



# Estudio sobre Potenciales Ahorristas y Donantes para esquemas de finanzas alternativas en Argentina

Noviembre 2013





### Objetivos

- Analizar el interés que un instrumento de ahorro/inversión, con centro en la economía social, sustentable o alternativa, podría despertar en el mercado local.
- Realizar una primera aproximación al volumen que dicho instrumento podría alcanzar.
- Delinear el perfil de potenciales inversores interesados.

### Metodología

- Considerando que en esta etapa del desarrollo de las finanzas alternativas en Argentina el universo de potenciales inversores y tomadores de crédito es aun desconocido, y dado el carácter exploratorio del presente estudio, se ha decidido realizar un abordaje de tipo cualitativo.
- En primera instancia, se realizó una revisión bibliográfica relevando la experiencia internacional.
- Luego se procedió a la realización del trabajo de campo, realizándose 30 entrevistas a referentes locales e internacionales y a inversores sociales locales.
- Finalmente, se realizó un *Focus Group* con personas con conocimientos del área financiera y participación en iniciativas sociales, aunque dichas iniciativas no se traten de inversiones sociales.



De acuerdo con su nivel de compromiso, es posible distinguir entre dos grupos:

### **Ahorristas fuertemente comprometidos**

- Forman parte de otras iniciativas sociales o religiosas, militan política o ambientalmente.
- Se trata de personas que no poseen una condición económica muy acomodada, pero que poseen un gran nivel de compromiso.
- Invierten una parte significativa de su ahorro, alcanzando niveles del 50%, pero no su totalidad.
- Participan en entidades cuyo origen las vinculan a sus intereses personales, tales como Fiare y Oikocredit.

### **Ahorristas aspiracionales**

- Son conscientes de los problemas sociales o ambientales, integrando sus preocupaciones en sus hábitos de consumo, pero no participan de manera tan activa como los integrantes del primer grupo.
- Personas de clase media-alta, que poseen excedentes importantes aun cuando no son los más adinerados de la sociedad.
- Participan en bancos éticos de mayor madurez y más universales, es decir con un menor compromiso directo con grupos específicos, como es el caso de GLS o Triodos.



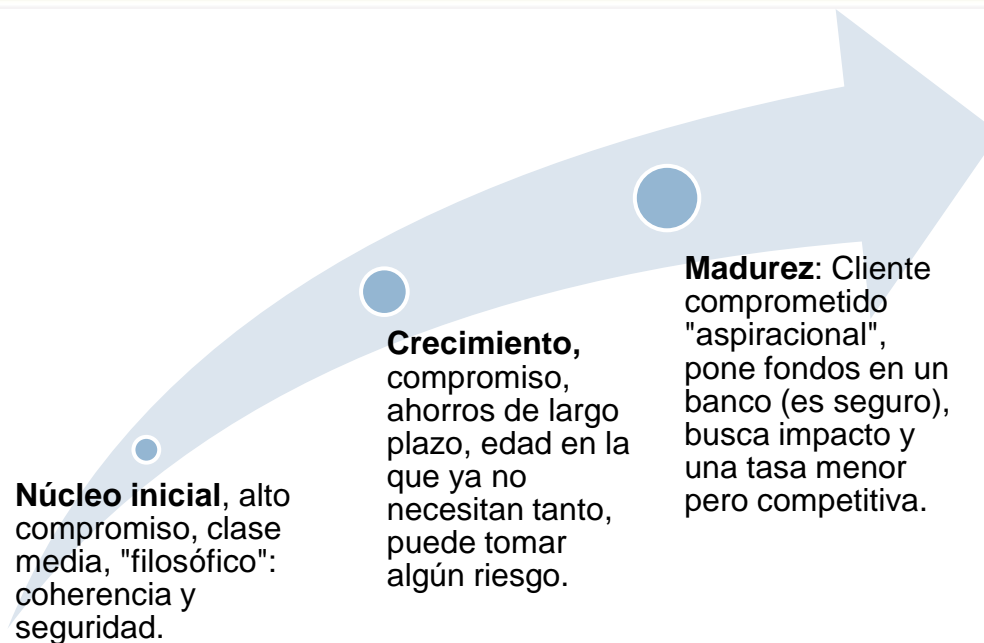
### **Bancos éticos referentes a nivel internacional:**


- Triodos Bank (Rita de Boer, David Haarleman y Joan Melé): con origen en Holanda, operaciones bancarias en España, Alemania, Bélgica e Inglaterra y una compañía de administración de fondos con alcance global.
- GLS Bank(Angelika Stadl): Banco Ético Alemán, que absorbió hace algunos años a un Banco "verde" local.
- ABS Bank (Lutz Diebler): Banco Ético Suizo.
- Oikocredit: Cooperativa de finanzas Éticas (Heinrich Wiemer): Opera en captaciones en como Alemania, Holanda y Suiza, y tiene colocaciones a nivel global, especialmente en países en desarrollo.
- Banca Popolare Ética (Francesco Vigliani): Banco Ético Italiano, con operaciones a través de representantes y afiliados en Francia y España.
- Fiare (Jorge Berezos): proyecto de finanzas Éticas Español que opera como representante de Banca Ética Italiana.
- Ecology Building Society (Paul Ellis): sociedad de tipo Mutual que opera en Inglaterra.



## Perfil del ahorrista en los referentes internacionales (cont.)

- Los grupos descritos no son estáticos, sino que es esperable que vayan evolucionando desde un pequeño grupo muy comprometido con una idea, causa o sistema de valores, hacia un grupo más amplio que se identifique de manera conceptual con las ideas principales, como puede ser alcanzar una sociedad más justa o un planeta más sustentable.
- En la totalidad de los casos relevados el grupo inicial o de mayor compromiso que impulsó el desarrollo del proyecto ha estado nucleado alrededor de una idea o sistema de valores, el cual otorgó cohesión al grupo y al proyecto o fundación (y en una etapa posterior al banco o fondo).





**Núcleo inicial**, alto compromiso, clase media, "filosófico": coherencia y seguridad.

**Crecimiento**, compromiso, ahorros de largo plazo, edad en la que ya no necesitan tanto, puede tomar algún riesgo.

**Madurez**: Cliente comprometido "aspiracional", pone fondos en un banco (es seguro), busca impacto y una tasa menor pero competitiva.



