

## Modelo comunitario de financiamiento para provisión de servicios de infraestructura y mejoramiento habitacional en la base de la

Argentina  
Gabriel Lanfranchi



### Resumen del Proyecto

#### Presentación del Proyecto!

**Resumen conciso: Ayúdenos a presentar esta solución! Proporcione una explicación en 3 o 4 frases cortas.**

Implementación de un modelo comunitario que financió el acceso de familias pobres a servicios básicos generando beneficios para la empresa.

### Sobre ti

#### Ubicación

**Project Street Address**  
**Project City**  
**Project Province/State**  
**Project Postal/Zip Code**  
**Project Country**

### tu idea

#### Year initiative/program began:

2000

#### Field of work

Housing

**If Field of Work is "Other" please define in 1-2 words below (and explain in detail in the entry form):**

**Service / Activity focus (If "other" please explain in entry form)**

Transaction

#### Year organization founded (yyyy)

1992

#### YouTube Upload

#### Project URL

Posicionando tu iniciativa en el diagrama del Mosaico de Soluciones TM

**Which of these barriers is the primary focus of your work?**

Non-affluent are not valued customers

**Which of the principles is the primary focus of your work?**

Prove that social return doesn't preclude financial gain

**If you believe some other barrier or principle should be included in the mosaic, please describe it and how it would affect the positioning of your initiative in the mosaic**

This field has not been completed. (333 words or less)

### Innovación

**What is your signature innovation, your new idea, in one sentence?**

Implementación de un modelo comunitario que financió el acceso de familias pobres a servicios básicos generando beneficios para la empresa.

**Describe what makes your idea unique—different from all others in the field.**

Es innovador en la medida que se implementa un sistema de financiamiento mediante un modelo comunitario, donde el fideicomiso, es el instrumento que garantiza la transparencia en la administración de recursos, y gracias a la generación de capital social, el retorno de la inversión, integrando a parte de la población de más bajos recursos del conurbano bonaerense al resto de la ciudad a partir del acceso a la red de gas natural.

De esta manera se llevó a cabo un proyecto piloto (2000), en la zona de Cuartel V, del municipio de Moreno, realizando la extensión de redes de

gas, a 3200 familias en un periodo de 6 años. Este proyecto generó un ahorro por sustitución del combustible, donde cada vecino pasó de gastar \$ 620 anuales a \$ 141.50 aproximadamente. Al repagarse las obras, ese ahorro impactó directamente en la economía familiar, y revalorizó las viviendas. Con estos resultados se pretende ampliar la escala de intervención a 10.000 familias en 4 años, esperando así la participación de la banca comercial, y donde la gestión y proyectos realizados por la FPVS, son pieza importante en la articulación de la Oferta, para que realicen negocios en la base de la pirámide.

Financieramente se puede hablar de un modelo que logra no solo el incluir a una población pobre dentro de un modelo financiero con retorno de la inversión sino la generación de un ahorro por sustitución de combustible que se ve luego reflejado en la economía familiar del vecino, creando la posibilidad de mejoras derivadas de este proceso a largo plazo.

#### **How do you implement your innovation and apply it to the challenge/problem you are addressing?**

Se trabaja simultáneamente en la organización de la demanda y en la adecuación de la oferta. Desarrollamos una metodología participativa con los vecinos, quienes designan una comisión que lleve adelante la promoción del proyecto. A partir de Asambleas barriales y talleres de formación de vecinos organizadores de manzana, se busca demostrar la factibilidad social a partir del interés y compromiso de los vecinos por afrontar los costos de la red externa.

Esta condición queda formalizada al realizar la adhesión al fideicomiso, con un nivel mínimo del 65% de las familias de la zona (beneficiarios), como garante del retorno de la inversión, donde la FPVS actúa como agente fiduciario. Una vez superado este umbral, se logra generar excedentes, que pueden utilizar los vecinos en otras obras de mejoramiento barrial.

