

Ahorro *basado en* **com-** **sumo**

Por *José Luis Orós*
CEO de Pensumo

A la hora de establecer la importancia del ahorro acudo a un lejano recuerdo de la infancia, cuando la abuela Carlota me llamaba y sacaba de algún bolsillo de su faldiguera una moneda que depositaba en mi pequeña mano al tiempo que me la cerraba rápidamente y advertía: “¡Pero no te la gastes! ¡Guárdala!”.

Esta llamada a la renuncia temporal del placer inmediato de adquirir regaliz y chicles, a cambio de algún posible beneficio incomprensible para mí, fue una dolorosa primera lección respecto a la gestión del patrimonio y el gasto, y se repitió durante cada visita a la abuela durante toda mi infancia. Y en honor a

la verdad, confieso que en cuanto salía al galope de su casa con la moneda en la mano, el quiosco de los cromos y las golosinas podía más que el buen consejo de mi abuela.

Según la definición que aparece en la web del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital de España, desde febrero de 2023, la ‘pensión por consumo’ tiene como objetivo que los consumidores ahorren para un complemento de su pensión futura en base a su consumo diario sin asumir ningún coste adicional. El ahorro lo aportará el propio usuario a través de descuentos obtenidos en sus compras o mediante aportaciones discrecionales, programadas o no; también contribuirán al ahorro los comercios asociados, que por cada compra realizada podrían ingresar un determinado importe a nombre de ese consumidor con motivo de promociones especiales. Este importe genera un saldo que se destinará a un producto de ahorro financiero para la jubilación”.

Este novedoso concepto fue ideado y lanzado diez años atrás por Pensumo, la primera empresa en el mundo que promovió la pensión por consumo, y que propone un sistema de complemento de ahorro a través del consumo, donde los ciudadanos pueden acumular pequeñas cantidades de pensión en una cuenta de Pensumo a medida que compran productos y servicios en tiendas y establecimientos afiliados.

La acción que se lleva a cabo al implementar la pensión por consumo la podemos denominar “pensumir” y se definiría como “un acto único premeditado de consumo y ahorro simultáneo”.

Porque no solo estamos comprando, ni tan siquiera comprando con la intención declarada de gastar menos dinero. Es comprar conociendo que una parte de lo gastado se destina a un ahorro financiero personal.

El consumo como origen del ahorro.

Consumir es una de las actividades inherentes al ser humano y que le

El **consumo**
como
origen
del **ahorro**

acompaña a lo largo de toda su vida. Constatamos la premisa que consumir es necesario e imprescindible. Consumimos no solo alimentos, ropas y todo tipo de bienes y servicios que es necesario pagar; consumimos además aire, agua, luz solar y cualquier recurso que se nos pueda ocurrir. Consumimos desde que nacemos y suele ser pasada ya la juventud cuando llegamos a considerar la conveniencia de ahorrar, de preservar una parte de nuestros ingresos de cara al futuro siempre incierto.

Vamos a realizar en este momento el ejercicio de olvidarnos del concepto más convencional del ahorro financiero, es decir,

“aquel acto premeditado que separa de forma segura una parte de la renta disponible para llevarla a un producto de ahorro regulado y gestionado por una entidad financiera”.

Vamos a reflexionar sobre el ahorro desde el punto de vista que todos somos consumidores, y que el ahorro va a ser consecuencia de nuestra actividad consumidora. De la cantidad y frecuencia de las compras realizadas, los servicios contratados, gastos extraordinarios... Porque es así: el ahorro en la mayor parte de la población está más que condicionado directamente por el consumo realizado, posiblemente es tan importante como el salario que percibimos, si es que percibimos salario. Solo aproximadamente 1/3 de la población trabaja, mientras que la totalidad de la población consume. Esta relación causa-efecto tan evidente en el consumo-ahorro hoy es posible atraparla, medirla y custodiarla gracias a la tecnología.

El consumo fue mi ámbito profesional durante muchos años, y especialmente de 2000 a 2010 dentro del área de marketing y comunicación de unos grandes almacenes españoles considerados por aquel entonces como “El templo del consumo”. Allí comprobé que el comercio, la empresa, la marca, para vender buscan dar rotación y mejor valor al producto o servicio que ofertan. Intentan ofrecer propuestas de diferenciación y originalidad frente a la competencia para sorprender cada día y fidelizar durante el mayor tiempo posible a los consumidores.