## Cientes por país

País / Institución	Ahorristas	Poblacion (miles)	Ahorristas cada mil hab.
<b>1 Alemania</b>	<b>176.352</b>	<b>81.900</b>	<b>2,15</b>
Triodos	52.652		
Oikocredit	20.700		
GLS	103.000		
<b>2 Holanda</b>	<b>216.979</b>	<b>16.750</b>	<b>12,95</b>
Triodos	207.579		
Oikocredit	9.400		
<b>3 España</b>	<b>75.667</b>	<b>46.163</b>	<b>1,64</b>
Triodos	71.667		
Fiare	4.000		
<b>4 Italia</b>	<b>37.816</b>	<b>60.866</b>	<b>0,62</b>
Banca Etica	37.816		
<b>5 Dinamarca</b>	<b>25.117</b>	<b>5.590</b>	<b>4,49</b>
Merkur Bank	25.117		
<b>6 Noruega</b>	<b>4.175</b>	<b>5.019</b>	<b>0,83</b>
Cultura Bank	4.175		
<b>7 Suiza</b>	<b>31.033</b>	<b>7.929</b>	<b>3,91</b>
Oikocredit	2.500		
ABS	28.533		
<b>8 Inglaterra</b>	<b>52.019</b>	<b>63.244</b>	<b>0,82</b>
Charity Bank	8.903		
Triodos	33.116		
Ecology Building So	10.000		
<b>Totales</b>	<b>619.158</b>	<b>287.461</b>	
<b>Promedio Ponderado</b>			<b>2,15</b>

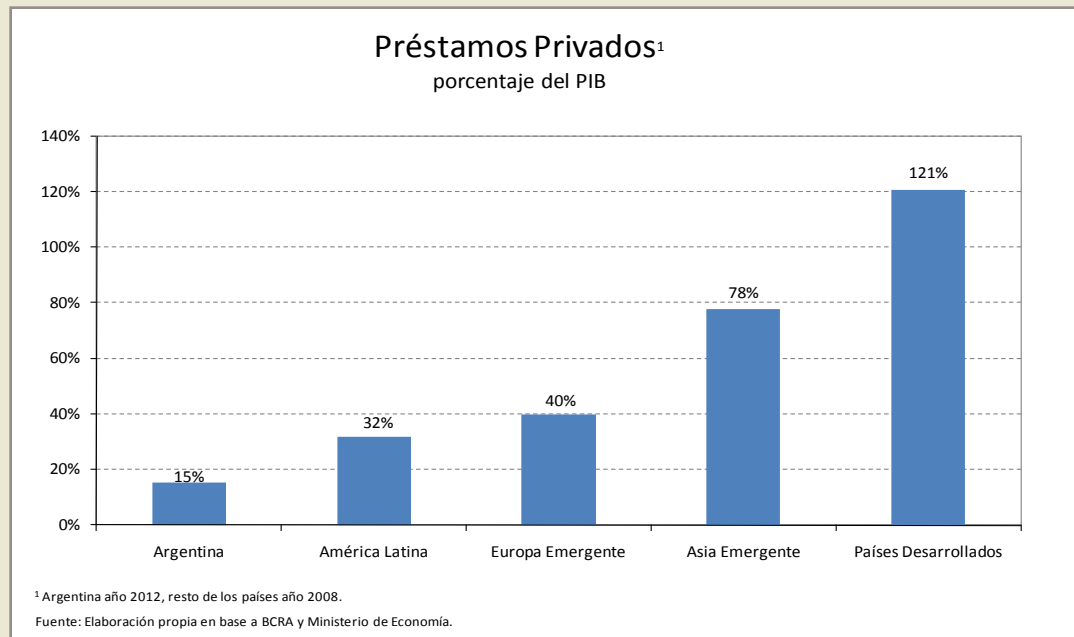


- Proviene de algún "sistema de valores", en general se enteraron del Banco a través de círculos propios relacionados con el mismo.
- Sin diferencia de género, excepto en el caso de GLS donde predominan las mujeres (2/3).
- Personas de clase media alta o media, profesionales con necesidades familiares cubiertas. La clasificación varía según el perfil de la entidad, pero en ningún caso se trata de los más ricos de la sociedad.
- En general, no es su banco de cabecera y los ahorros con que cuentan en la entidad no son los más líquidos (son ahorros de mediano / largo plazo).
- En la ecuación Riesgo/Rentabilidad, privilegian mantener el capital y valoran que sea una entidad con garantía de depósitos, no buscan rentabilidad y no son muy sensibles a la tasa.
- Les interesa mucho el impacto y destino de sus fondos, siendo éstos factores clave en la elección de la entidad.





- Como consecuencia de las recurrentes crisis económicas y bancarias ocurridas en los últimos 40 años, el sistema financiero argentino es pequeño en relación al tamaño de su economía.
- Los préstamos bancarios al sector privado representan solamente el 15% del PIB, nivel significativamente bajo incluso frente al observado en el promedio de los países de América Latina.





- El sistema financiero es considerado principalmente como un medio para canalizar cobros y pagos, y sólo de manera marginal se recurre a él para canalizar ahorros.
- Los argentinos invierten sus excedentes principalmente en activos denominados en dólares, ya sean billetes en el caso de la clase media o cuentas bancarias o activos financieros para la clase alta.
- Asimismo, las inversiones en activos externos supera en más de cinco veces el ahorro en depósitos a plazo fijo en el sistema financiero nacional.

<b>AHORROS DE LOS ARGENTINOS</b>	
<b>-Diciembre 2012, millones de USD-</b>	
Fuera del Sistema Financiero (*)	202,561
Depósitos en el Sistema Financiero (**)	39,628
Inversión de cartera (***)	34,282
<b>Total</b>	<b>276,470</b>
(*) Inversión Directa, Acciones y Bonos en el extranjero y Dinero en Efectivo en moneda extranjera.	
(**) Depósitos Privados a Plazo Fijo en pesos y Total en dólares.	
(***) Total Títulos Públicos y Privados en poder de residentes.	
Fuente: INDEC, BCRA, SSN y Secretaría de Finanzas.	



- Los **activos externos** comprenden:
  - Tenencia de dólares billetes
  - Activos financieros en dólares
  - Inversiones directas inmobiliarias y en empresas

<b>ACTIVOS EXTERNOS DE LOS ARGENTINOS</b>	
<b>-Diciembre 2012, millones de USD-</b>	
Inversión directa en el extranjero	31,926
Inmobiliaria	9,021
Empresas	22,905
Activos con devengamiento de renta (*)	70,635
Activos sin devengamiento de renta (**)	100,000
<b>Total</b>	<b>202,561</b>

(\*) Estimado. Depósitos en el exterior, Acciones, Bonos y otros activos del exterior con devengamiento de renta.

(\*\*) Estimado. Comprende la tenencia de billetes de moneda extranjera.

Fuente: INDEC y BCRA.



- Por otra parte, el ahorro **dentro del sistema financiero** toma la forma de depósitos a plazo fijo, los cuales representan el 49% del total de los depósitos. De dichos depósitos:
  - 92% se encuentra constituido en pesos y 8% restante en dólares.
  - 98% corresponde a inversiones realizadas por plazos de hasta 60 días.
  - 50% corresponde a personas jurídicas y 50% a personas físicas.

