

Los jóvenes y el sistema financiero

Metodología

- Encuesta Online de 30 preguntas a jóvenes entre 18 y 30 años con trabajo formal y cuenta bancaria.
- Focus Groups con jóvenes entre 18 y 30 años con trabajo formal y cuenta bancaria.

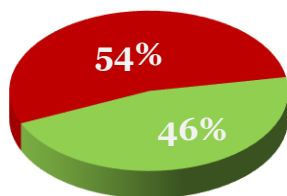
19 a 25 años	26 a 30 años	TOTAL
2	2	4

Cantidad de participantes:
10 por cada grupo, 40
jóvenes en total

Datos muestrales - Argentina

GÉNERO

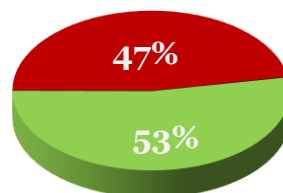
Hombre



Mujer

EDAD

25 a 30



18 a 24

CON QUIEN VIVE

1 Padres	58%
2 Solo	25%
3 Pareja	15%
4 Pareja e hijos	2%

Posesión de vivienda

(entre quienes no viven con sus padres)

Alquilada



73%

Prestada

19%

Propia

8%

NIVEL DE ESTUDIO

	Total	Edad	
		18 a 24	25 a 30
Secundario completo	1%	0%	2%
Universitario incompleto	56%	77%	33%
Universitario completo	36%	19%	53%
Posgrado incompleto	6%	4%	7%
Posgrado completo	3%	0%	5%

Base: 402 casos

Millenials y bancos en el mundo

Bancos vistos sólo como lugar seguro para guardar el dinero

- Tienen una relación puramente transaccional con el sistema financiero.
- No los ven como instituciones que facilitan un estilo de vida.
- 60% considera a los bancos un lugar seguro para guardar su dinero, eso no se verifica en Argentina.

Which statement do Millennials (Age 18 – 45) see as the most accurate?

My bank is a safe place to keep my money

60%

My bank helps me to manage my personal finances

31%

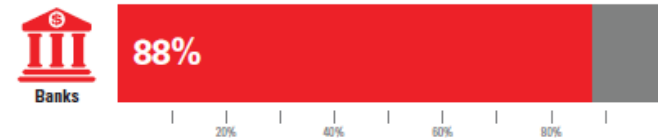
My bank helps to support my lifestyle

9%

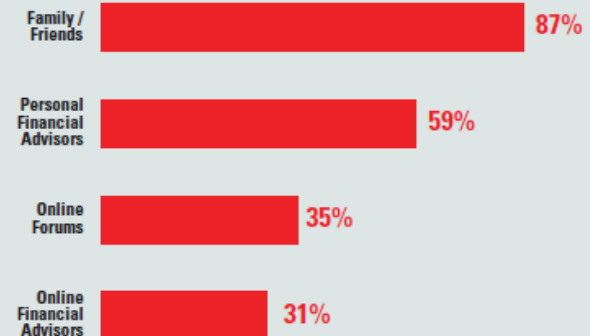
Los Millennials confían en el asesoramiento de los bancos en temas financieros

- 88% de los Millennials nombran a los bancos como la fuente más confiable al buscar asesoramiento financiero.
- No sucede esto en Argentina.

Banks are still the most trusted source for advice on personal finances



Other Sources:

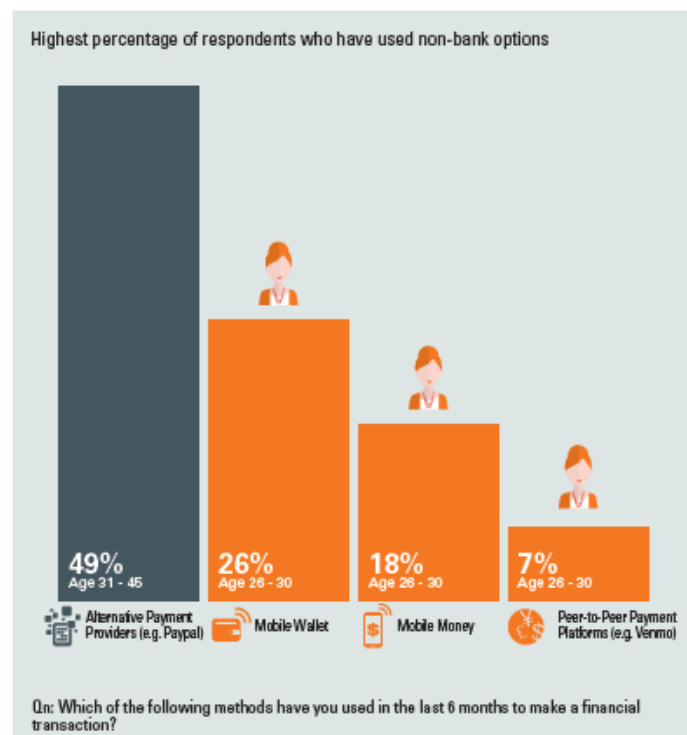


Qn: Thinking about seeking advice on your personal finances, please indicate 3 of the following sources that you would trust the most?

Los métodos de pago tradicionales predominan pero crecen las opciones no bancarias

- Medios de pago más usados: efectivo, débito y online.
- Crecen alternativas no bancarias como PayPal y billeteras móviles.
- Los Millennials más grandes tienen más tendencia a probar medios de pago alternativos.

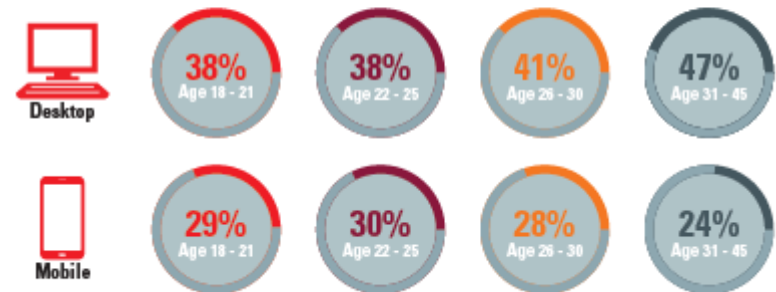
Mature Millennials (Age 26 - 30) are most likely to have used non-bank options than any other age group



Los bancos que puedan desarrollar aplicaciones móviles tendrán ventajas competitivas

- 68% de los Millennials interactúan vía online o móvil.
- Esperan experiencias digitales veloces, fáciles y eficientes (pocos clicks).

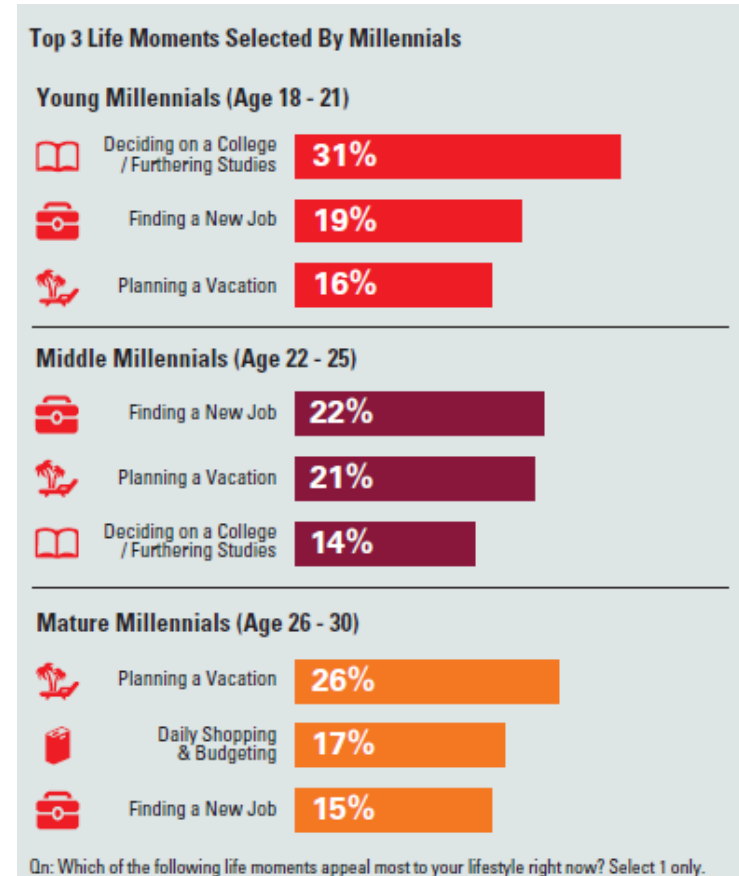
More than 68% of all Millennials say Desktop or Mobile is their most frequent channel of interaction with their Banks



Younger Millennials are more likely to use mobile devices when interacting with their banks

Identificar “Momentos de Vida” claves permite construir un vínculo más profundo

- Los Momentos de Vida varían según la edad del Millennial.
- Millennials abrumados por multiplicidad de soluciones (oferta), accesibilidad (costo) y tipos de experiencia (resultado).
- Los bancos que puedan agilizar sus búsquedas y/o simplificarlas se destacarán en su preferencia.
- Oportunidad de fortalecer la imagen del banco que “me entiende”.



Los servicios más deseados están directamente relacionados con sus Momentos de Vida

- Son soluciones que los ayudan a simplificar decisiones y/o encontrar respuestas.
- Son móviles, fáciles de navegar y rápidos.
- Centrados en la persona, no en el banco ni en la transacción. Son servicios personalizados.

Top 5 New Services with Highest Percentage of Millennials who said they are 'Likely' or 'Very Likely' to try it



Globalmente los bancos cuentan con cierto equity

- En el mundo se los ve como un lugar seguro para guardar su dinero.
- Aún tienen la confianza de los Millenials como asesores financieros.
- Pero los sienten lejos de sus Momentos de Vida.
- Y demandan su ayuda para resolver sus decisiones más importantes.
- Pretendiendo soluciones digitales/móviles amigables, veloces y eficientes.

¿Cómo será esta apreciación en Argentina?