Para encontrar aquello que guste y sorprenda más al consumidor, se tienen en cuenta los “factores de la decisión de compra”. Muchos son los factores que influyen en cada una de las decisiones de compra del consumidor, pero el factor precio suele ser el decisivo por delante de la calidad, la marca, la forma de pago o los servicios añadidos. Por ello en el campo de la distribución comercial se han utilizado mil tácticas y mensajes para convencer a los clientes de que están ante el “mejor precio”, el “mayor descuento”, unas ventajosas “facilidades de pago” o incluso apelando directamente al “ahorro” que se conseguirá por comprar justo en ese establecimiento y no en otro.

Somos destinatarios y sufridores a diario millones de promociones que a través de mensajes cortos y directos nos intentan persuadir de lo mucho que vamos a ahorrar al consumir cualquier cosa, siendo este un concepto muy manido y descontrolado en el que se desenvuelven como pez en el agua los vendedores, marcas y establecimientos.

En rigor deberían ser palabras distintas las que designasen el ahorro financiero medido y certificado de un producto de ahorro frente al uso de las palabras “ahorro” o “ahorre” como epíteto y atributo de un acto de compra o consumo determinado, ya que como todos vemos, por comprar “más barato” no estamos realizando propiamente un “ahorro financiero” al no existir en la práctica la posibilidad de tomar ese importe no gastado, para separarlo del circuito del consumo, protegerlo y destinarlo objetivamente a una cuenta o producto financiero preservado legalmente y con compromiso incluso de rentabilidad a lo largo del tiempo.

No es una cuestión tan solo del idioma castellano. Consultemos con nuestro nuevo amigo el chat GTP, para ver cómo se emplea “dejar de gastar” u “obtener un descuento” en otros idiomas. En inglés, el verbo utilizado

para denominar "ahorrar" dinero en el banco es "save" o "to deposit", mientras que para "ahorrar" al pagar menos de precio por un producto es "to save" o "to get a discount". En francés, "ahorrar" dinero en el banco se traduce como "économiser" y ahorrar al pagar menos por un producto se traduce como "faire des économ" o "obtenir une réduction". En alemán, ahorrar en el banco se traduce como "sparen" y ahorrar al pagar por un producto se traduce como "sparen" o "einen Rabatt bekommen".

Es decir, que aunque en teoría en todos los idiomas existe un término más preciso para cada una de las acciones: "ahorrar", "dejar de gastar" u "obtener un descuento", en la práctica cada idioma tiene un término generalista que se utiliza tanto para hablar de ahorro en un plan de pensiones, o ahorro en un supermercado; o se refiera al concepto de beneficio económico en los mensajes lanzados por los publicistas los comercios y las marcas, o en las conversaciones de los consumidores:

ahorrar save économiser sparen...

Pero sin profundizar en el rigor del lenguaje del ahorro, ni tampoco en la consideración de la calidad de ahorro que nos ofrecen los comercios, webs y marcas con sus promociones, lo que sí es cierto es que estamos mucho más acostumbrados a gestionar diariamente y mentalmente el ahorro dentro del ámbito de las compras y el consumo, a diferencia de lo que sucede en el ámbito del "ahorro financiero" que conlleva unos procesos de análisis, reflexión, decisión de compromiso, firma... que por su complejidad, porque son poco apetecibles -ya que conllevan cierta renuncia al disfrute presente-, porque incluso en ocasiones conllevan desconfianza, recelo... pueden acabar en el abandono de la decisión de ahorrar en cualquier momento del escabroso proceso mental de decisión y contratación que conlleva un producto de ahorro. A este largo y complejo proceso mental respecto al ahorro financiero, se une una opinión negativa entre los consumidores hacia las entidades financieras.

Esta animadversión respecto a las entidades financieras, y el hecho de que nuestro ámbito profesional original (el de Pensumo), tampoco era el financiero, hizo que durante muchos años nos desmarcamos en lo posible de los bancos y aseguradoras, intentando que la motivación fundamental para hacer uso del modelo de negocio propuesto estuviese en el consumo diario.

Empu jon citos

Empujoncitos.

Por otra parte, antes de adentrarnos más en el ahorro por consumo, resulta interesante introducir en este punto las teorías del premio Nobel de Economía Richard Thaler. Lo hago por la proliferación de los "economistas conductuales" que parecen ya imprescindibles a la hora de valorar y comentar cualquier innovación financiera.

