para realizar la apertura del depósito con todas las garantías, es necesario que las personas titulares y autorizadas asistan en persona al acto de confirmación de la firma.

Cuenta Triodos-La cuenta del ahorro responsable

- Cuenta de ahorro con total disponibilidad. Sin comisiones de gestión ni mantenimiento y 5 transferencias gratuitas al mes.
- Con la tranquilidad de saber que su dinero financia iniciativas sostenibles
- **¿Qué más puedo hacer?** Además de poner sus ahorros en proyectos positivos y sostenibles, usted puede compartir parte de los intereses generados con diferentes organizaciones sociales, culturales y medioambientales.
- La Cuenta Triodos, además de seguridad, liquidez y una rentabilidad sensata, le permite donar parte del interés (25 %, 50 %, 75 % o 100 %) a una de las siguientes organizaciones: . Puede conocer los proyectos y las actividades de las organizaciones destino de su donación en www.fundaciontriodos.es

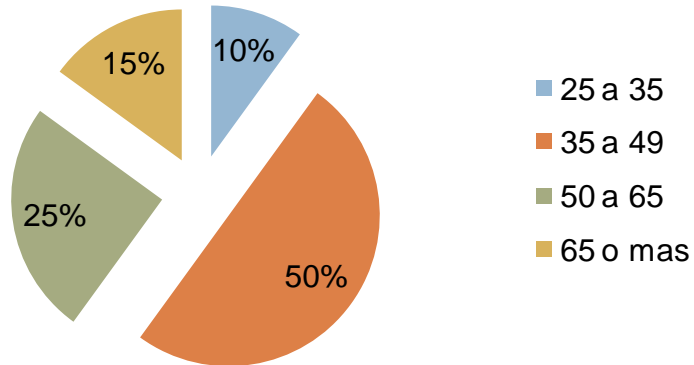


<https://www.youtube.com/watch?v=NhkilpKPi64>

¿Y los inversores entrevistados en Argentina?