La educación financiera en jóvenes

Hiper relevante hoy

DRIVERS

SITUACIÓN PAÍS

- Inflación
- Incertidumbre
- Primeras experiencias de surfeo de “crisis”.

BARRERAS

ADN MILLENIAL

- Momento vital de salida al mundo laboral y manejo del dinero que generan ellos por sí mismos.
- El dinero como medio para HACER.

IMAGINARIO BANCOS

- Fantasma 2001-Corralito Experiencia vivida por sus padres. “Ojo con los ahorros”
- Siempre “te cagan”.

Situación país

Cambio de gobierno + Desconcierto + Inflación + Fantasma de desocupación

COMBO EXPLOSIVO PARA LOS YOUNG ADULTS

“Me está sobrando mucho mes al final del sueldo”

- Segmento muy golpeado por la coyuntura actual. No se percibe estabilidad a largo plazo.
- Se ven obligados a aprender estrategias para optimizar su sueldo en contexto inflacionario y solos. Es nuevo para ellos.
- Fuerte impacto en la gestión del presente y la posibilidad de generar proyectos a futuro. Importancia de sostener el trabajo.

+ en segmentos que viven solos y/o en pareja.

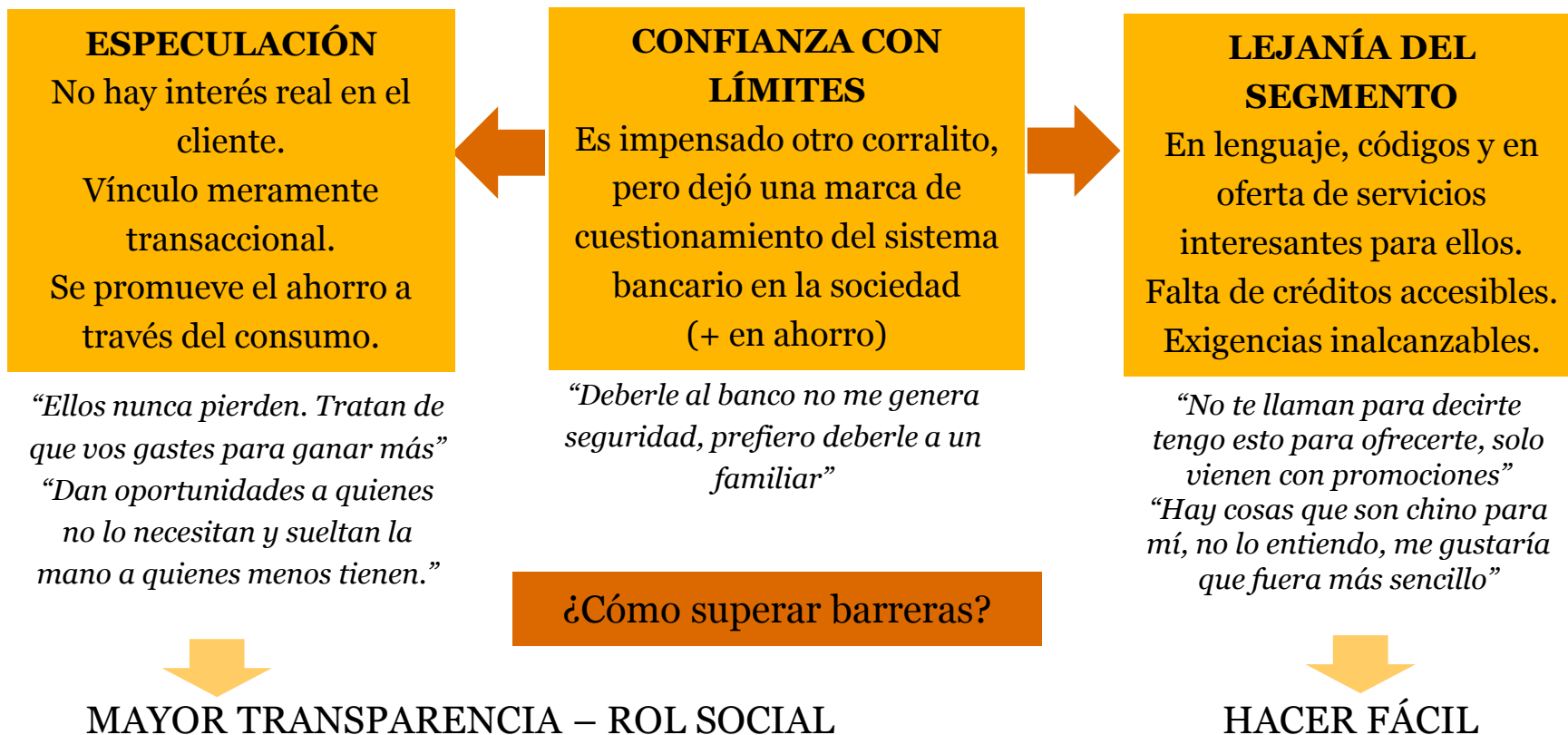


EDUCACIÓN FINANCIERA

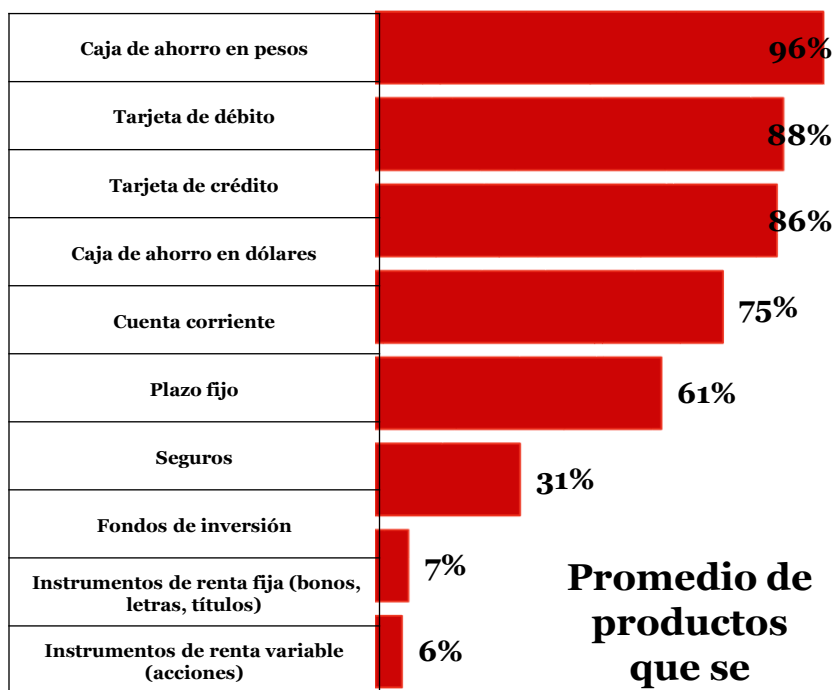
- Contexto donde cobra relevancia aprender a gestionar de manera inteligente los recursos propios.
- Se hace necesario tener conocimiento exhaustivo de las diferentes posibilidades que ofrece el mercado: beneficios con tarjetas, bancos, 2x1, descuentos, etc. pero que sean interesantes para ellos.

Imaginario de los bancos como barrera

“Mientras más sabés de finanzas, más te alejás de los bancos”



Productos bancarios que se poseen en el banco principal



Promedio de productos que se poseen: 4.7

P.25 ¿Qué productos tenés en tu banco principal?

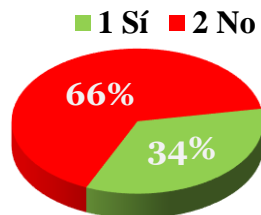
Base: 402 casos

Género		Edad	
Femenino	Masculino	18 a 24	25 a 30
96%	96%	94%	98%
75%	74%	73%	77%
61%	62%	63%	60%
88%	84%	85%	87%
92%	84%	89%	86%
30%	32%	31%	31%
0%	5%	2%	3%
0%	2%	1%	1%
2%	9%	6%	5%
8%	7%	7%	8%
186	216	212	190

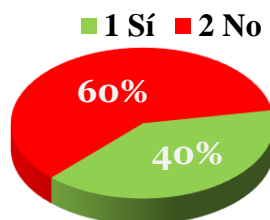
En promedio cada joven opera con 2 Bancos

Sin diferencias por sexo o edad

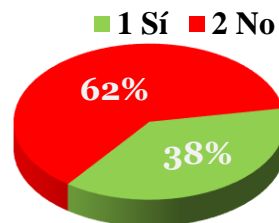
Bancos con baja empatía con los jóvenes



Mi banco me conoce



Me acompaña en mis necesidades actuales y futuras



Siento que mi banco me ayudó o ayudará cuando lo necesite

Los jóvenes sienten que sus bancos son distantes y mayormente ajenos a sus necesidades y expectativas