<b>DEPOSITOS PRIVADOS</b>			
<b>-Diciembre 2012, millones de USD-</b>			
	<u>Sector Privado</u>		Total
	Personas	Empresas	
A la Vista	3,427	17,806	21,232
Caja de Ahorros	20,058	1,384	21,442
Plazo Fijo	18,209	21,418	39,628
Otros	1,736	2,683	4,419
<b>Total</b>	<b>43,429</b>	<b>43,292</b>	<b>86,721</b>

Fuente: BCRA.



### Con consenso mayoritario

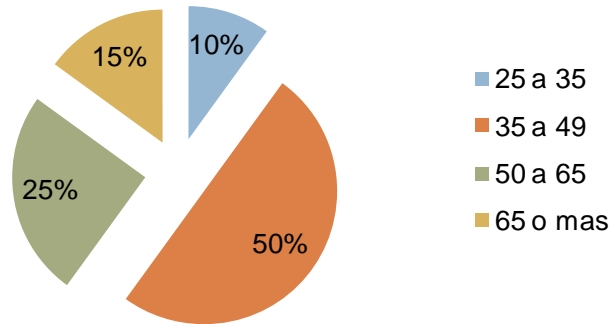
- En Argentina puede haber interés de un segmento específico, no algo masivo, al menos a corto y mediano plazo.
- Quienes inviertan se interesarán más en los proyectos y en una mejor forma de ayudar que en un producto de inversión.
- Es crítico poder generar confianza, casi a nivel personal más que de "marca" (¿quiénes están en esto?).
- El ahorrista argentino no tiene el ahorro de largo plazo en los bancos locales, lo tiene fuera o en activos reales.
- 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 será muy importante.
- Quienes participen invertirán un monto bajo para 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").

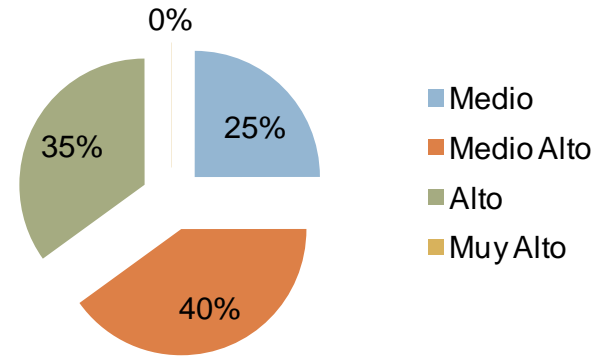


## Franja etaria



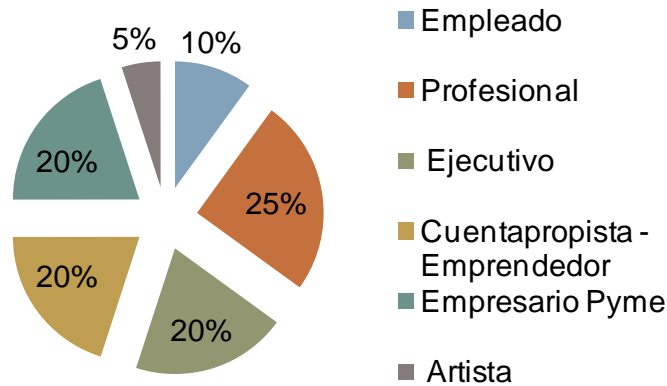
Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

## Nivel socioeconómico



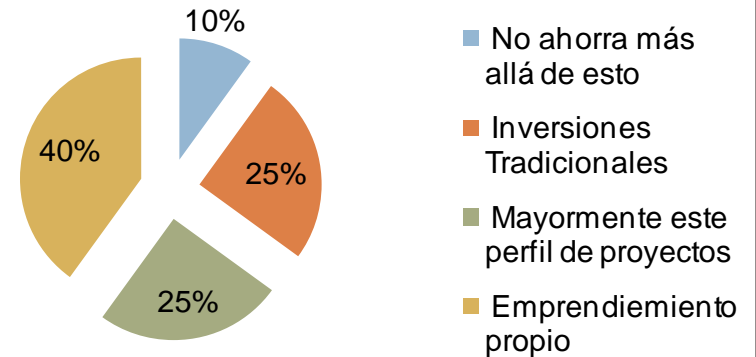
Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