Según Thaler, los consumidores no siempre toman las decisiones racionales en el momento de realizar una compra. Los consumidores se ven influenciados por una serie de factores psicológicos que van desde el sesgo de confirmación hasta la aversión a la pérdida, que afectan a su toma de decisiones.

Y por eso, **Thaler propone su teoría del empujón suave ("nudget"), que consiste en utilizar determinados estímulos para guiar el comportamiento del consumidor hacia ciertas decisiones.**

Por ejemplo, ofrecer opciones saludables en la sección de comida rápida de un restaurante o aplicar descuentos temporales en productos de temporada para fomentar su consumo. Nos viene a decir, en resumen, que los consumidores pueden ser influenciados por estímulos y factores psicológicos que van más allá de los aspectos puramente racionales, y es posible utilizar estos *insights* para diseñar estrategias de marketing más efectivas y éticas. Para consumir y también para ahorrar. Y aunque esto no lo dice, posiblemente también podemos utilizar estos empujoncitos para pensumir o ahorrar al consumir.

Básicamente, esta teoría de los empujoncitos (y que el Nobel me perdone), no es más que la utilización persuasiva del marketing de toda la vida.

Y en este ámbito del marketing, me parece mucho más relevante respecto al ahorro por consumo, el hecho comentado de que estamos introduciendo un nuevo factor en la decisión de compra de productos o servicios. Un factor vinculado al factor precio, que es el más considerado por el consumidor.

Además, lo hacemos de con mucha mayor familiaridad y agilidad. A través del consumo diario, para que en cada pago se pueda tomar la decisión de compra y además de realizar un gasto, se genere

un ahorro para que todo consumidor que lo desee pueda acumular una "pensión por consumo" de una forma automatizada, asociándola a sus pagos al comprar y potenciada con su ahorro voluntario.

Algo que tampoco es desdeñable es, que quien con sus compras aporta diariamente a una pensión por consumo, facilita que en cada compra se tenga un pensamiento, aunque sea fugaz de: **¿sumará esta compra para mi pensión?**

¿Imaginan que durante varias veces al día, en cada una de las compras que hagan a diario, piensen durante un instante también en su pensión? Teniendo en cuenta que los bancos utilizan grandes recursos en sus campañas de marketing para conseguir que los consumidores piensen en la pensión una vez al año -en diciembre-, nos daremos cuenta que la pensión por consumo no es un empujoncito, es un abrazo.

El ahorro considerado como consumo del futuro.

En el concepto keynesiano original de ahorro, se consideraba que el consumo presente dependía exclusivamente de los ingresos presentes, cosa que en nuestros días es un poco

más compleja. Los individuos tomamos las decisiones teniendo en cuenta no solo el presente, sino el futuro. El análisis de Keynes era cortoplacista y a él se le atribuye la frase "a largo plazo, todos estaremos muertos".

Ha sido tradicionalmente de consenso común entre los economistas, que una buena gestión de los recursos en la familia exige que los ingresos se dividan entre consumir y ahorrar de forma que este ahorro nos permita hacer frente a imprevistos del futuro.

Ahora bien, si pensamos que nuestro ahorro previsional no es más que el consumo del futuro. **¿Podríamos trabajar con este concepto y ahorrar directamente en unidades de consumo? ¿Aportaría alguna ventaja a los sistemas de ahorro actuales?**

De alguna forma esto ya se hace en algunos ámbitos comerciales, cuando al realizar una compra de relativa importancia en el establecimiento o canal obtenemos un "bono" para volver a consumir en el futuro en ese mismo circuito. Sin embargo, esos "bonos" para consumos futuros están muy condicionados tanto en tiempo como en forma por lo que se alejan de lo que debiera ser un ahorro auténticamente previsional. Esos bonos además se deprecian hasta cero si se pretende utilizarlos fuera del circuito de consumo en el que se originaron.

Pero al mismo tiempo, es interesante observar cómo en China, en los pilotos comerciales que se están realizando en sus "Pensiones por Consumo", los consumos que se realizan en el presente generan

ahorro en forma de pensión, pero también son válidos para la adquisición de servicios sociales en la vejez como estancias en residencias o servicios de geriatría, una fórmula imaginativa para un país en el de 2025 a 2050 su población mayor de 65 años pasará de 15% al 28% del total y eso supone cerca de 380 millones de personas.

De sociedades productivas a sociedades de consumidores

Estas visiones menos convencionales sobre qué es el ahorro, qué es el consumo, o incluso qué es el pensum... surgen de los profundos cambios en nuestra sociedad, donde ya nada es como en el siglo XX, y si se mantiene aún... atención, porque va a cambiar inminentemente.