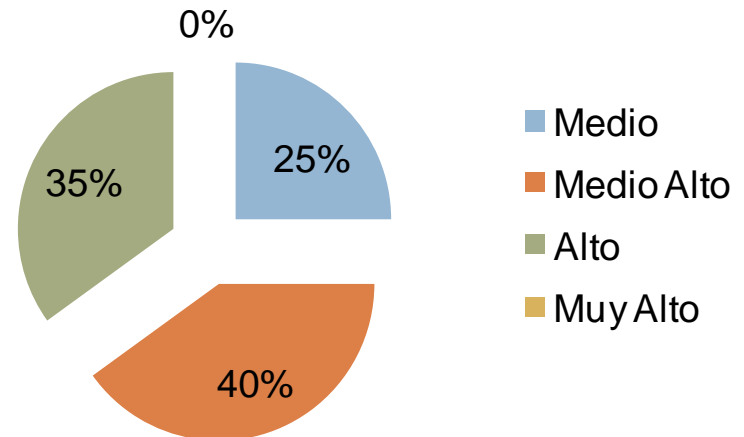
Inversores argentinos

Franja etaria



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

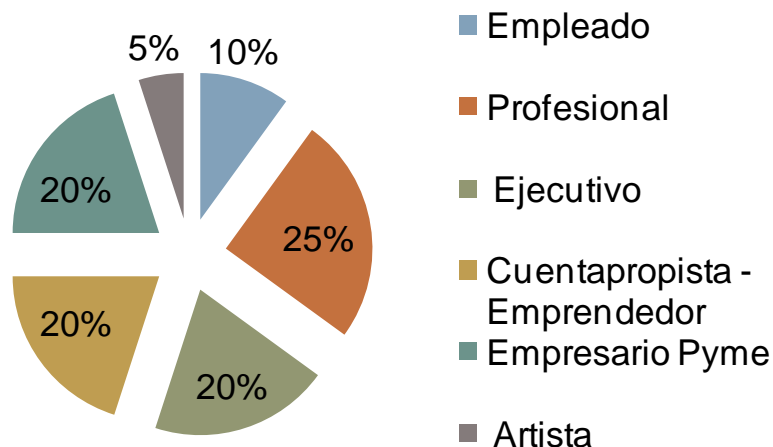
Nivel socioeconómico



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

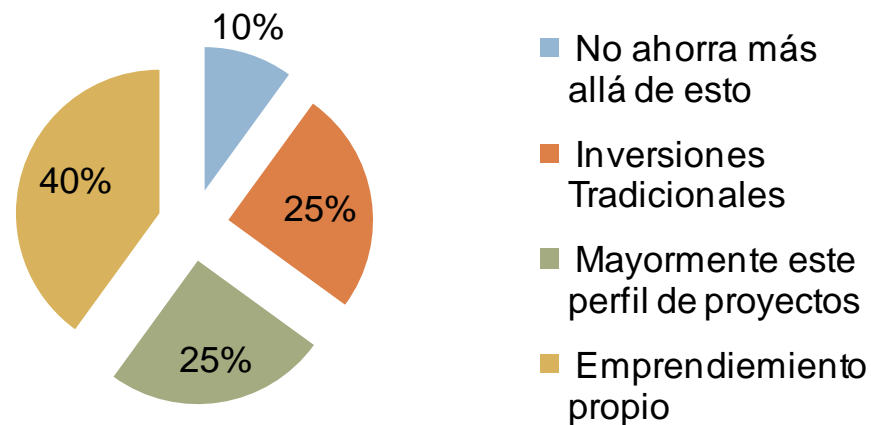
Inversores argentinos

Actividad Laboral



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Ahorro o inversión



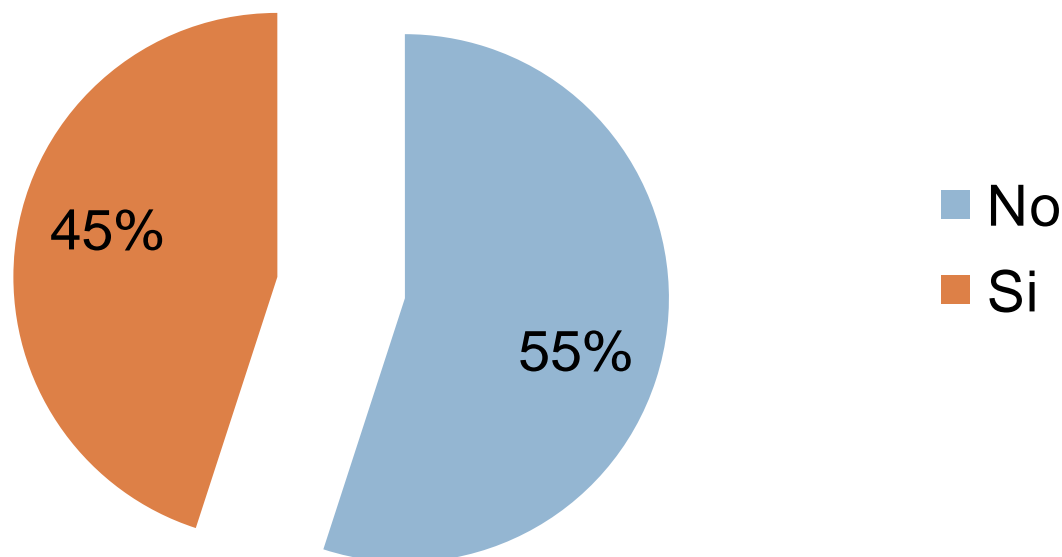
Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; PERFIL

- Personas de clase media-alta, profesionales o empresarios pyme.
- Compromiso con las causas sociales o ambientales, pero en general sin participación previa activa muy marcada.
- Mayormente relacionados a los grupos de referencia y sistemas de valores de los fundadores de cada proyecto (confianza y afinidad).
- Apertura mental y actitud fuertemente innovadora.**
- En general el monto destinado es bajo, lo consideran más una forma de ayudar .
- Le dan mucha importancia al proyecto que apoyan, incluso por sobre la entidad que maneja los fondos. Quieren "ver" los proyectos que financian, quieren aportar también algo más que dinero a esos proyectos.
- No creen que en sus grupos de amigos y conocidos haya mucho interés en el tema, pero piensan que si se hace el trabajo de mostrar y explicar habrá un segmento específico interesado en estas herramientas.