## Actividad Laboral



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

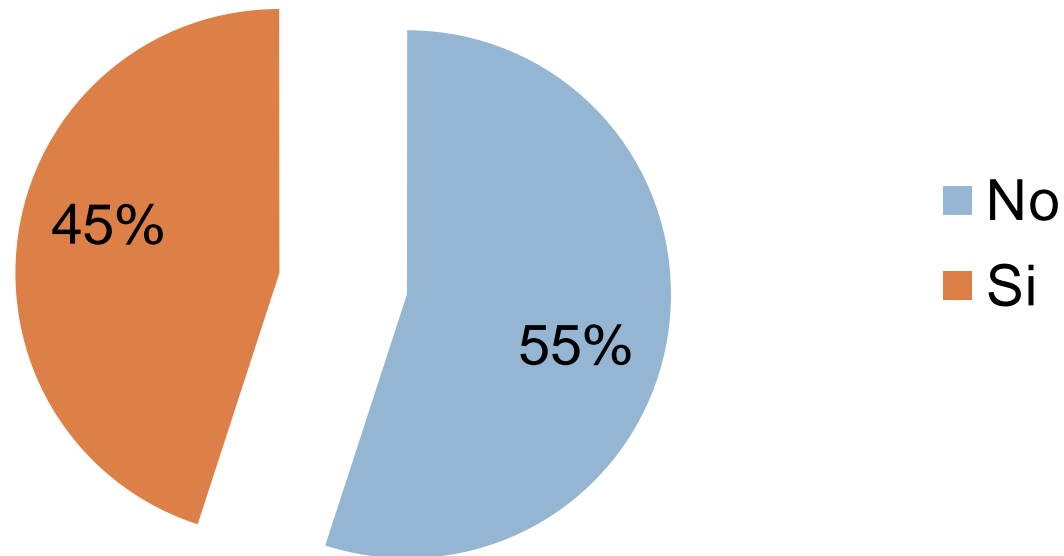
## Ahorro o inversión



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



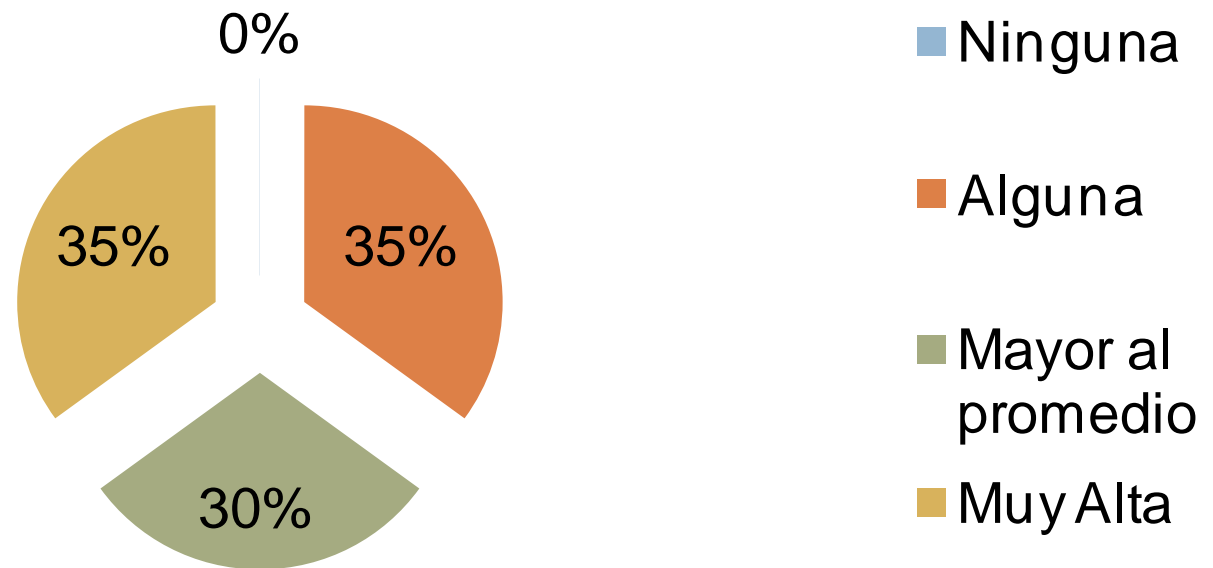
## Participación en grupos de valores



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



## Participación en iniciativas comunitarias

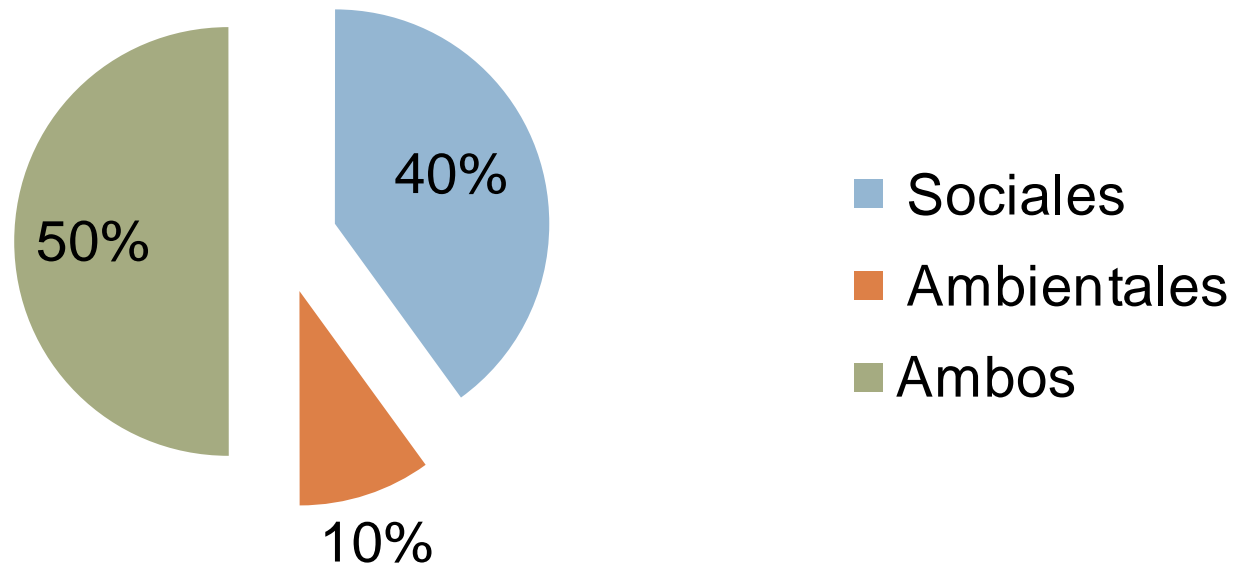


Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.