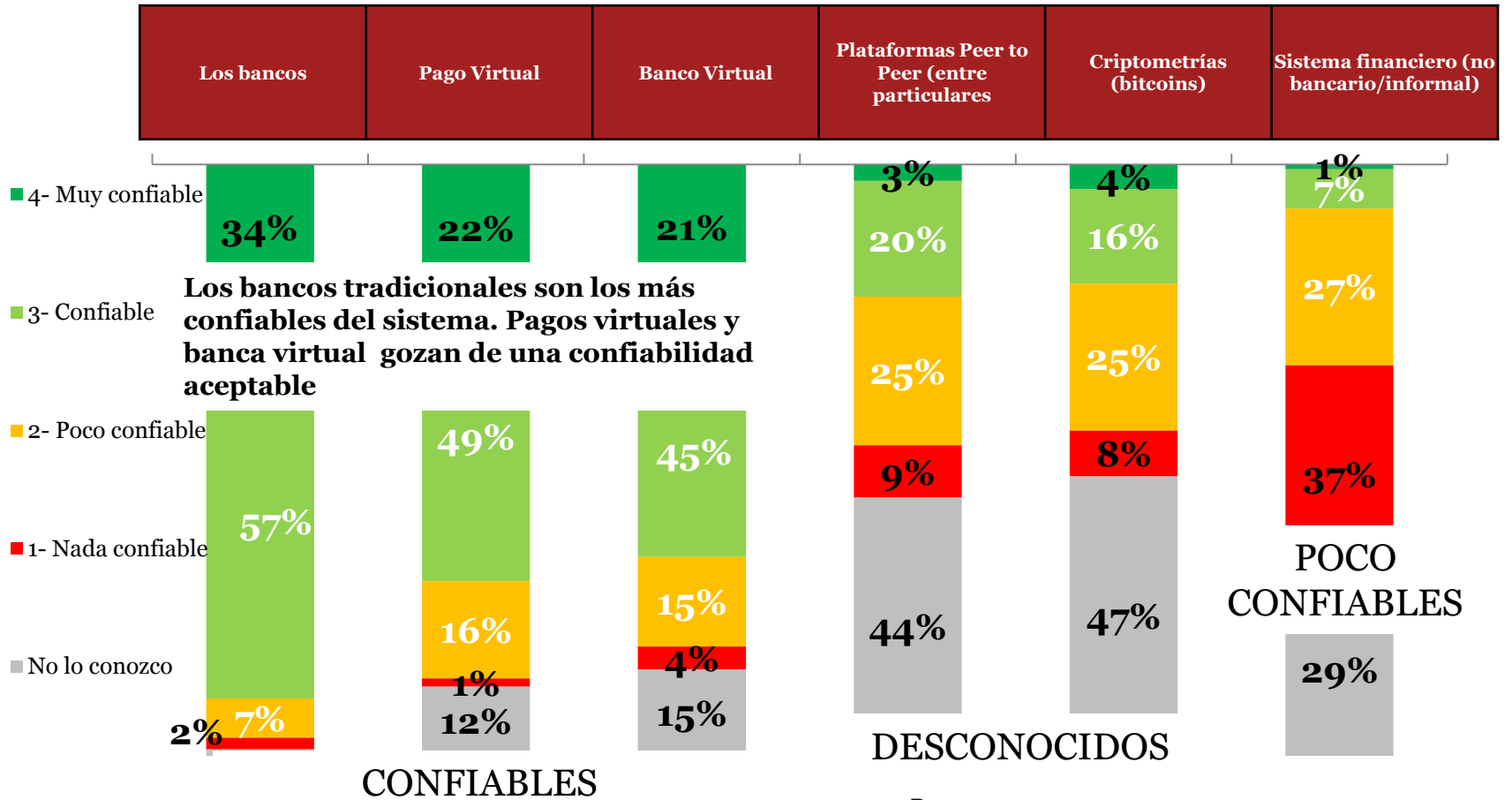
P.21A ¿Dirías que tu banco principal te conoce?

P.21B ¿Dirías que tu banco principal te acompaña en tus necesidades actuales y futuras?

P.22 ¿Sentiste que tu banco te ayudó o te ayudaría en el momento en que lo necesites?

Base: 402 casos

La credibilidad de los actores del sistema financiero

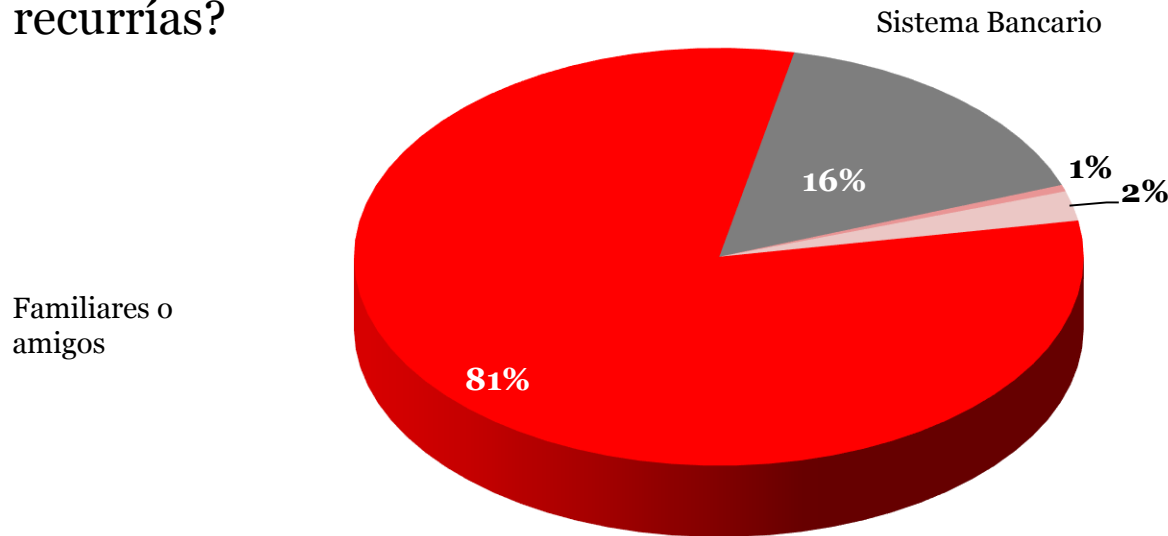


P.19 ¿Cuán confiable te parece cada uno de los actores del sistema financiero que figuran debajo?

Base: 402 casos

El rol del banco en el endeudamiento

En el hipotético caso de que tuvieras una urgencia financiera donde no fuesen suficientes tus ahorros o ingresos, ¿a quién recurrirías?



A la hora de endeudarse se piensa en vínculos primarios. Solo el 16% piensa en el sistema bancario.

P.10 ¿Cuál de estas dos frases describe mejor tu opinión respecto del endeudamiento?

P.11 ¿Solés financiar tus consumos?

Base: 402 casos

El ahorro y el sistema bancario

3 de cada 4 jóvenes ahorra dentro del sistema bancario.

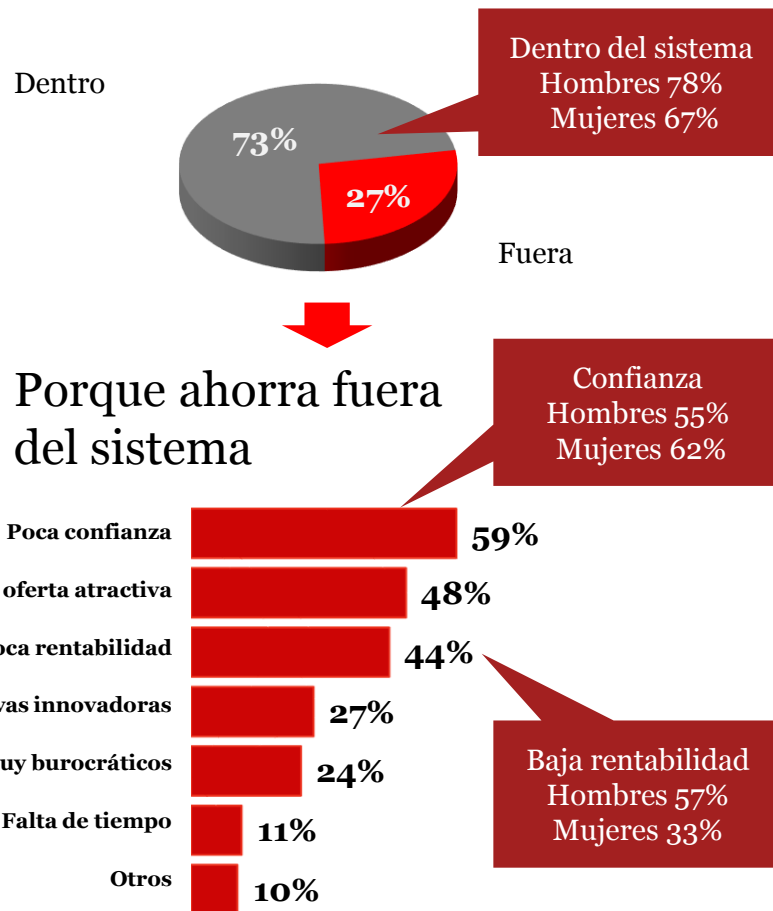
Las mujeres son las más reticentes a ahorrar dentro del sistema (33% vs 22% de hombres)

Mientras que la principal barrera para las mujeres es la **desconfianza en el sistema**, los hombres priorizan la **poca rentabilidad** a la hora de elegir el destino de sus ahorros

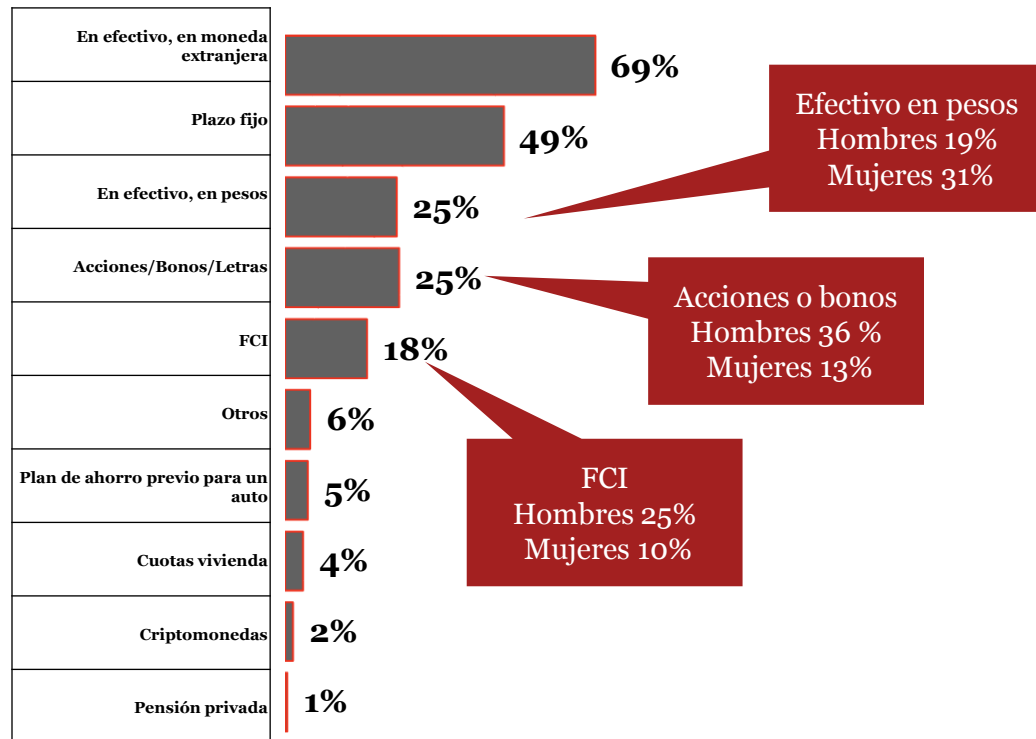
P. 3. ¿Ahorrás dentro o fuera del sistema bancario?