Por el lado de la oferta, se busca demostrar a los actores (Pymes de la construcción, distribuidora de gas, Municipalidad y bancos comerciales) que es una inversión con rentabilidad económica y social. Una vez logrados los recursos para iniciar las obras de la red externa, la comisión de vecinos selecciona una empresa constructora que utilizando mano de obra local, ejecute las obras, al tiempo que se inician las obras de instalación internas, y mejoramiento habitacional.

#### **Do you have any existing partnerships, and if so, how did you create them?**

Si, se han realizado alianzas con:

- 1) Los vecinos, a partir de la creación de una comisión vecinal denominada "Comunidad Organizada" que logró convertirse luego de 4 años en Cooperativa de Servicios Públicos.
- 2) El FONCAP, ente mixto que invirtió \$3.000.000 pesos argentinos, para la construcción de las redes del primer proyecto.
- 3) Entes multilaterales: el Banco Mundial, que premió a la iniciativa con u\$s 250.000 en el concurso del Development Marketplace 2002, y el BID, con quienes estamos trabajando para acceder a fondos que permitan escalar la iniciativa a otras áreas.
- 4) Gas Natural Ban, que es la empresa distribuidora y se ocupa de cobrar las obras para el Fideicomiso a través de la factura.
- 5) Ferrum/FV que está tomando la tarea de la realización de las instalaciones internas domiciliarias y se ocupa de comprar los materiales, capacitar y supervisar a los gasistas matriculados.
- 6) La Universidad Torcuato Di Tella, que está midiendo los impactos socioeconómicos, a través del Observatorio de Desarrollo barrial, creado en 2006.
- 7) El ENARGAS, que es el ente regulador, que permitió el cobro de las obras a través de la factura y con quienes se está trabajando en otros aspectos del proyecto.

#### **In which sector do these partners work? (Check all that apply)**

Citizen sector (nonprofits, NGOs) .

#### **Impacto**

##### **Provide one sentence describing your impact/intended impact.**

Lograr que el modelo sea apropiado por agentes del mercado dotando de gas a 10.000 familias en el corto plazo.

##### **Please list any other measures of the impact of your innovation.**

- a) La Cooperativa de Servicios Públicos habrá iniciado al menos un nuevo proyecto para dotar de otras redes al barrio.
- b) Gas Natural Ban aumenta en al menos 10.000 nuevos clientes de la base de la pirámide.
- c) Los bancos comerciales nacionales invierten al menos u\$s 10.000.000 en este tipo de iniciativas.
- d) Ferrum/FV comienza a ofrecer otros servicios de mejoramiento habitacional a gran escala (baños y cocinas principalmente) en hogares de bajos recursos.
- e) El Enargas se encarga de difundir la metodología en otras áreas del país.

##### **Does your innovation address and/or change banking regulations?**

La innovación consiste en dar vuelta el esquema de puesta en marcha de cualquier proyecto en los barrios populares.

Dada la alta desconfianza existente entre los vecinos para realizar proyectos comunes, en general los proyectos se realizan sin la intervención de los mismos. Pero el volumen de recursos necesarios para poder afrontar problemas como la vivienda deficitaria o la falta de infraestructura son imposibles de afrontar a escala masiva. Lo que ocurre es que no se realizan las mejoras y se aplican los recursos sólo en los sectores formales o el estado subsidia el 100% de la inversión a unos pocos vecinos.

La innovación consiste en desarrollar mercados para que las empresas inviertan e impulsen nuevos modelos para la aplicación de fondos públicos.

Estos modelos deben respetar el modo en que los pobres enfrentan sus problemas y al mismo tiempo generen las garantías que las empresas y el estado requieren para aplicar recursos.

Las regulaciones que cambian son: que los contratos vecinos mancomunados en los grupos solidarios o en un fideicomiso funcionan como garantía de los préstamos.

##### **How many people does your innovation serve or plan to serve? Exactly who will benefit from your innovation?**

El objetivo es que en el año 2012 otras 10.000 familias de bajos recursos tengan el servicio de gas en sus viviendas, logrando un aumento en el ingreso real del 5% (estimado en \$500 anuales para una familia pobre), mejorando la salud (debido a la mejor calidad del aire y por la mejor cocción de los alimentos) y su calidad de vida (confort, previsibilidad de uso).