Inversores argentinos, Valores

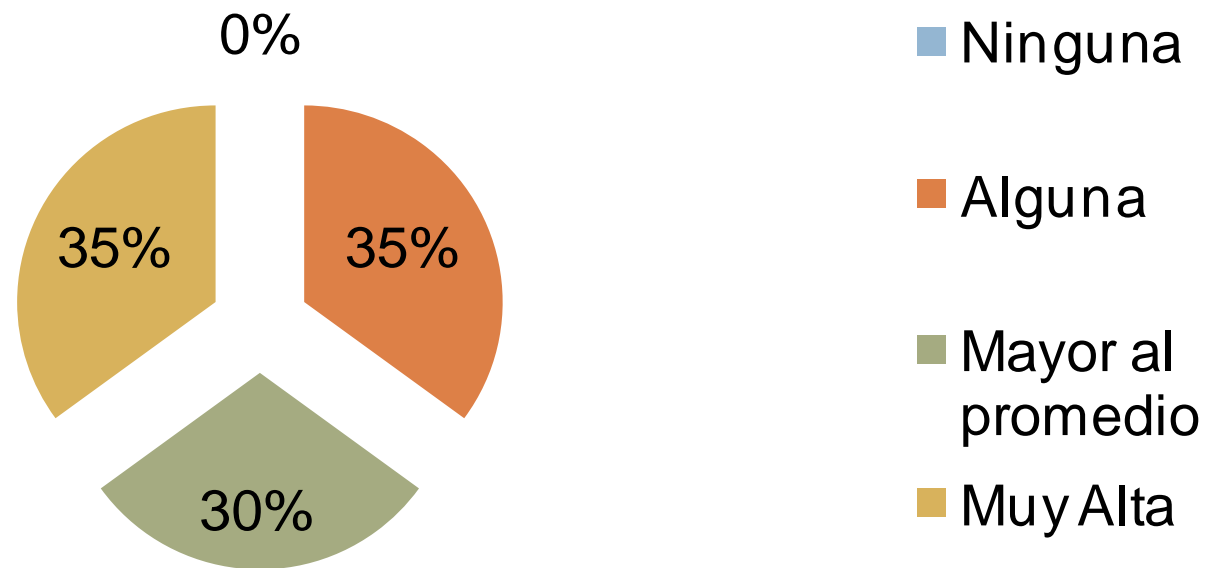
Participación en grupos de valores



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; iniciativas comunitarias

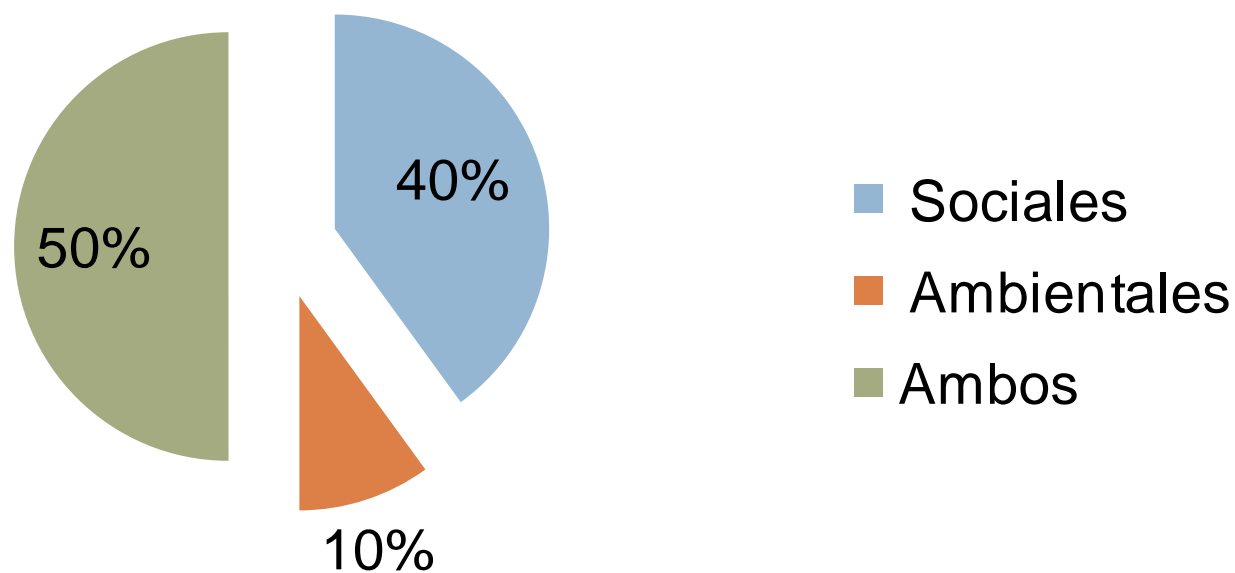
Participación en iniciativas comunitarias