P. 4. ¿De qué forma ahorrás?

P. 5. ¿Por qué no ahorrás a través del sistema bancario?



¿Cómo es el ahorro?



En promedio los jóvenes usan 2 formas de ahorro

La más generalizada es el ahorro en moneda extranjera y en un segundo lugar el plazo fijo.

Mientras que las mujeres son mas “tradicionales” al momento de ahorrar, los hombres se animan a otras formas de inversión como la compra de acciones o FCI

(Nota: no hay diferencias por edad)

- P. 3. ¿Ahorrás dentro o fuera del sistema bancario?
- P. 4. ¿De qué forma ahorrarás?
- P. 5. ¿Por qué no ahorrarás a través del sistema bancario?

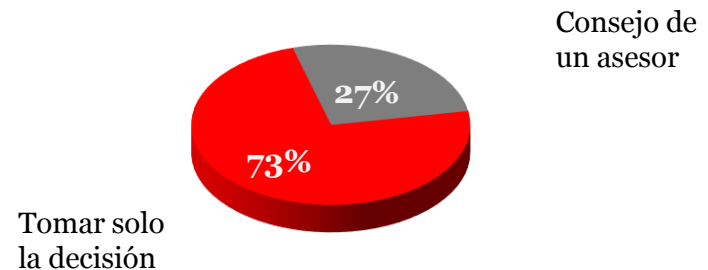
Asesores financieros, ¿sí o no?

A la hora de definir el ahorro prefiere....

El asesor financiero es poco preferido ya que existe un conflicto de intereses que baja la credibilidad y la empatía con el joven ahorrista.

Gran diferencia vs el resto del mundo. Historia Argentina como gran barrera para generar confianza.

P. 6. A la hora de definir la mejor manera de ahorrar, ¿qué preferís?
P. 7. ¿Por qué no preferís un asesor financiero?



Por qué no usar un asesor financiero



Base: 402 casos

¿Qué esperan de los bancos?

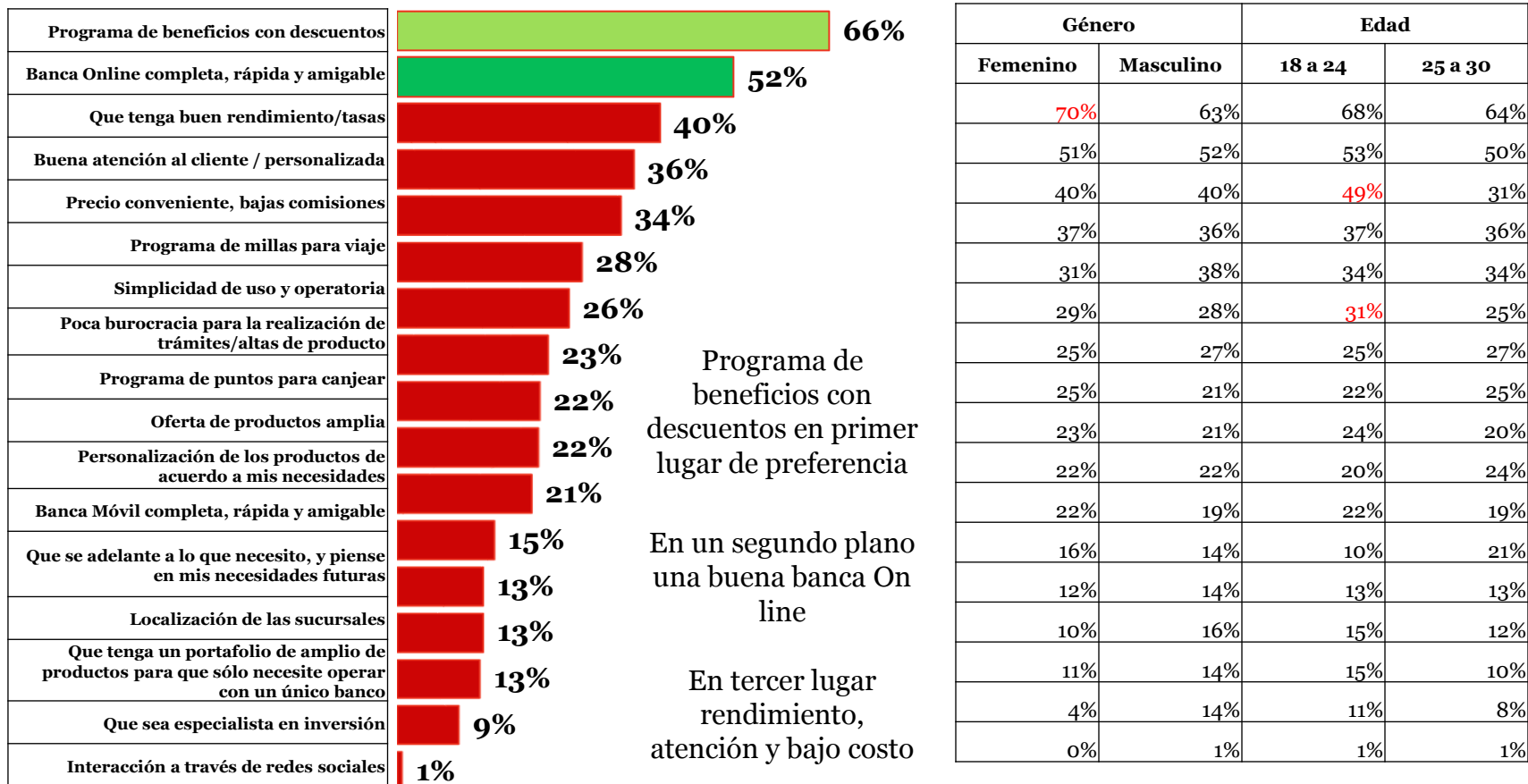
SE VALORA

- Home/Mobile Banking amigable e intuitivo.
- Beneficios acordes a sus deseos y necesidades (VIAJES).
- Resolución real: menos burocracia y más dinamismo.
- Convenios con facultades.

SE DEMANDA

- Resolver situaciones sin tener que ir a la sucursal. Que el banco vaya adonde está el cliente, no al revés.
- Mayor accesibilidad a créditos hipotecarios. Tasas más ajustadas.
- Mayor conciencia social, que genere oportunidades reales más allá del consumo inmediato.
- Fines menos especulativos y más colaborativos.

Drivers de elección de una entidad bancaria

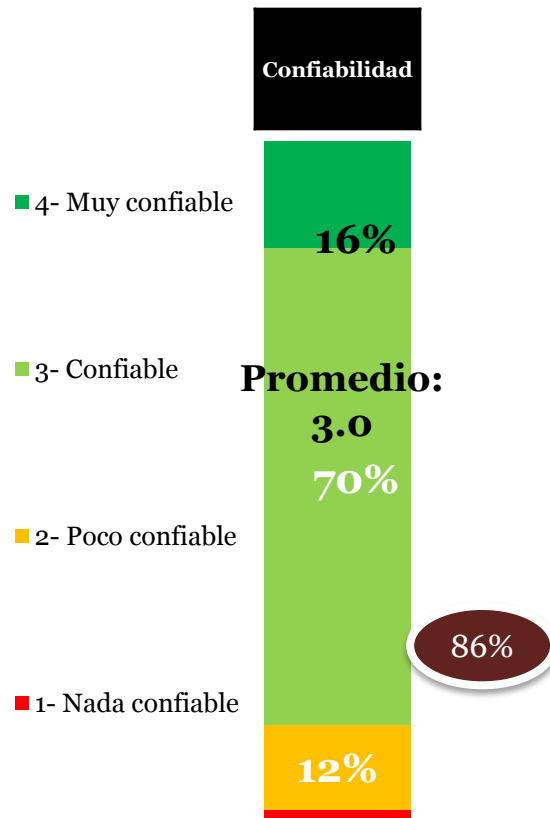


Género		Edad	
Femenino	Masculino	18 a 24	25 a 30
70%	63%	68%	64%
51%	52%	53%	50%
40%	40%	49%	31%
37%	36%	37%	36%
31%	38%	34%	34%
29%	28%	31%	25%
25%	27%	25%	27%
25%	21%	22%	25%
23%	21%	24%	20%
22%	22%	20%	24%
22%	19%	22%	19%
16%	14%	10%	21%
12%	14%	13%	13%
10%	16%	15%	12%
11%	14%	15%	10%
4%	14%	11%	8%
0%	1%	1%	1%

P.28 Debajo figura una serie de aspectos que otras personas mencionaron como importantes a la hora de elegir un banco. Seleccioná en orden los 5 más importantes para vos

Base: 402 casos

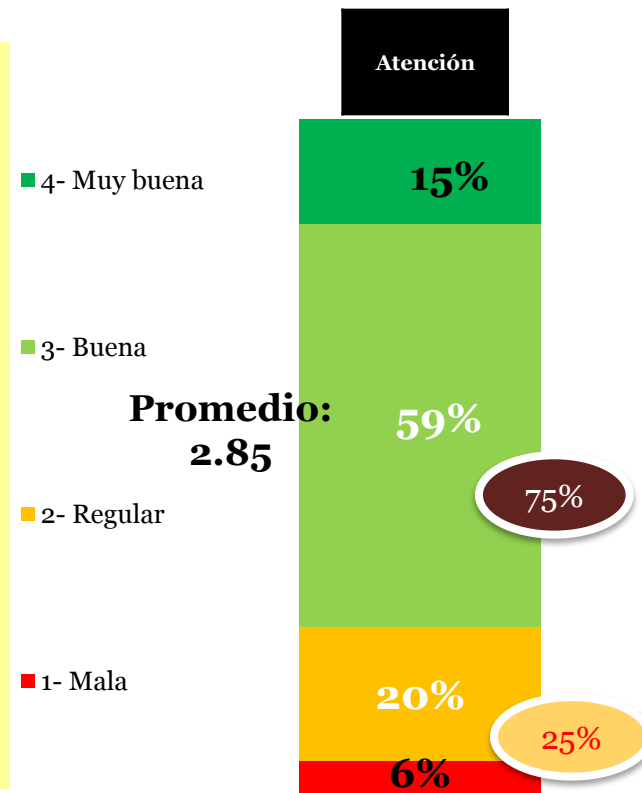
Confiabilidad del banco de cabecera



La confiabilidad con el banco de cabecera es buena sin embargo existe un segmento crítico de su propio banco (que representa un 14% aproximadamente).