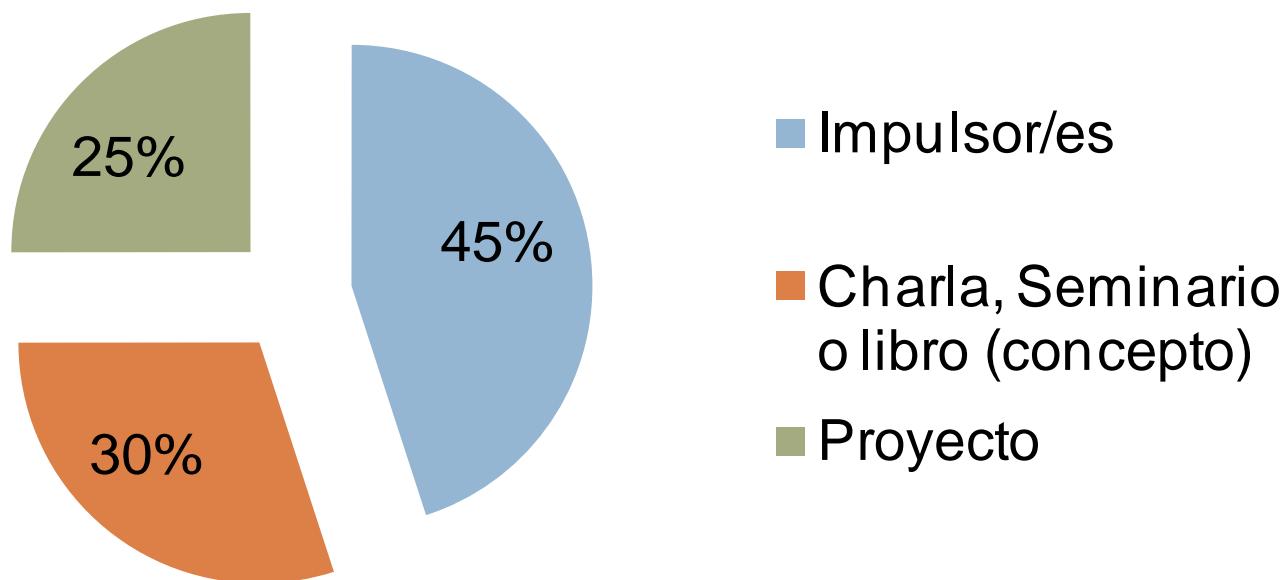
## Temas de preferencia



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



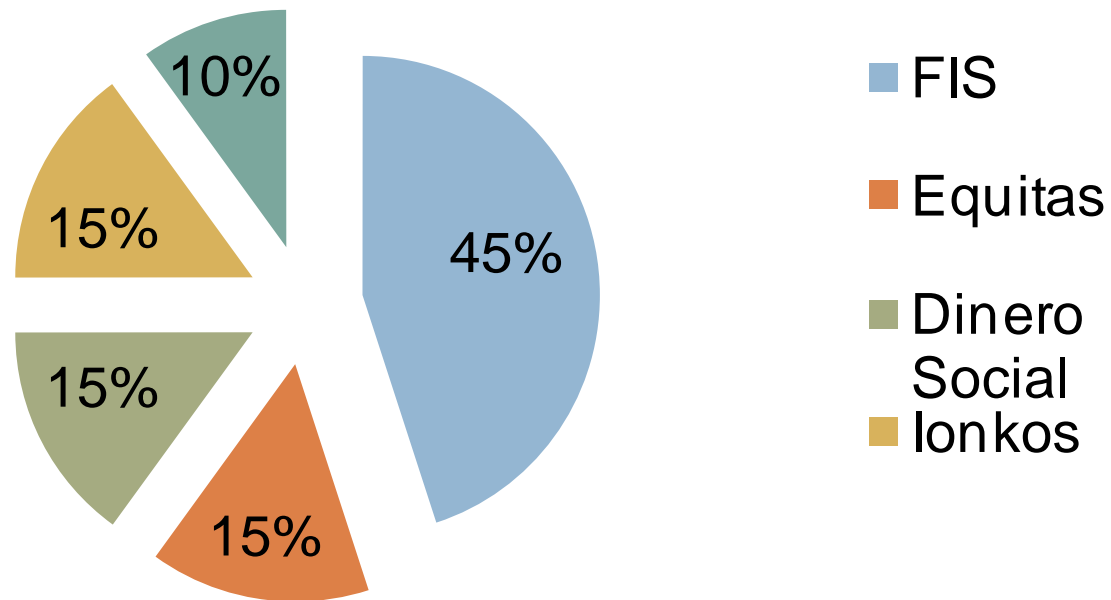
## Fuente de información



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



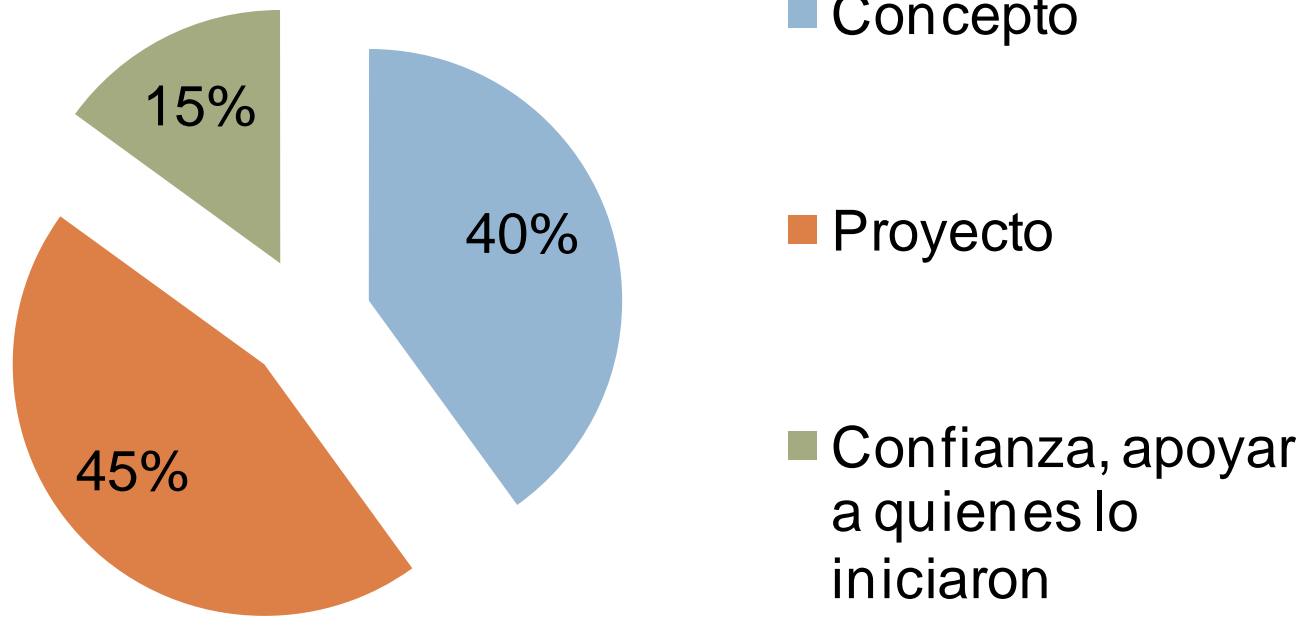
## Iniciativas en las que participa o participó