Lo primero que debemos de considerar es que estamos totalmente digitalizados. Estar digitalizados quiere decir que nuestras actividades, procesos, se pueden monitorizar, medir, localizar, certificar... y esto, respecto a cualquier acción, cualquier producto y cualquier servicio.

¿Y tiene sentido digitalizar las pensiones?

Más que nunca. El enorme reto de nuestros pilares de ahorro es sostener a muchos más jubilados por trabajador en activo y que además serán jubilados que vivirán más años. Incorporar el software a las pensiones no es una cuestión de modernidad ni tan siquiera de automatización es una cuestión de necesidad urgente.

Y también de oportunidad. Esto se puede realizar hoy, pero no hace 15 años, gracias a los avances tecnológicos y la informatización ciudadana que se ha conseguido. Hay países, en los que millones de sus ciudadanos no disponen de una cuenta bancaria, pero sí disponen de un *smartphone*.

Desde su puesta en marcha, internet ha logrado un acortamiento de los canales de cualquier tipo. Y en el caso de la pensión por consumo, el de la distancia real entre el consumidor y los comercios, las entidades financieras e incluso las administraciones, al permitir que los consumidores sean una especie de pequeños accionistas de los establecimientos en donde consumen habitualmente. Es más, esta relación directa entre marcas y consumidores para dar-obtener un determinado "ahorro por consumo" en cada compra, ofrece también la posibilidad de constituir cooperativas de pensum (no de consumo).

Las compras diarias son tan solo una parte de la actividad de consumidor, quizá la más reiterada y visible pero no la única. Si revisamos los procesos económicos en los que participa el consumidor, descubrimos entre otros: la compra o alquiler de la vivienda habitual, el pago de los servicios de telefonía, de la energía eléctrica, gas, la adquisición de un vehículo, un viaje familiar... No son difíciles de descubrir: aquellos procesos en los que pagamos impuestos. Es decir: casi todo lo que hacemos a diario.

La optimización -y el reto- del "ahorro por consumo" pasa por conseguir que en todas las transacciones económicas realizadas por el consumidor (algunas de gran envergadura) conlleven auto-aportaciones porcentuales del pago realizado, al producto de ahorro que se determine. Estas (micro) aportaciones que las realizará en primera instancia el vendedor (comercio, empresa, marca...), podrán ser complementadas automáticamente de forma voluntaria por el usuario ahorrador para lograr

El ahorro considerado como consumo futuro

mayores importes a lo largo del tiempo. Otras vías serán la del incentivo económico por parte de entidades partners al realizar determinados retos de sostenibilidad (reciclaje, deporte, seguridad vial...) o incluso crear modelos en los que los gobiernos bonifiquen al consumidor determinados gastos y consumos también con aportaciones a la pensión.

En consecuencia, y esto parece ciencia-ficción, pero no lo es tanto: podemos avanzar hacia un modelo fiscal que permita tanto "cotizaciones por consumo" como "prestaciones por consumo" por parte de cualquier consumidor. De ser así, ¿sería lógico pensar que la economía informal (sumergida) se reduciría si el usuario sabe que aumenta su pensión solo al realizar compras "legales"?

Generalizar los modelos de pensión por consumo va más allá de construir una nueva forma de relacionarse entre consumidores, comercios y entidades financieras. A lo que vamos a asistir es a algo ya detectable en el ámbito sociológico y tecnológico pero a lo que se resiste la economía tradicional y las administraciones públicas.

Las sociedades de los siglos XIX y XX eran fundamentalmente productivas o "sociedades de trabajadores". Pero aun siendo el trabajo el factor principal e imprescindible para establecer cualquier política pública y entroncar un sistema de pensiones público, hemos de convenir que la sociedad ha cambiado mucho y lo va a hacer más y muy rápido. El trabajo (un empleo digno) ha pasado a ser casi un privilegio. Estar bien remunerado, continuar la formación en el puesto de trabajo, conciliar la vida laboral con la familiar, teletrabajar... No todo el mundo trabaja ni lo hace durante toda la vida, no es el laboral el ámbito más inclusivo a considerar para establecer unas pensiones universales basadas en cotizaciones tan solo laborales. Es difícilmente defendible que el futuro de las pensiones esté en manos de políticos cortoplacistas y sindicatos de clase. Ese ámbito inclusivo que buscamos para vincular las pensiones sería el del consumo y sus interlocutores los consumidores a través de asociaciones de consumidores, "asociaciones de contribuyentes", pero sobre todo mediante la relación directa y en tiempo real del consumidor y las administraciones. La tecnología lo permite. Otra cosa es que no interese dar semejante poder al ciudadano y dejar sin quehacer a muchos estamentos vitalicios e intocables, que no tienen en qué reconvertirse.