Otro dato interesante es que la confiabilidad con el banco de cabecera es menor que la expresada al hablar del sistema bancario en general.

	Bancos tradicionales
Muy confiable	34%
Algo confiable	57%
Poco confiable	7%
Nada confiable	2%



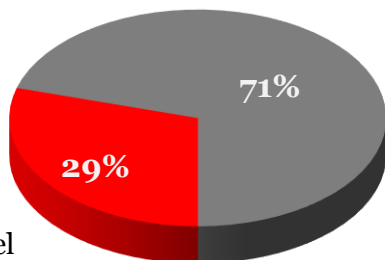
Casi 1 de cada 4 clientes critica el nivel de atención de su banco de cabecera.

P.26 ¿Cuán confiable dirías que es tu banco?

P.27 ¿Cómo calificarías la atención al cliente de tu banco?

Base: 402 casos

Forma en que opera habitualmente



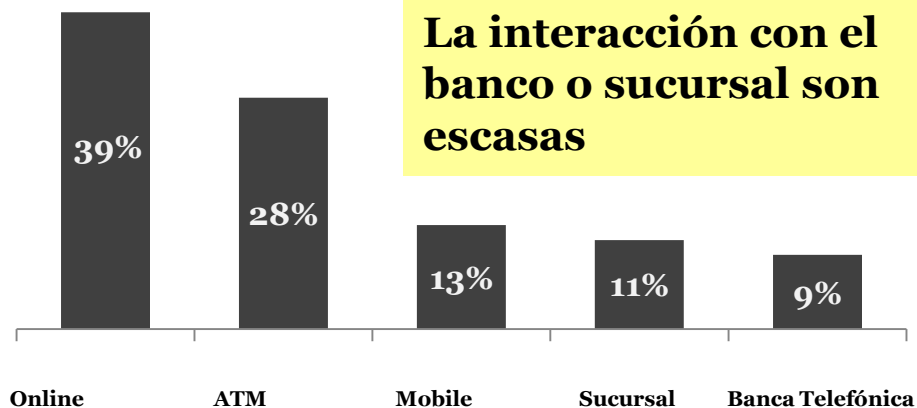
Opero lo menos posible con mi banco, extraigo el dinero en efectivo y me manejo con efectivo

Opero mis finanzas a través de banco



Casi el 40% de las operaciones se realizan a través de la banca Online

- **3 de cada 4 jóvenes permanece dentro del sistema bancario.**
 - **La autogestión ya sea a través de la banca Online o ATM es el medio más usual de operar con el banco.**
- La interacción con el banco o sucursal son escasas**



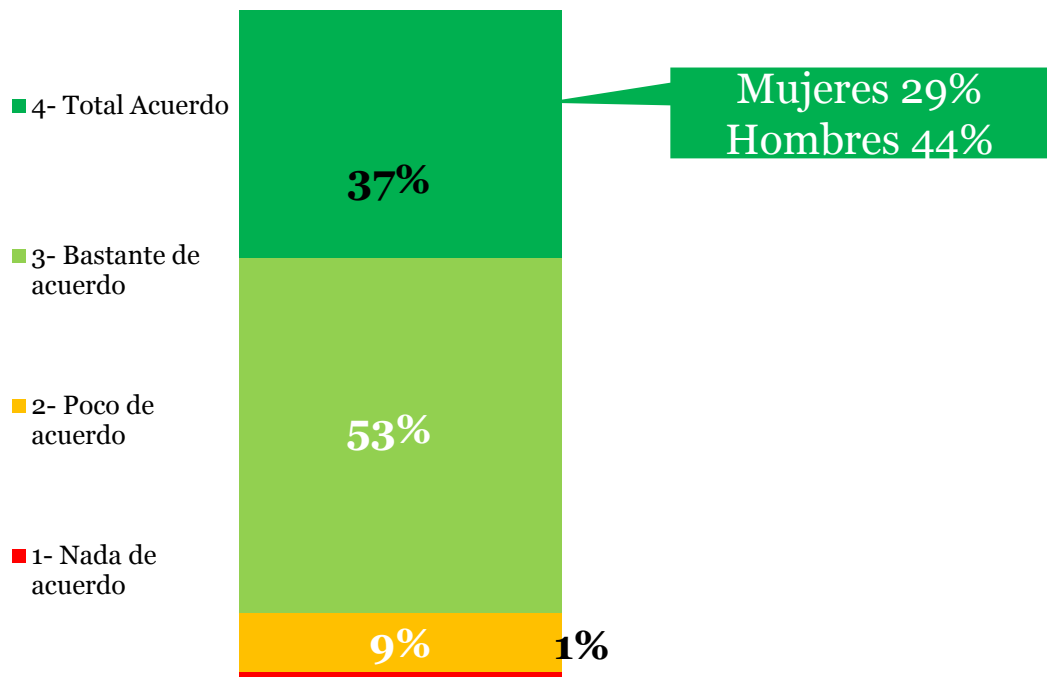
P. 6. A la hora de definir la mejor manera de ahorrar, qué preferís?

P. 7. Porqué no preferís un asesor financiero?

Base: 402 casos

Base 2: 256 que operan a través del banco

Nivel de acuerdo con operar 100% a través de la banca digital



Hay un alto nivel de acuerdo sobre hacer la totalidad de las operaciones a través de la banca digital.

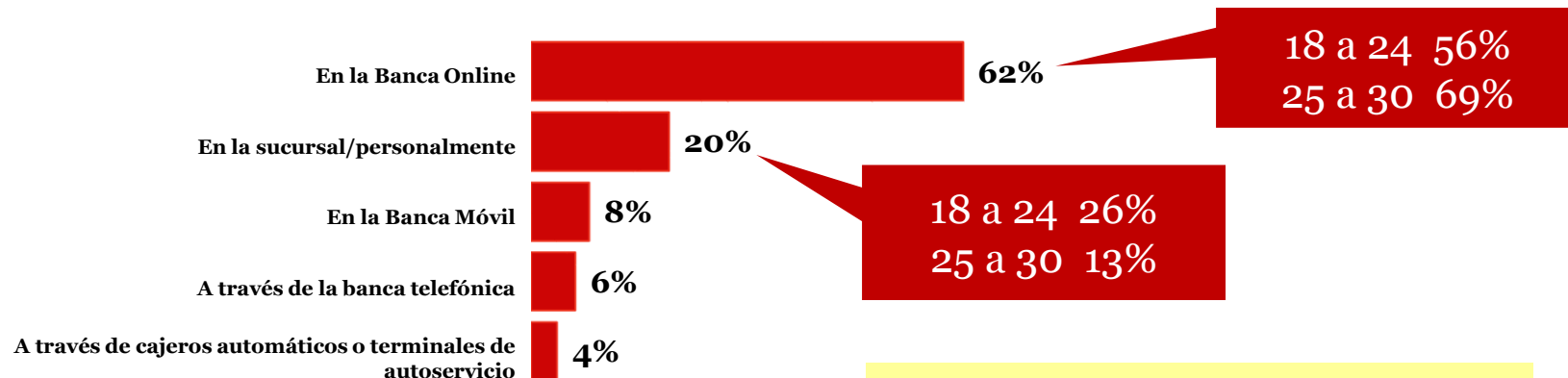
Si bien tanto hombres como mujeres son altamente permeables a esta propuesta, hay mayor “entusiasmo” en hombres.

Recordemos que, según vimos anteriormente la banca Online es el principal medio de operación actual con la banca.

P.30 ¿Cuán de acuerdo estarías en operar **TODO** en forma digital, es decir a través de medios on line o banca móvil? Es decir que el 100% de tu contacto con el banco sea de esta manera

Base: 402 casos

Forma preferida de contratación de nuevos productos bancarios preferida



En línea con su alto uso de banca Online, este universo tiene una fuerte preferencia en la “autogestión”, sobre todo vía Home Banking.

Esta preferencia es mayor a partir de los 25 años.

PP.29 ¿Cómo preferís contratar o adquirir nuevos productos bancarios?

Base: 402 casos



EDUCACIÓN FINANCIERA

- Generar vínculos más empáticos a través de brindar soluciones y no solo incitar al consumo.
- Generar mayor credibilidad a través de gestos de transparencia que indiquen un interés real por el cliente. Dejar de ser “caja negra”
- Asumir un rol docente, brindando herramientas para navegar el sistema financiero y ofrecer un abanico de posibilidades más amplio, por ej. para el ahorro.
- Realizar movimientos en los modos de comunicación que sean más cercanos al segmento.

ADN millennial, dos caras de una moneda

HIPER INFORMACIÓN

Acceso ilimitado a todo el conocimiento.



SOBREESTIMULACIÓN

Que puede entorpecer las decisiones.

DINAMISMO

Inmediatez, movimiento constante.



ANSIEDAD

Necesidad de todo ya.

INDEPENDENCIA

Más rápida que otras generaciones.



MENOS PREVISIÓN

Mirada más a corto plazo. El futuro es ya.