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



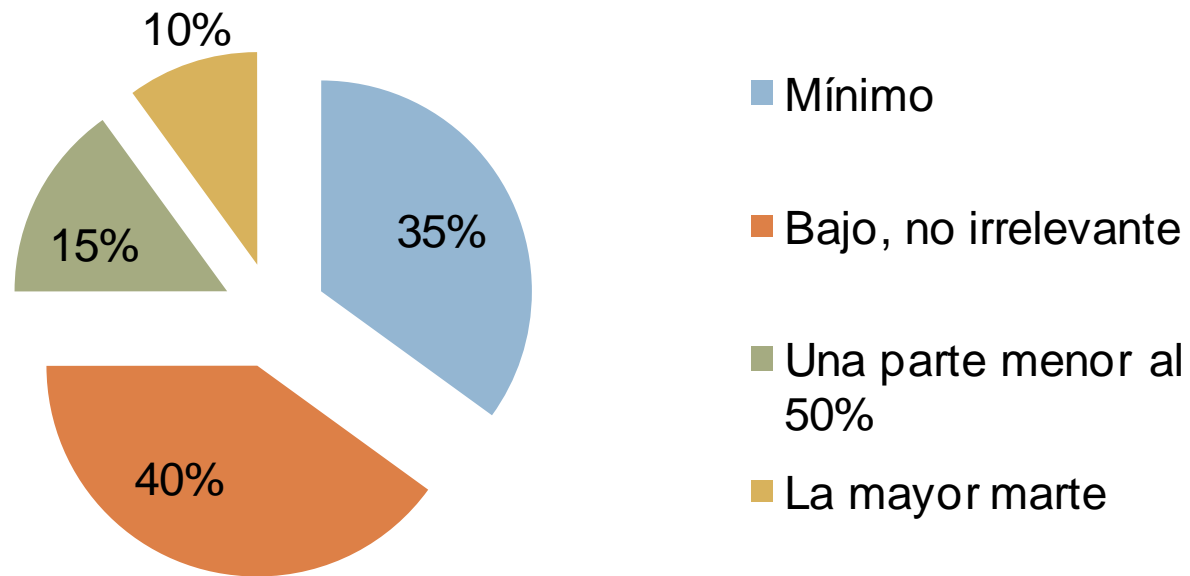
## Motivación principal para invertir



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



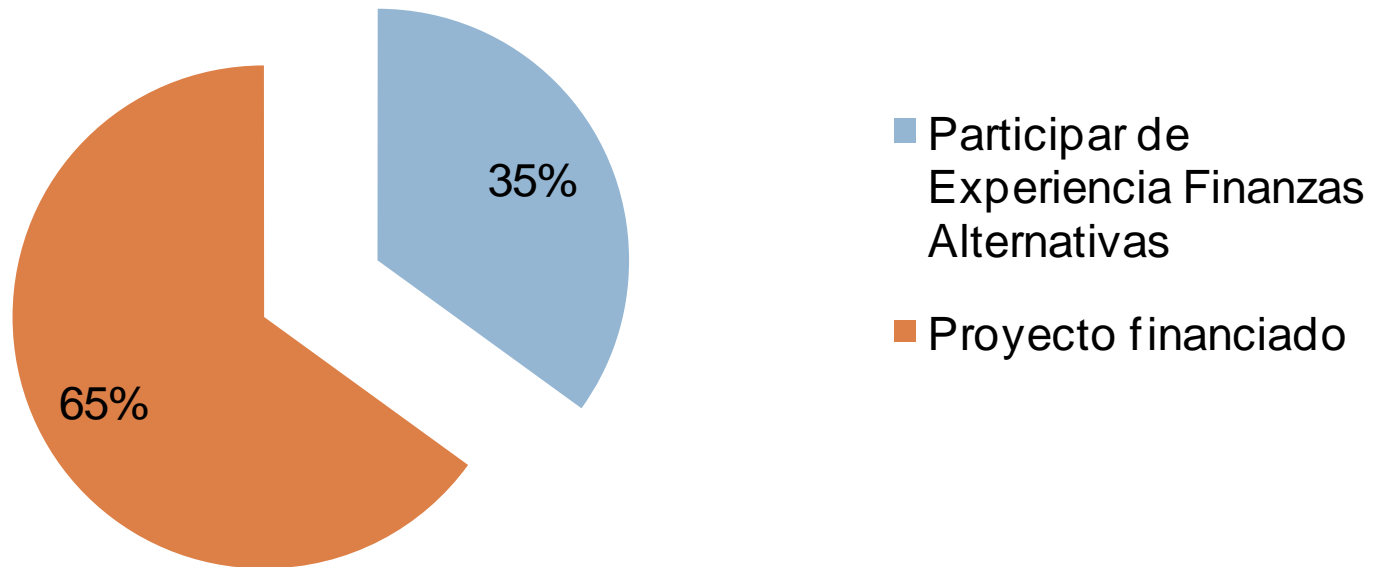
## Porcentaje del ahorro destinado a la iniciativa



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



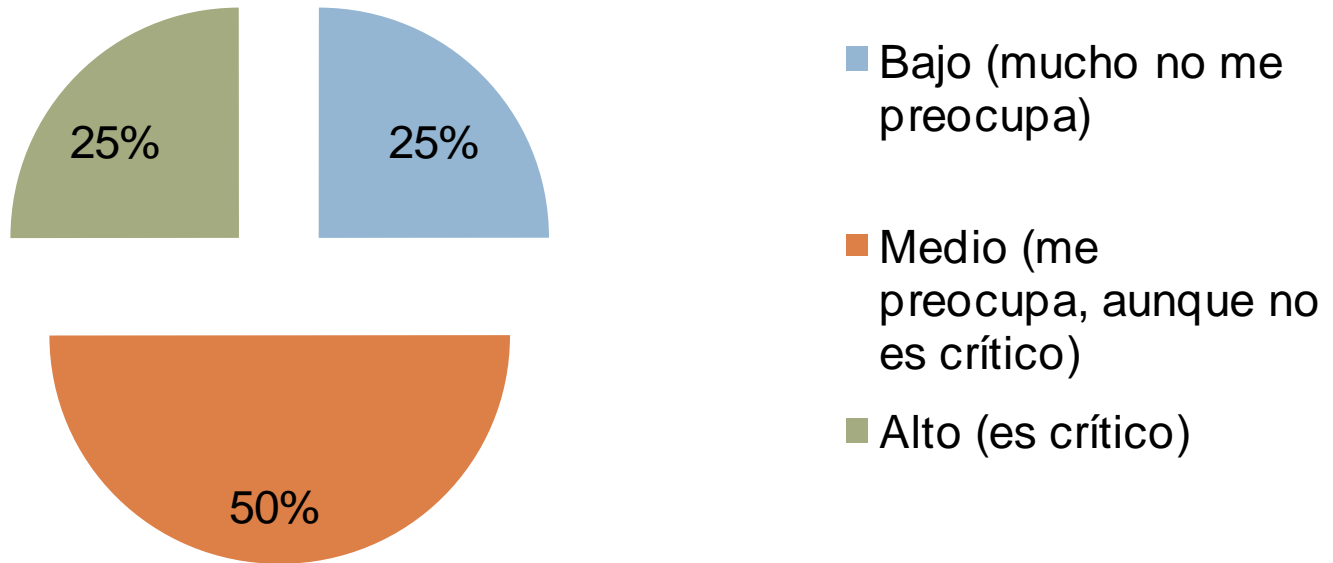
## Foco del inversor: experiencia vs. proyecto