¿Qué opina el consumidor? Encuesta en el Sandbox

¿Qué opina el consumidor?

Hemos dicho ya que en el tema del ahorro, si nos salimos del entorno financiero profesional, la locuacidad verbal respecto al ahorro puede resultar molesta o incluso está mal vista.

Este es una de las muchas incógnitas respecto a la opinión del consumidor respecto al ahorro: aunque están bastante estudiadas las opiniones y comportamientos de las personas que ahorran, pocos sabemos al respecto de los que nunca ahorran.

Para saberlo, en Pensumo aprovechamos las pruebas del Sandbox financiero realizadas en alianza con Ibercaja Banco durante 2022, bajo la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones española, para plantear algunas preguntas en una encuesta profunda respecto a la "pensión por consumo" realizada a 2.500 personas. Aquí traemos tan solo unas pocas conclusiones que pueden ilustrar este artículo:

El 96% no conocía qué era la pensión por consumo.

Una vez explicado lo que es, es mayoritaria la opción de que una persona pudiera llegar a cambiar de marca por obtener pensión al consumir (un 26% lo haría, frente al 17% que no), además, un 43% indica que ese cambio vendría determinado por la aportación.

También la opción de cambiar de establecimiento por tener esa ventaja suma un 80% (58% "Tal vez" y 28% "Sí", frente a un 14% "No").

Ante el supuesto de una compra de 100€ en la cual recibe un descuento de 10€ de varias formas, las opciones elegidas son: el 48% "recibirlo en cuenta para gastarlo", el 29% "en una pensión por consumo" y el 21% "en un vale para usar en el mismo establecimiento". "Donar" se desestima.

La afirmación mayoritaria ante el uso de la pensión por consumo es "me interesa si hay suficientes ofertas y los precios son los mismos" (37%), a las que habría que sumar un 16% más de personas que utilizarían el sistema si tienen buena fiscalidad (11%) o con compras de cierto volumen (5%). A un 15% no le interesa en absoluto y un 17% prefiere ahorrar de forma independiente y consumir donde le apetezca.

El 53% ve factible el escenario propuesto de la Pensión por Consumo (ahorrar con las compras y aportaciones voluntarias). El 27% no aportaría nada adicionalmente, un 20% aportaría menos de 50€ al año y las opciones que aportarían entre 50€ y más de 500€ suman un 52% del total de encuestados.

Y respecto a la cuestión planteada al inicio del capítulo, respecto a la reputación que tienen los usuarios de las entidades financieras:

Es mayoritaria una posición negativa "en ocasiones" ante las entidades financieras (42%) y de los que contestan directamente el 35% se muestra negativo, frente al 23% que no. El 66% de los encuestados dice usar solo servicios básicos financieros.

Visto lo anterior, la apreciación que hemos tenido los promotores de Pensumo de trabajar el modelo y extenderlo desde un ámbito no estrictamente financiero, no está exenta de lógica.

Variantes del concepto

Durante el largo del periplo de la Pensión por Consumo, hemos explicado el concepto cientos de veces a una gran diversidad de personas de diferentes países, formación, profesión e ideología.

**Va-
r-
ian-
tes**

En honor a la verdad he de decir que en general la explicación es bien recibida, supongo que en unas ocasiones porque el interlocutor apreciaba de forma positiva el concepto y en otras por esa mezcla de prudencia y respeto que nos merece cualquier idea que nos presenta con verdadera pasión un emprendedor... Y en Pensumo hemos sido emprendedores apasionados.

Pero afortunadamente también hubo quien tenía dudas, algunas muy razonables, sobre la enorme dificultad de implementarlo... En este sentido acertaron de pleno quienes lo predijeron, porque después de diez años, con todo lo recorrido, aún nos queda mucho por hacer.

En ocasiones, otros interlocutores retorcían argumentos para poner sobre la mesa un debate ideológico:

“¿Pensión por consumo? Pero, ¿público o privado? ¿Entonces, si consumes mucho tienes buena pensión y si consumes poco, no tendrás pensión?”