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; intereses

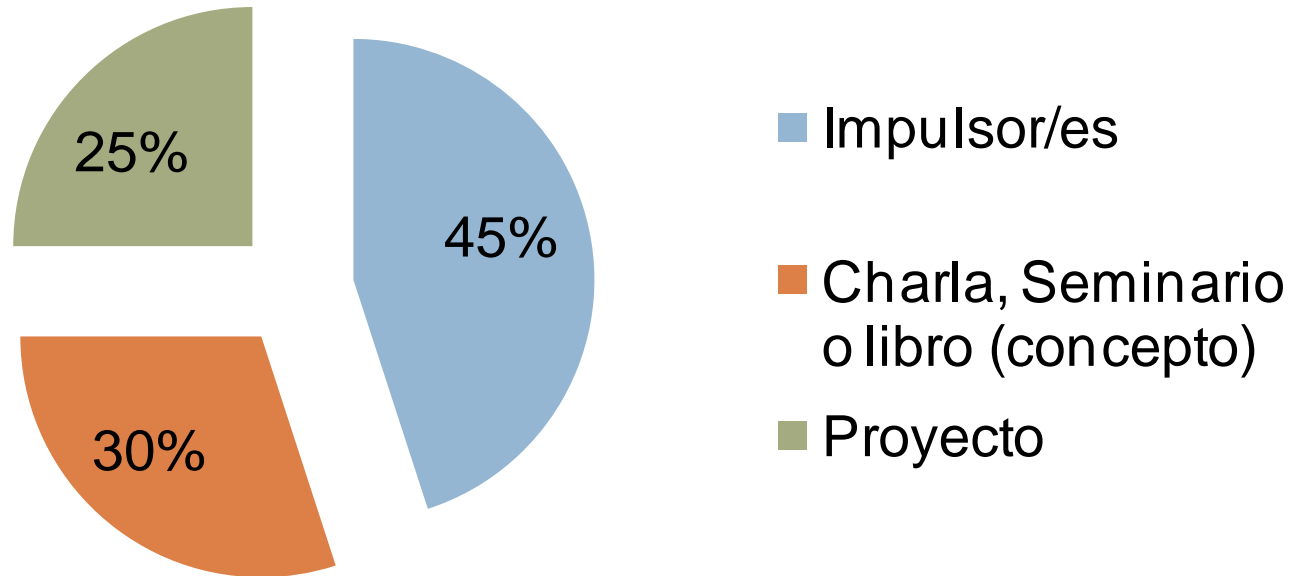
Temas de preferencia



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; como se enteran

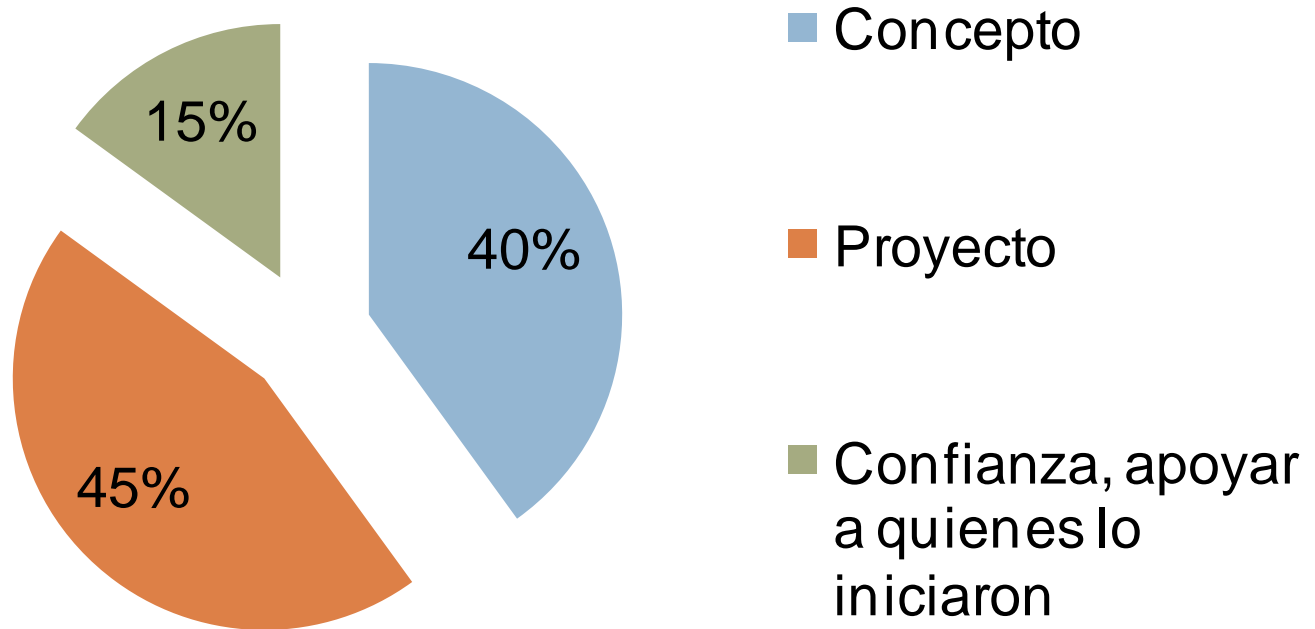
Fuente de información