EXIGENCIA: educativa, laboral, de vida y experiencias.

FRUSTRACIÓN: ensayo y error constante, en un país que no ayuda.

“Somos *HACEDORES* humanos”

“Cuánto más ocupado estoy, más importante soy”

GENERACIÓN DE INNOVACIÓN

Lanzados al hacer sin pasar todo por el razonamiento.



SIN SENTIDO

Desorientación. ¿Para qué hago lo que hago?

DINERO

- Valor de USO y no de acumulación.
- Medio y no fin en sí mismo.
- **Autonomía financiera** deseo latente.



Control vs Descontrol

RELEVANCIA DE GPS
FINANCIERO

La ruta del dinero Millennial

Al recibir el SUELDO:

- Pago mis cuentas: Tarjetas de crédito - Deudas
 - Gastos fijos: alquiler, expensas, celular
- Gastos diarios, previo scaneo de promociones y beneficios (bancos/PWC):
 - Comida
 - Viáticos
 - Salidas
- Ahorro para gastos extraordinarios: “si no la separo la quemo”
 - Ropa cara
 - Tecnología
 - Viajes

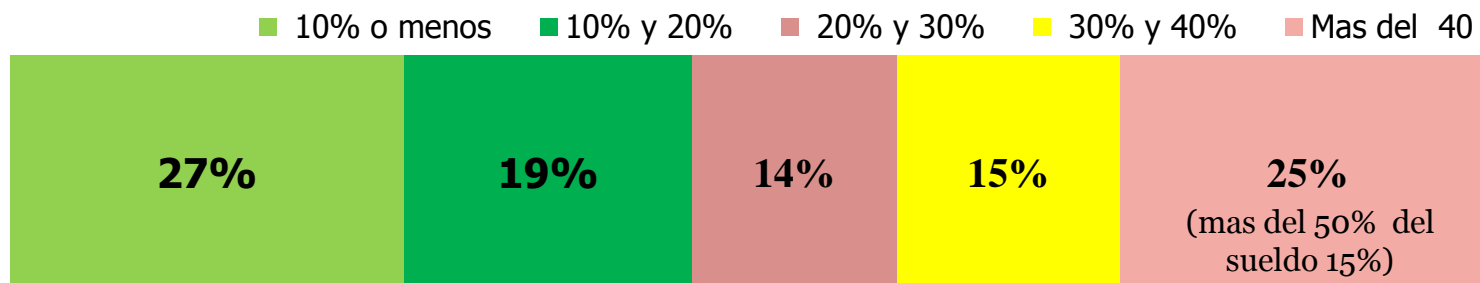
2 y 3 pueden ser intercambiables en perfiles más controladores o quienes tienen un objetivo claro.

Deudas:

“Quiero sacármelas de encima”

- ODIAN vivir endeudados, las deudas los atormentan.
“me restrinjo pero no quiero deberle a nadie”
- Se endeudan “placenteramente” cuando es por viajes.
“quién te quita lo bailado” “por viajes pago las cuotas chocha”
- Se resignifican en función de las diferentes etapas vitales.
“Formar una familia te cambia, sumás deudas”
- Tienen que aceptarse para llegar a más.
“Es necesario endeudarte para conseguir algo grande”

% de sueldo destinado a pagar deudas



La mitad de los jóvenes tiene un vínculo saludable con el endeudamiento (46% menos del 20%) de su sueldo.

Como contrapartida un 12% tiene más de la mitad de su sueldo destinada a pagar endeudamiento.

En promedio el 26% del sueldo se destina a endeudamiento.

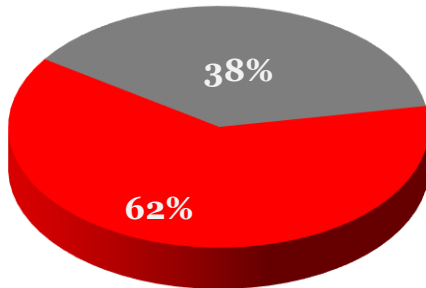
Sin diferencias por sexo o edad

P. 9. ¿Qué % de tu sueldo esta destinada a pagar endeudamiento. Consideramos endeudamiento pago de prestamos, compras a crédito o en cuotas ?

Base: 402 casos

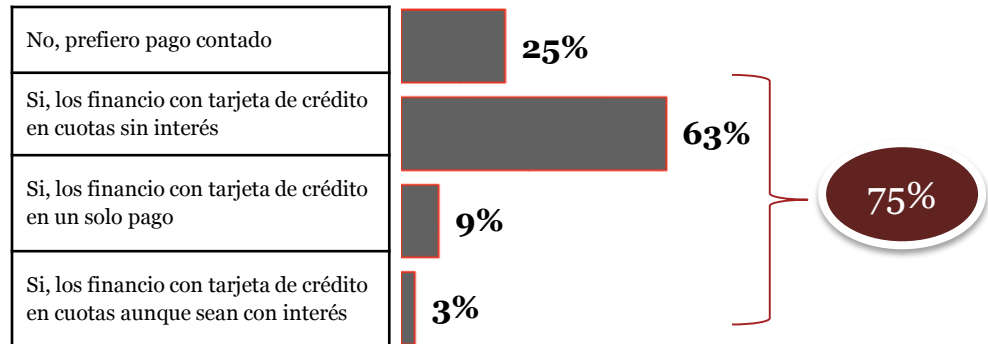
¿Qué piensan del endeudamiento?

Prefiero ahorrar previamente y no endeudarme



No tengo problema en endeudarme para conseguir lo que quiero

Como financia sus consumos



En general hay reticencia al endeudamiento.

Esta reticencia parece vincularse al largo plazo, ya que en el corto 3 de cada 4 financia sus consumo (principalmente en cuotas sin interés)

Sin diferencias por sexo o edad

P.10 ¿Cuál de estas dos frases describe mejor tu opinión respecto del endeudamiento?

P.11 ¿Solés financiar tus consumos?

Base: 402 casos

Todos llevan control de sus gastos

Mecanismos más usados:

- Excel
- Apps
- Activar mensajes de bancos
- Check de Home banking / Mobile banking
- Libreta de almacenero

**OPORTUNIDAD
EDUCACIÓN
FINANCIERA**

¿Cómo controlarse teniendo tarjetas?

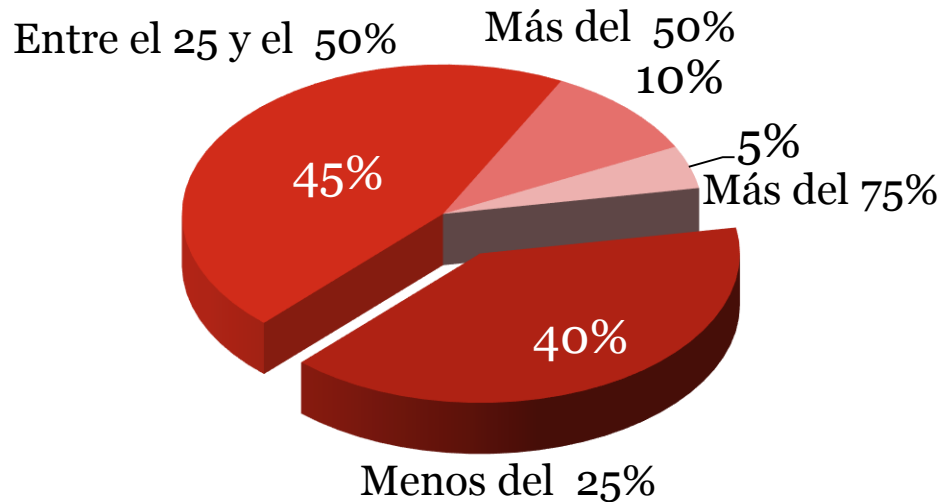
Tarjeta de Débito

- + te devuelve el 5% de iva.
- + más práctico.
- Menos control, tenes todo tu sueldo en un plástico.
- Postnet no funcionan siempre.
- No están en todos lados (taxi, chinos, kioscos).

Tarjeta de Crédito

- + Cuotas como forma de ganarle a la inflación.
- + Ayuda a independizarte.
- Temor al descontrol: Arma de doble filo. Círculo vicioso de las cuotas.

¿Qué proporción de sus gastos son en efectivo?



Promedio 30% de los gastos

P.14 ¿Del 100% de tus gastos, que proporción pagás en efectivo, con tarjeta de crédito o de débito

P.14b ¿Cuáles son las ventajas que a tu criterio tiene el dinero en efectivo respecto de otras formas de pago?

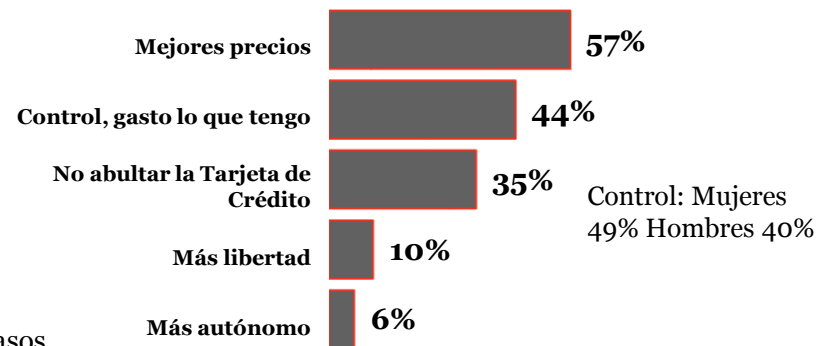
Base: 402 casos

Aproximadamente 1/3 de los gastos se hacen en efectivo. La proporción de gasto en efectivo es mayor entre hombres.