Se generan beneficios para Gas Natural Ban y Ferrum/FV con 10.000 nuevos clientes, así como para gasistas locales, albañiles de la zona, y para la FPVS al lograr dar escala a un proyecto piloto.

## Sostenibilidad

Fuente de financiamiento

### How is your initiative financed (or how do you expect your initiative will be financed)?

Nuestro objetivo es lograr que la banca comercial se interese por este tipo de modelos inclusivos. Para ello estamos trabajando junto al BID y Gas Natural BAN en la obtención de un crédito por u\$s 9.000.000 que permita encarar estas obras. Esperamos lograr la obtención de este financiamiento durante el segundo semestre de 2008.

### If known, provide information on your finances and organization:

#### • Presupuesto anual 2007

Activo

Líquidos \$121.333,66

Fijos \$ 564.770,91

Pasivo

Corto Plazo \$ 80.602,61

Largo Plazo \$ 289.816,99

Gastos

Programas \$ 203.613,72

Administrativos \$ 431.866,66

Otros \$ 2071,24

#### • Ingreso anual generado

Donaciones \$ 395.715,35

Apoyo gubernamental \$ 139.484,64

Otros \$ 98.784,64

FULL-TIME: 38

VOLUNTARIOS: 78

### What are the main financial barriers and how do you plan to address them?

Existen dos tipos de barreras. En primer lugar es necesario superar la dificultad de acceso al crédito que actualmente existe en la Argentina, pero podríamos esperar que estas sean de tipo coyuntural. Para superar esta barrera se ha buscado en esta primera instancia el apoyo del BID que financiaría a tasas de mercado, esperando que luego facilite el ingreso de nuevos actores.

El otro tipo de barrera es la exclusión del acceso al crédito formal de gran parte de la población debido al riesgo de incobrabilidad del servicio y las obras por parte de los usuarios, así como obtener los niveles de demanda necesarios para lograr escalabilidad. El Fideicomiso Redes Solidarias ha demostrado que es sustentable y que puede garantizar el acceso de la mayoría de las familias al financiar hasta 10 años las obras internas y externas

### Aside from financial sustainability, how do you plan to grow the initiative?

Se espera que el cambio de escala que implica pasar de 3200 adhesiones en 6 años a lograr al menos 10.000 nuevas adhesiones en 4 años, atraiga la participación de la banca comercial local.

Así mismo se espera que otras empresas distribuidoras se interesen en expandir sus redes en áreas similares. Por último se espera que otros actores de la oferta, como Ferrum/FV, comiencen a ocuparse de ofrecer mejoras habitacionales en los hogares como una nueva unidad de negocios.

La Fundación Pro Vivienda Social de ocupará de influir en los actores de la Oferta para acercar nuevas inversiones a los barrios y en los actores de la demanda para que sigan surgiendo nuevos modos de organización que garanticen las inversiones y generen empleo.

## La historia

### What was the motivation or defining moment that led to the creation of this innovation? Tell us the story.

El poder contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de sectores de bajos ingresos mediante empoderamiento de la comunidad misma es el desafío que siempre quise enfrentar.

Teniendo como base los buenos resultados obtenidos al implementar un sistema de microcréditos para mejoramiento habitacional con vecinos en la base de la pirámide, con un porcentaje de repago del 98%, pensé en la posibilidad de derivar este trabajo a otra escala, no de manera individual, de una vivienda únicamente sino por grupos de manzanas y barrios, a través de la provisión de infraestructuras.

De esta manera se está creando un capital social que pueda garantizar retorno del capital, pero que además permita generar una capacidad organizativa de los vecinos de tal manera que ellos puedan generar su propia mejora de las condiciones de vida en otros proyectos a futuro.