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; motivación

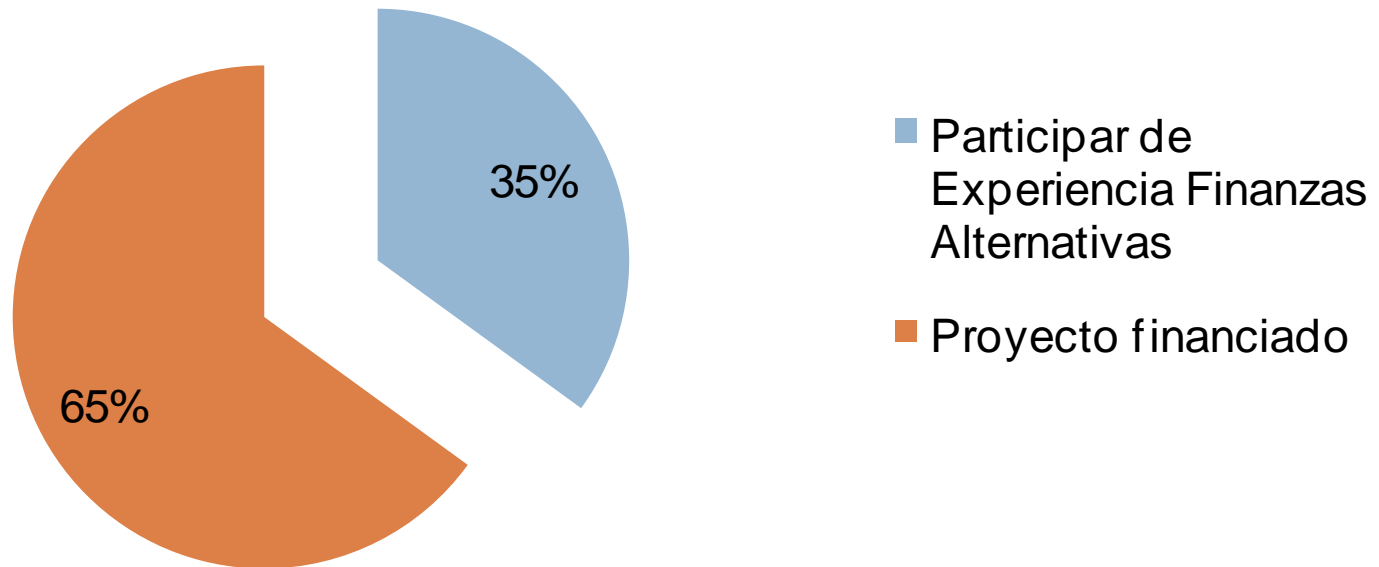
Motivación principal para invertir



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; foco

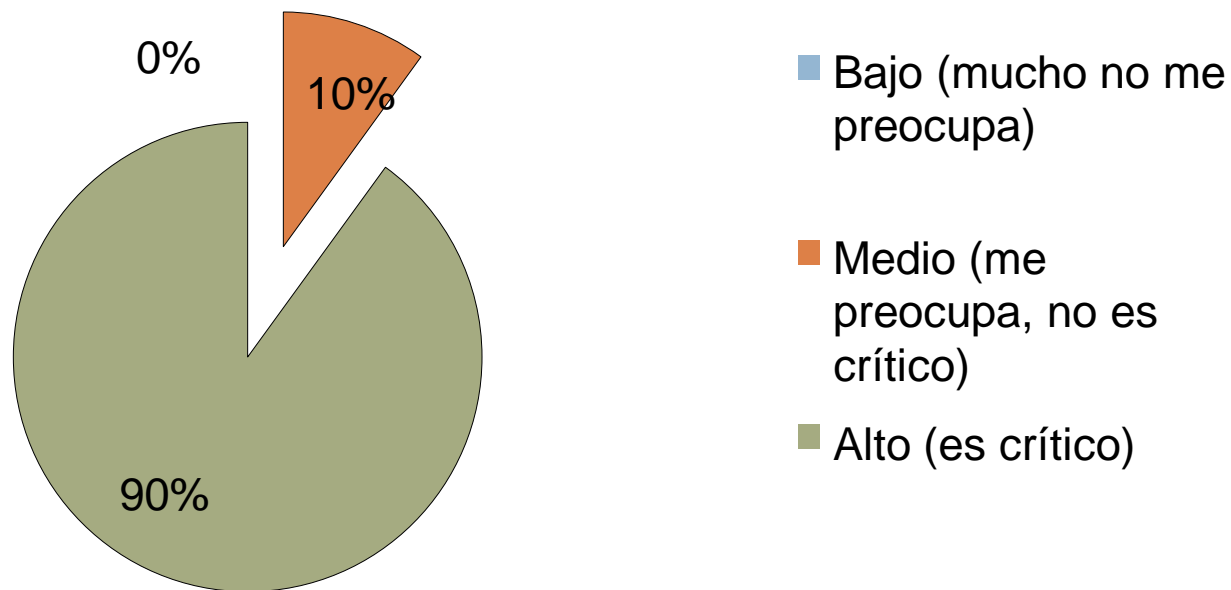
Foco del inversor: experiencia vs. proyecto