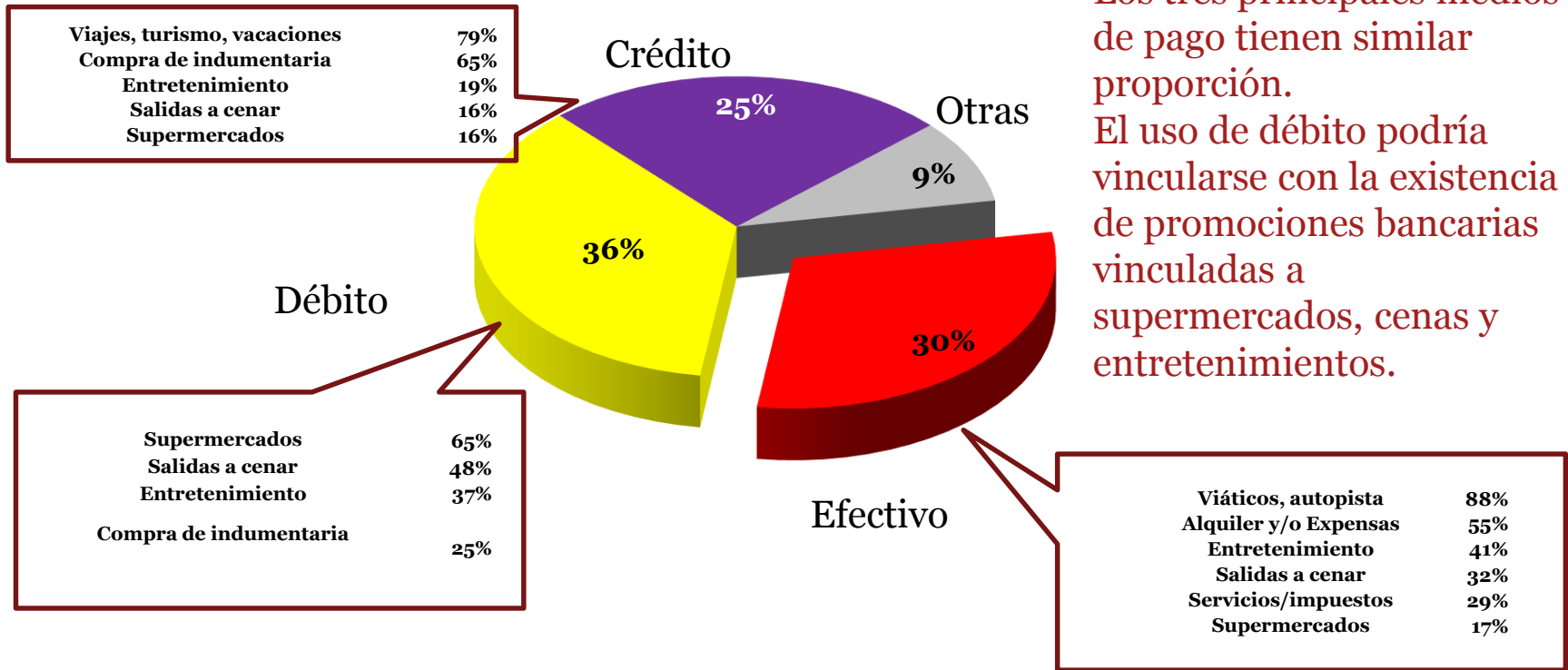
El 65% de los hombres gastan más del 25% en efectivo Vs. 52% de las mujeres.

Las dos principales ventajas del efectivo son el acceso a mejores precios y el control del gasto (último aspecto con mayor relevancia en las mujeres)

Ventajas del efectivo..



Proporción de pago de gastos en efectivo vs otros medios



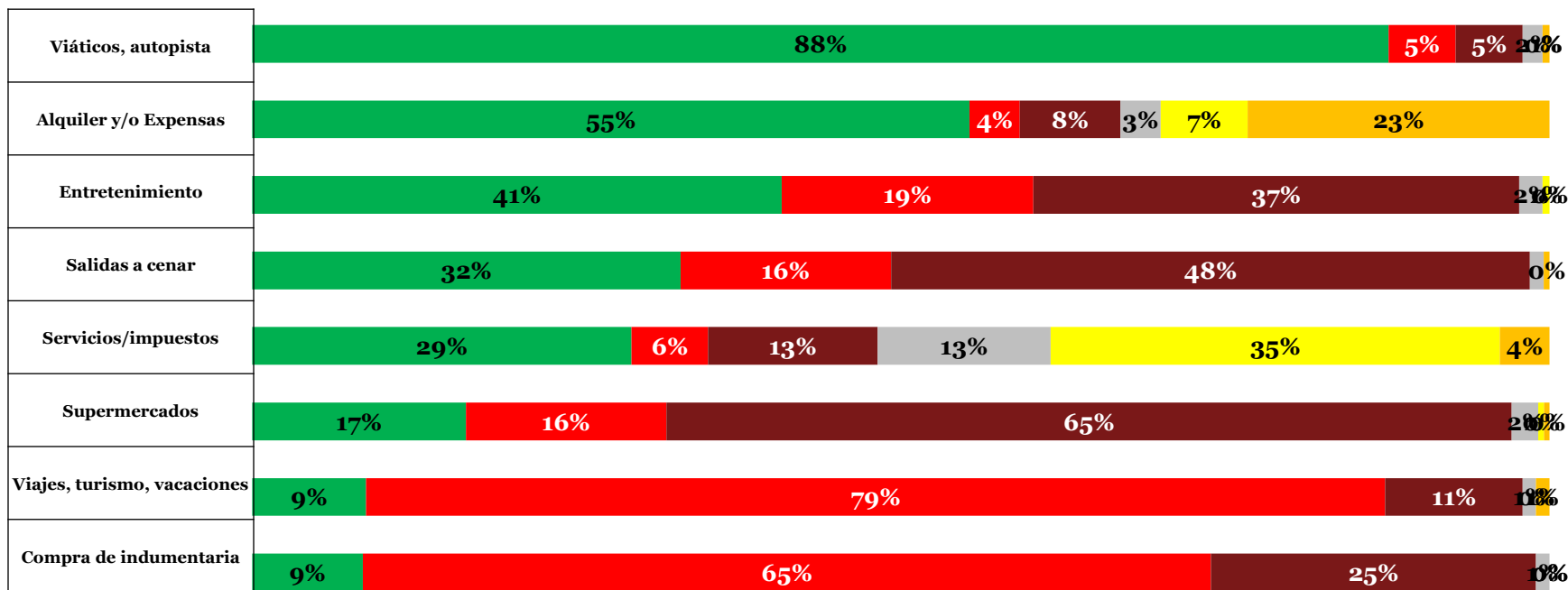
Los tres principales medios de pago tienen similar proporción. El uso de débito podría vincularse con la existencia de promociones bancarias vinculadas a supermercados, cenas y entretenimientos.

P.14a ¿De los siguientes ítems que figuran abajo, qué forma de pago usas más frecuentemente.
SOLO UNA RESPUESTA POR RENGLÓN

Base: 402 casos

¿Qué pagan con qué?

■ 1 Efectivo ■ Tarjeta Credito ■ Tarjeta Debito ■ Débito automático ■ Portal de pagos ■ Transferencia



P.14a ¿De los siguientes ítems que figuran abajo, qué forma de pago usas más frecuentemente.
SOLO UNA RESPUESTA POR RENGLÓN

Base: 402 casos

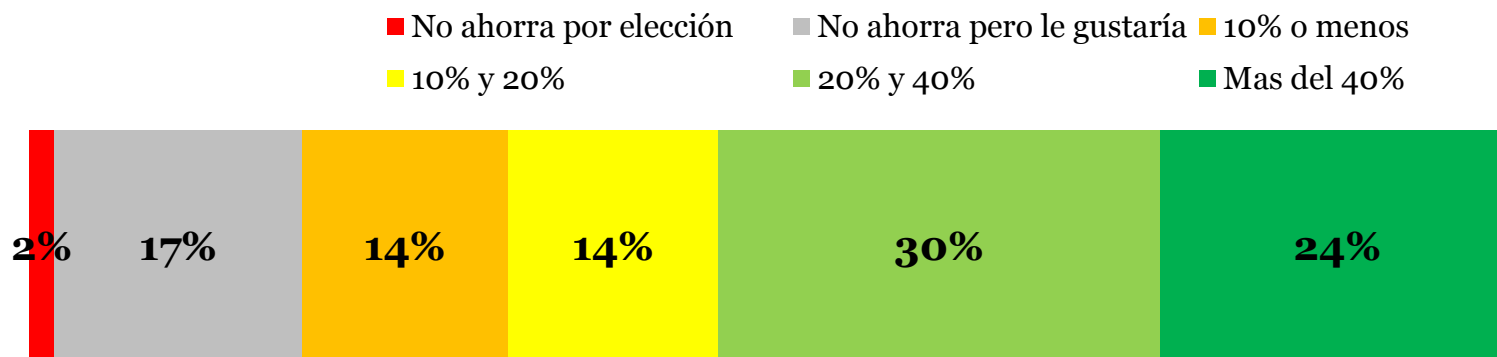
El ahorro como anhelo

- A diferencia de otros tiempos, es un concepto MÓVIL.
- Es una inversión en UNO MISMO.
- Se vuelve más potente cuando tiene un OBJETIVO, un para qué.
- En el contexto actual del país, ahorrar es NO PERDER.
- Es una forma de darle VALOR al trabajo que se realiza. Es frustrante no poder ahorrar.

“Ahorrar es una satisfacción, lo hiciste, lo lograste”

Los jóvenes y el ahorro

Ahorra efectivamente



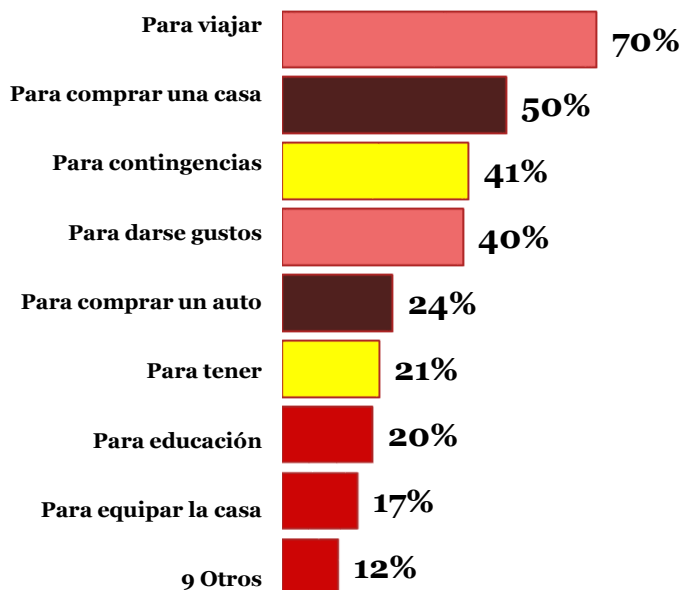
El 81% de los jóvenes ahorran efectivamente, cuando el 87% posee capacidad para hacerlo.