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



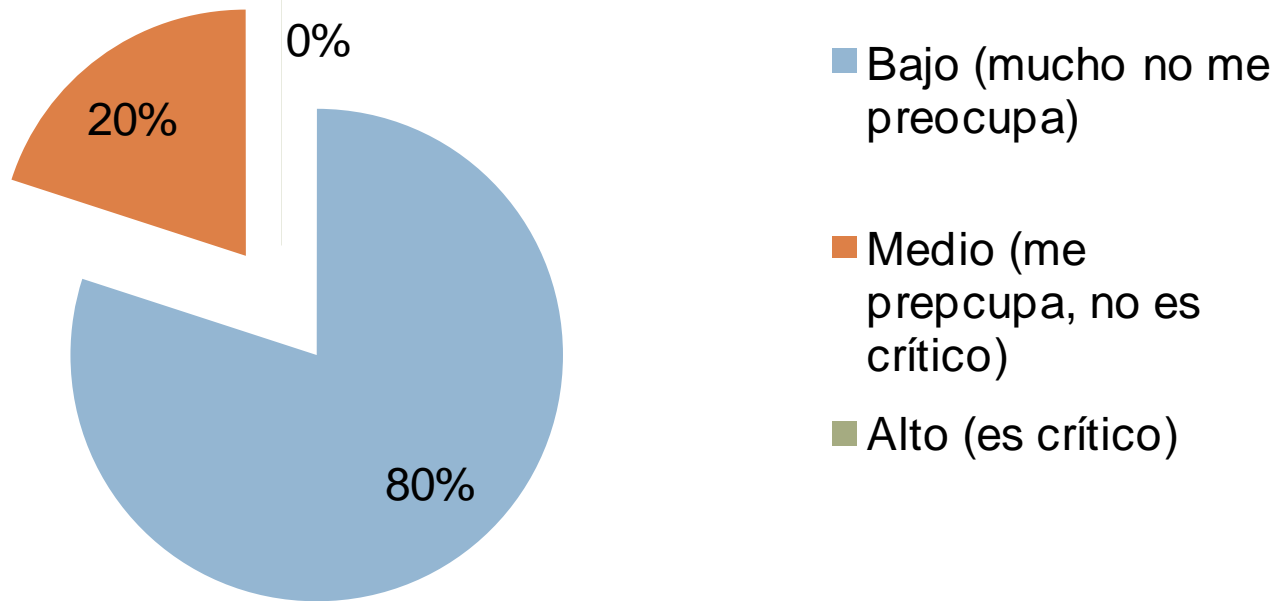
## Ponderación del riesgo



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



## Ponderación del retorno

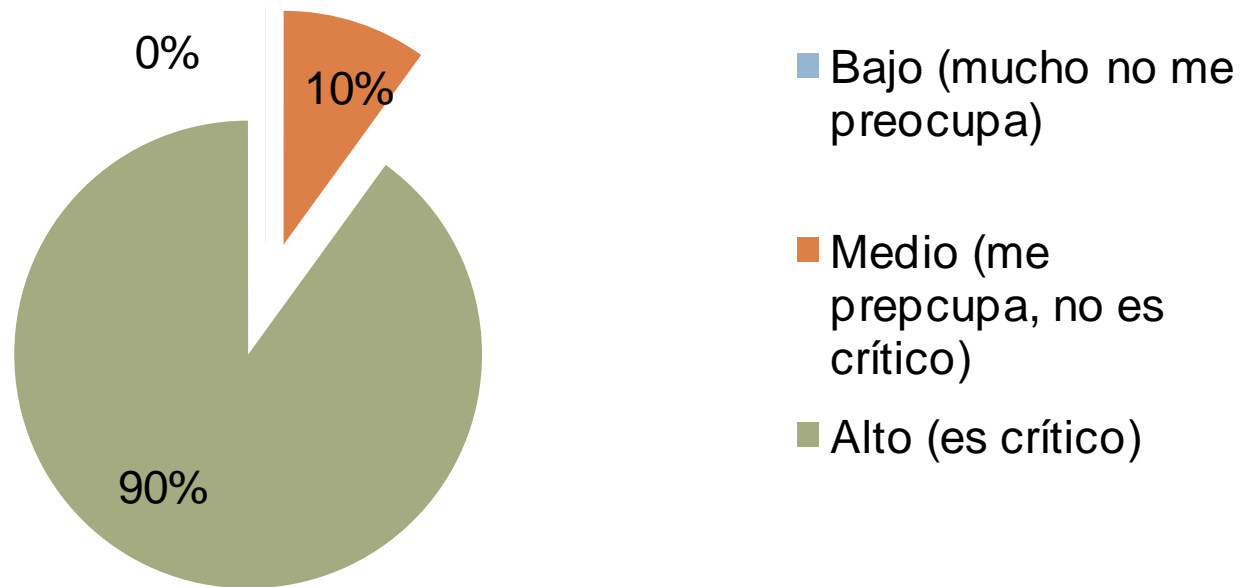


Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.





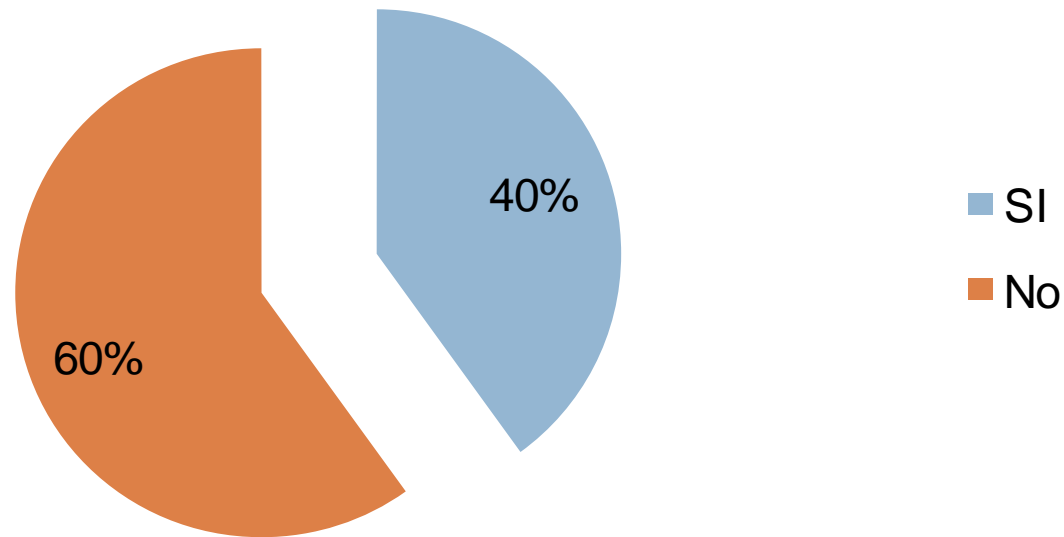
## Ponderación del impacto



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



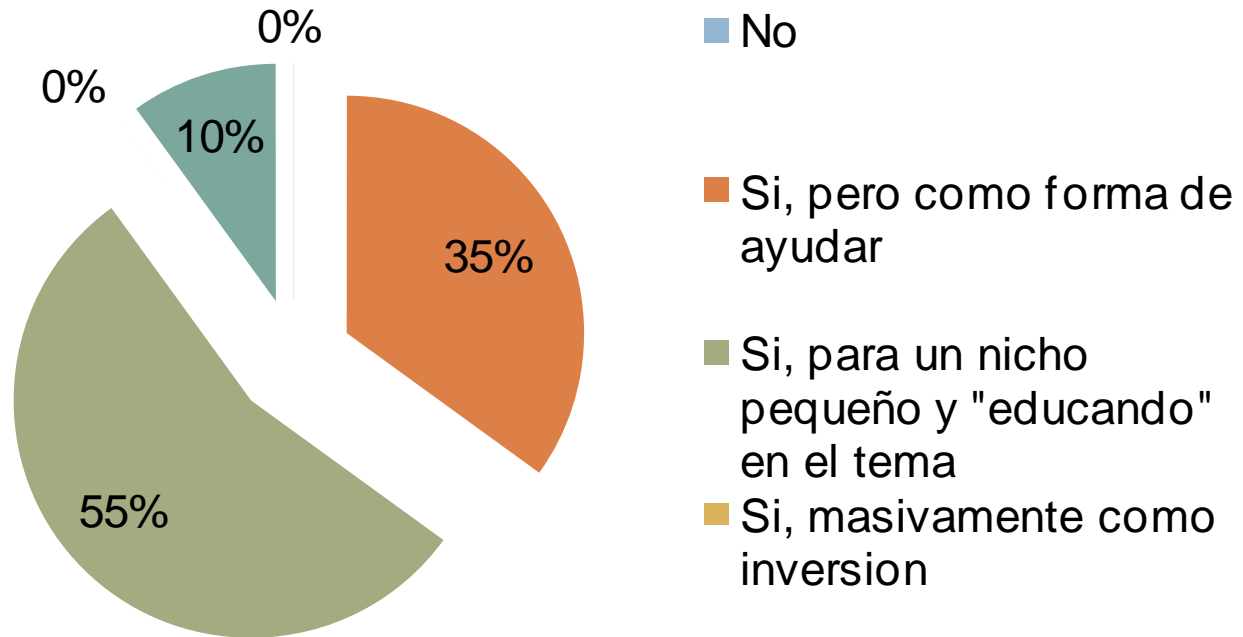
## Conocimiento preexistente de la Banca Ética