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos ¿le interesa el impacto del proyecto?

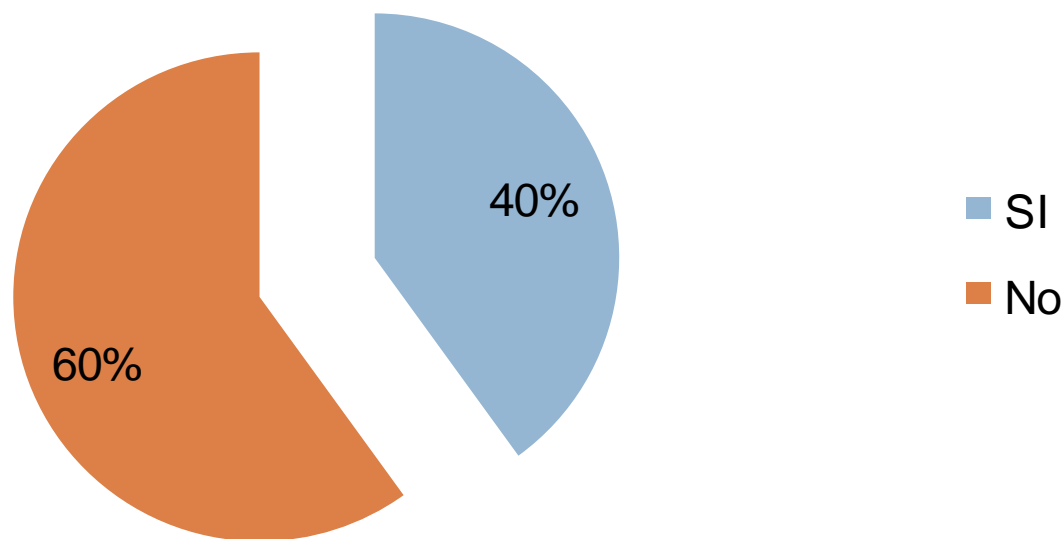
Ponderación del impacto



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; ¿qué conocen de la banca ética?