P. 1. ¿Cómo describirías tu capacidad de ahorro con relación a tus ingresos? Consideramos capacidad de ahorro lo que resulta después de descontar a los ingresos aquellos gastos fijos y de primera necesidad

P.1ª y específicamente cuanto ahorras efectivamente de tu sueldo

Base: 402 casos

Destinos del ahorro



Prima el ahorro “hedónico” por sobre el invertir en bienes muebles o inmuebles o el ahorro de contingencias

Entre quienes viven en pareja, disminuye el gasto hedónico y hay un destino más racional hacia la compra de bienes, sobre todo su casa o contingencias.

Como contrapartida para quienes viven solos, el principal destino del ahorro es viajar, darse gusto aunque también para contingencias. La compra de la casa, pasa a un segundo o tercer plano

	Total		
		Solos	Pareja
Para viajar	70%	75% ▲	51%
Para comprar una casa	50%	36%	66% ▲
Para contingencias	41%	43%	51% ▲
Para darse gustos	40%	41% ▲	25%
Para comprar un auto	24%	20%	28% ▲
Para tener	21%	18%	26%
Para educación	17%	33% ▲	20%
Para equipar la casa	12%	13%	21%

P. 2 ¿Para que ahorra?

Pbase: 395 jóvenes que ahorran o les gustaría

Los jóvenes quieren su casa propia

93% prefiere pagar una cuota y no un alquiler.

91% Considero no hay nada mejor que tener tu propia casa.

84% Considero que es mejor pagar una cuota, aunque sea alta, para llegar a mi vivienda propia.

77% prioriza inmovilizar dinero en una propiedad vs tener un rendimiento financiero.

23% piensa que inmovilizar dinero en una propiedad es perder plata, preferible hacerla trabajar y tener un rendimiento

P.17 Independientemente de tu situación de vivienda actual, cuál es tu opinión respecto de la compra vs alquiler de la vivienda? Decinos tu grado de acuerdo o desacuerdo con cada frase

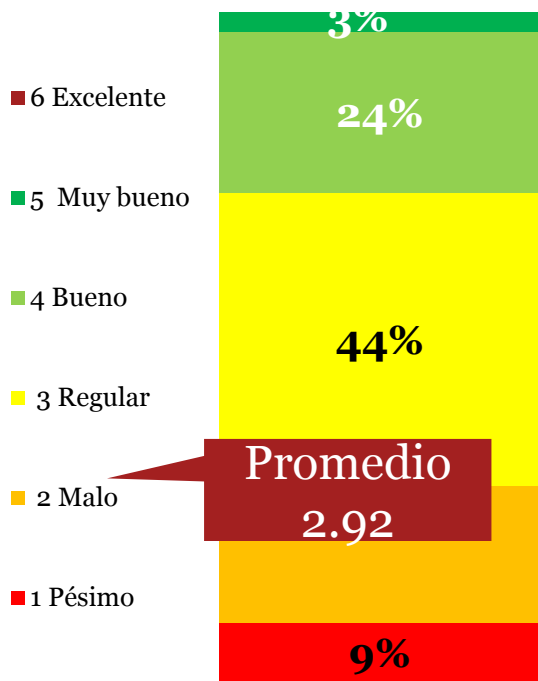
Base: 402 casos

Proyectos, futuro y retiro

- Los jóvenes aún no sienten preocupación sobre su fondeo luego del retiro, y no han pensado cómo fondear su futuro.
- La mayoría de los jóvenes no confía en el sistema jubilatorio ni piensa que será su medio de fondeo.
- Los jóvenes prefieren recurrir al sistema bancario para financiar sus emprendimientos propios, método por el cual casi 1 de cada 3 de ellos piensa fondear su futuro luego del retiro.

Los jóvenes y el sistema jubilatorio

Opinión respecto del Sistema Jubilatorio Actual

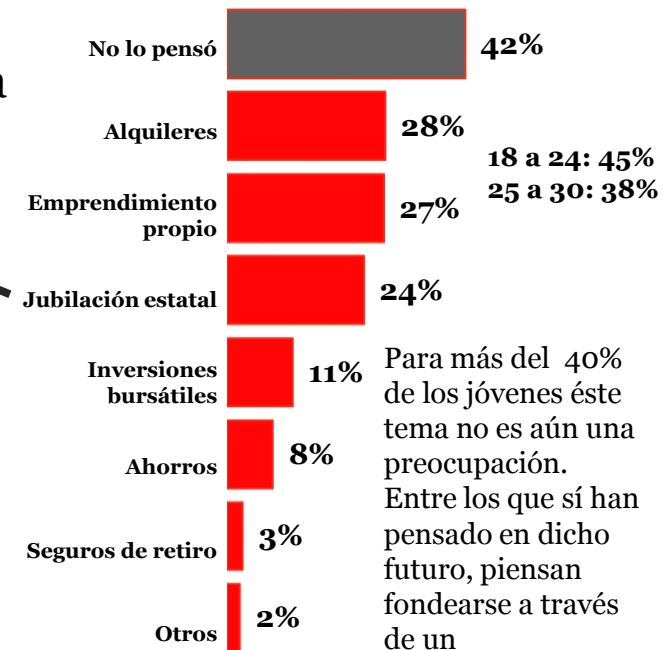


En general la opinión del sistema jubilatorio actual es regular o mala

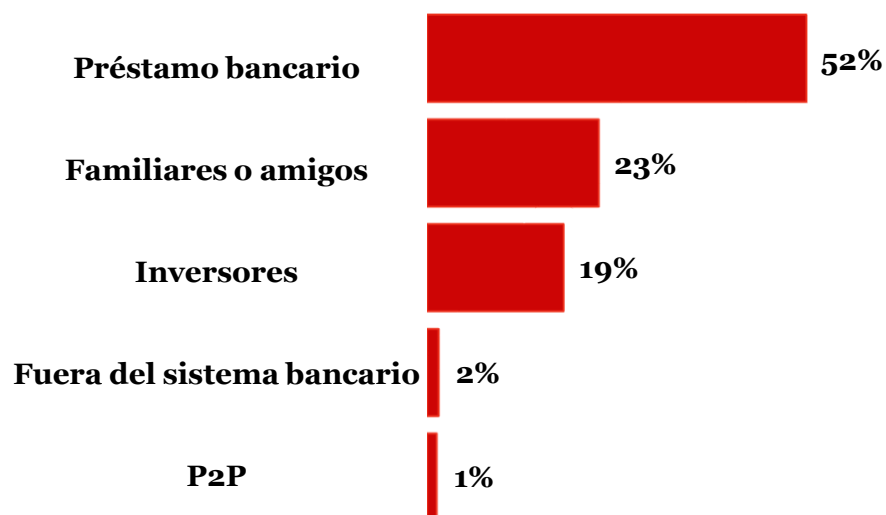
Solo el 27% tiene una opinión positiva del sistema jubilatorio y el 24% piensa fondear su futuro con él.

Base: 402 casos

¿Cómo piensa fondear su vida una vez retirado?



La financiación del proyecto propio



Género		Edad	
Femenino	Masculino	18 a 24	25 a 30
58%	47%	54%	49%
22%	24%	21%	26%
15%	22%	19%	18%
1%	2%	1%	2%
2%	1%	0%	2%

La mitad de los jóvenes se financiaría a través del sistema bancario.

Esta proporción es mayor entre mujeres menores de 24 años.

P.18 Si tuvieras proyectos propios que pensarías financiar, cómo crees que lo harías?

Base: 402 casos

La educación financiera en jóvenes

Foco en la educación

¿Qué?

- **Orientación al HACER:** mostrar los mejores caminos para llegar a sus metas, ej. comprarse una bici, viajar...
- **El AHORRO como medio:** ¿Cuáles son sus metas? ¿Qué quieren lograr?
- **UTONOMÍA FINANCIERA:** saber, elegir, administrar lo propio.

¿Cómo?

- **Despertar CURIOSIDAD:** apelar a tensiones relevantes para el segmento.
- **Dar HERRAMIENTAS para la optimización de sus recursos:** acordes a sus propios códigos, ej. youtube.
- **Ofrecer REALES BENEFICIOS:** alineados a sus búsquedas.
- **Generar EXPERIENCIAS** para que hagan y vivan.

Muchas gracias!!

 @PwC_Argentina

 /PwCArentina

 /PwCArentina

 /PwCArentina

 /pwcargentina

Esta publicación ha sido preparada para una orientación general acerca de asuntos de interés solamente, y no constituye asesoramiento profesional. Los receptores de la misma no deben actuar en base a la información contenida en esta publicación sin obtener asesoramiento independiente. No se efectúa manifestación ni se otorga garantía alguna (expresa o implícita) con respecto a la exactitud o integridad de la información contenida en esta publicación y, en la medida en que lo permite la ley, PwC Argentina, sus miembros, empleados y agentes no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad, ni deber de cuidado por cualquier consecuencia de su accionar, o del accionar de terceros, o de negarse a actuar, confiando en la información contenida en esta publicación, o por ninguna decisión basada en la misma.

© 2016 En Argentina, las firmas miembro de la red global de PricewaterhouseCoopers International Limited son las sociedades Price Waterhouse & Co. S.R.L., Price Waterhouse & Co. Asesores de Empresas S.R.L. y PwC Legal S.R.L., que en forma separada o conjunta son identificadas como PwC Argentina.