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



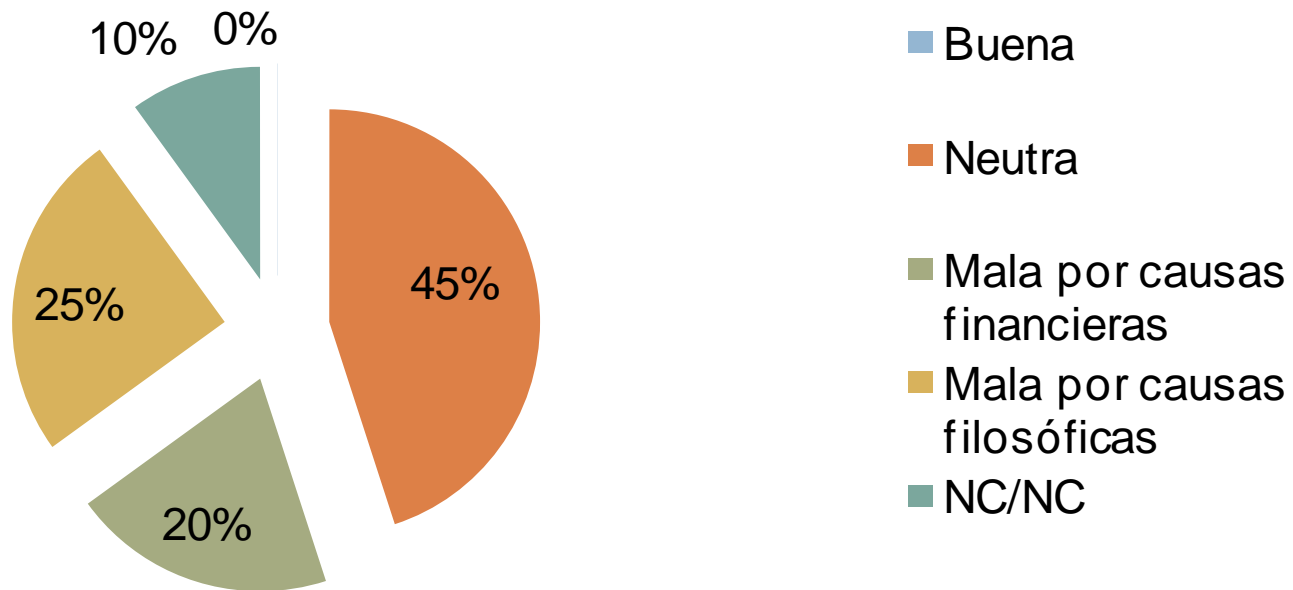
## Opinión sobre el potencial en Argentina



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



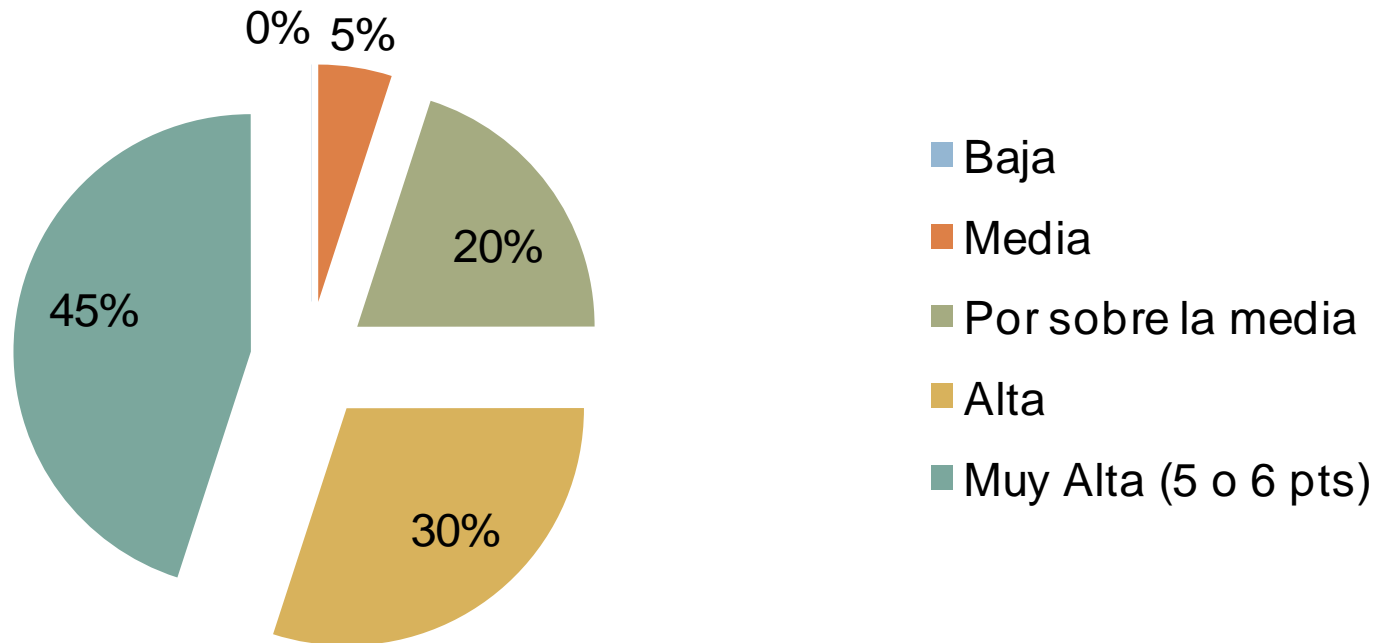
## Opinión de los bancos



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



## Actitud hacia la innovación



Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.



- 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. Personas "de avanzada" dentro de sus grupos de pares en este aspecto.
- Personas de clase media-alta, profesionales o empresarios pyme.
- En general el monto destinado es bajo, lo consideran más una forma de ayudar y por lo tanto están dispuestos a correr alto riesgo.
- 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.

# ¡MUCHAS GRACIAS!

Julián Costáble. [jcostabile@impacto-positivo.com](mailto:jcostabile@impacto-positivo.com)

+54.911.5840.1195

skype: jcostabile

Ventura Bosch 6726 (C1408ECJ)

CABA . Argentina

[www.impacto-positivo.com](http://www.impacto-positivo.com)