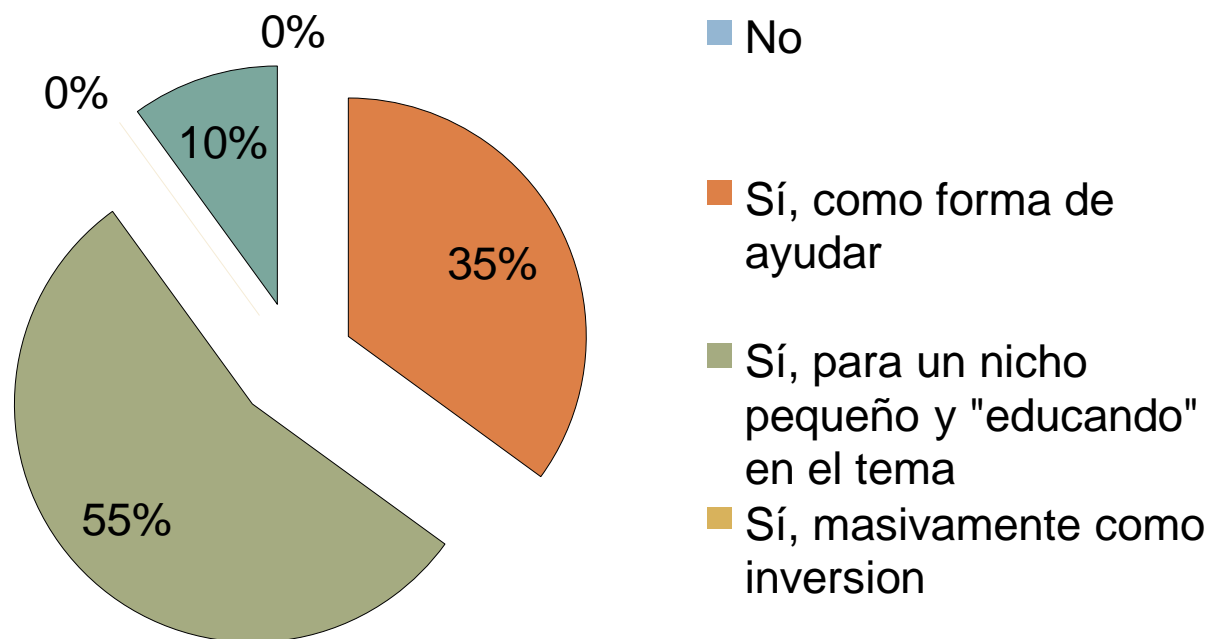
Conocimiento preexistente de la Banca Ética



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; opinión sobre posibilidades en el país

Opinión sobre el potencial en Argentina



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Inversores argentinos; Ideas compartidas

Con consenso mayoritario

- Puede haber interés de un segmento específico, no algo masivo, al menos a corto y mediano plazo.
- Quienes inviertan se interesarán más en los proyectos y en una mejor forma de ayudar que en un producto de inversión.
- Es crítico poder generar confianza, casi a nivel personal más que de proyecto (¿quiénes están en esto?).
- Las generaciones nuevas tendrán más apertura e interés en estos temas.

Con consenso menor, pero relevante

- En los proyectos chicos, la confianza será más personal; y en el proyecto (en una escala mayor) poder mostrar solidez.
- Quienes participen invertirán un monto bajo de su patrimonio hasta entender como funciona.
- Hay un segmento que verá mejor esta herramienta que la de donación, donde no se sabe bien donde va el dinero.
- Es importante difundir y promover el concepto: "educar al ahorrista".

Aprendizajes y desafíos

- Hacer una buena experiencia inicial, sólida, creíble, No importa tanto la magnitud
- Ampliar el grupo involucrado para ampliar la base de confianza e identificar más interesados.
- Trabajar en el concepto de tasa adecuada a los tomadores de crédito, y de los plazos de devolución. Ser un puente entre los inversores y los tomadores.
- Conviene experiencias territoriales, para identificar experiencias locales en ambas patas de la mesa para evitar el aumento de los costos de gestión y administración de los fondos, así como de su seguimiento.
- Trabajar en los conceptos diferentes de *invertir*, más identificado con la idea de rentabilidad, y *ayudar*, que es a la idea con que las personas asocian sus inquietudes por lo social o ambiental.
- Dar una vuelta conceptual hacia lo que significa un inversor social (que busca más el impacto social del proyecto que su propio beneficio) sensibilizar y llevar la idea más masivamente
- Identificar buenos proyectos para financiar para poder replicar la idea en otros territorios

¡Muchas gracias!

Las investigaciones están en la página web de
PROFAESS

En Octubre resúmenes en cartillas, de los dos
primeros estudios



www.profaess.com.ar | info@profaess.com.ar