El primer paso para esto es lograr superar el escepticismo inicial de la gente, la incompreensión de los actores importantes que a veces obstaculizan el trabajo por miedo o desconfianza, y realizar gestiones con la empresa privada de tal manera que se muestre que esta población es un mercado que brinda rentabilidades no solo económicas, sino sociales, y al mismo tiempo una gestión con la comunidad para que crean en el proceso y tomen posesión del papel de organizadores en pro de un beneficio común, como una solución posible a sus necesidades.

El compromiso personal con estos proyectos aumenta al experimentar la transformación de capital social en capital financiero en un entorno de alta desconfianza como es la sociedad argentina. Estas experiencias me recrean la esperanza de la posibilidad de transformación de la sociedad.

A medida que los proyectos van incorporando nuevos actores como los empresarios, las empresas, los funcionarios públicos, la administración estatal, los banqueros y los bancos, etc el proceso se repite. Nuevamente los acuerdo entre diversos actores refuerzan el capital social y esto

permite hacer negocios donde todos ganan; el círculo se amplía y la esperanza en que los cambio son posibles aumenta.

En fin mi fe profunda en que los seres humanos somos capaces de transformar la realidad si nos ponemos de acuerdo y nos respetamos, me lleva a emprender nuevos desafíos .

**Please provide a personal bio of the social innovator behind this initiative.**

Profesor de Física y Matemáticas Aplicadas. Realizó una Especialización en Dirección de Pequeñas y Medianas Empresas –Instituto de Altos Estudios Empresariales de la Escuela de Negocios, Universidad Austral, IAE- y una Maestría en Dirección de Organizaciones Sin Fines de Lucro – Univ. de San Andrés, CEDES y Univ. Torcuato Di Tella-. Comenzó a trabajar en el sector social hace más de 30 años, realizando tareas de voluntariado en la Villa de Retiro. Fue presidente y Director Ejecutivo de la Fundación Vivienda y Comunidad; y luego Director Ejecutivo de la Fundación Pro Vivienda Social (FPVS). Desde el año 2006, es presidente de la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito (RADIM). Sus especialidades son: el microcrédito, la problemática habitacional, y el acceso a los servicios públicos domiciliarios.

**a) Please identify the individuals that your innovation benefits (Please check all that apply)**

Producers , Consumers , Holders of assets.

**b) Do you help the people you serve to buy goods or services using financial innovation? If so, how?**

Si, ayudamos a la comunidad a mejorar sus condiciones de vida, de tal manera que puedan tener acceso a servicios de infraestructura como el gas, con lo cual los vecinos han obtenido un ahorro por sustitución de combustible, que impacta directamente en su economía familiar. Este ahorro es destinado a la compra de otro tipo de servicios y al mismo tiempo se ve reflejado en la realización de mejoras habitacionales, revestimiento de paredes, cubiertas, ampliación de superficie de la vivienda, inclusión de nuevas habitación y con disminución del nivel de hacinamiento, entre otros, dado que este tipo de intervenciones genera un sentido de propiedad que incentiva a los vecinos a continuar con el proceso de mejoramiento de su vivienda y de su entorno en general.

**c) Do you help the people you serve to sell goods or services using financial innovation? If so, how?**

Si, dentro del desarrollo propio del proyecto, se prevé la realización de obras de extensión de red como de instalaciones internas y mejoramientos habitacionales, los cuales son otorgados a una empresa constructora que cuente con participación de mano de obra local, zanjeros, ayudantes y gasistas matriculados, siendo un generador de empleo en la zona.

Para garantizar la calidad de estas obras de instalación domiciliaria, se creó una Oficina Técnica que se ocupa de la realización de los cómputos y presupuestos, contratación de gasistas matriculados, la realización de los planos de obra, la compra de insumos.

Es así como se puede observar que el impacto en la zona incrementa en general la venta bienes y servicios de empresas proveedoras de materiales, albañilería, restaurantes, así como permite generar nuevos servicios como panaderías, restaurantes o mejorar otros como calefacción, en invernaderos, entre otras.

**Source URL:** <https://www.changemakers.com/es/bankingonsocialchange/entries/modelo-comunitario-de-financiamiento-para-provision-de#comment-0>