En el fondo aflora constantemente el concepto negativo del consumismo que con razón surgió con fuerza en el último tercio del siglo XX. El exceso de consumo y agotamiento de recursos naturales que en occidente primero y después en países en vías de desarrollo con poblaciones tan importantes como China, India, Brasil... configuró una sociedad de consumo que podía destruir totalmente el planeta.

Pero realmente la pensión por consumo, sin intentar considerarla como una solución a todos esos gravísimos problemas, sí que puede -gracias a la motivación que supone garantizar la seguridad futura de cada individuo-, poner en manos de millones de consumidores una herramienta de medición y autogestión de su consumo personal, para que el manido “consumo responsable” no sea tan solo una frase hecha. Resulta mucho más sencillo, amigable y efectivo que un usuario que por ejemplo ya mide los pasos que anda cada día con su podómetro o pulsómetro conectado, mida también de forma igual de sencilla sus compras, cuando sabe que al tiempo puede orientar su consumo hacia algún tipo de productos: de cercanía, comercio justo... y lo hace, porque suma ahorro para el futuro de forma simultánea: sostenibilidad a través del consumo.

Pero en la potencialidad más importante de la “Pensión por Consumo”, es la de poder decidir en cada compra no solo el porcentaje que quieres que vaya a tu mochila de ahorro, sino incluso a qué tipo de gasto quieren que se destinen algunos de los impuestos que estás pagando en ese momento. El mecanismo de las pensiones por consumo contiene en esencia los mismos procesos que siguen los impuestos que se aplican al consumo, con la diferencia que no los recauda y gasta en lo que decide la Administración Pública, si no que se preservan en una mochila individual propiedad del consumidor.

Sin llegar a este nivel en el empoderamiento del consumidor, la medición en tiempo real del consumo/ ahorro, permite a la Administración introducir mecanismos certeros de redistribución de riqueza. La tecnología actual lo permite, y hay países que lo han visto. Así en el Estudio de la Fundación Horizontal de Chile titulado “Cotización Universal a través del Consumo”, se propone que un punto del IVA que paga el consumidor vaya a su mochila de ahorro personal pero no de forma lineal, sino que los datos de renta del usuario se cruzan y si su renta es considerada “baja”, ese punto ahorrado se puede multiplicar por 1,5 o más. Y si es de un consumidor con renta media o superior, le llega únicamente su punto del impuesto. (Ver: enlace que sale a continuación).

fiapinternacional.org/wp-content/uploads/2021/08/NP_56_Pension_a_traves_del_consumo_esp.pdf

También, en el reciente debate en Perú de la Ley de Reforma y universalización del sistema de pensiones, la congresista que defendía el documento decía: “El proyecto de ley tiene un carácter de defensa del aportante: todo peruano debe contar con una cuenta individual de capitalización. Pero, además, algo que también añade el proyecto, es que [el ahorro] puede ser acumulativo. ¿En qué sentido? No solo tienes el fondo de lo que te descuentan de tu salario, sino también vas a poder tener algunos puntos del IGV [el IVA], es decir, pensión por consumo que iría directamente al fondo individual”. (Ver: enlace que sale a continuación).

elcomercio.pe/economia/peru/presentan-proyecto-de-ley-de-reforma-y-universalizacion-en-el-sistema-de-pensiones-noticia/

Y en China, desde 2012 se empezó a gestar el concepto pensión de consumo y poco después en 2015 con el “crédito sésamo”, donde para otorgar créditos se analiza una serie de variables, tales como los hábitos de todo tipo de consumo y su frecuencia.

Luego, recogiendo experiencias de otros países (como Pensumo en España), en enero de 2019 se instaló el primer piloto en la región china de Mongolia Interior, mediante la primera empresa autorizada por el regulador (la Notaría Nacional China) para el funcionamiento de las pensiones por consumo. Con el fin de regularlo y abrirlo al resto del país, en noviembre de ese año la misma firma publicó el plan de regulación y gestión de este tipo de productos. Los bancos estatales fueron los designados como depositarios de las cuentas creadas por cotizaciones por consumo, y se crearon entidades financieras como pagadoras de las pensiones, que cuentan con el permiso del Banco Popular de China. Aún así, dado la opacidad del país, toda la información proveniente de China en este tema, hay que analizarla con cautela.

Avances recientes: Sandbox y ajuste normativo.

Avances

Para finalizar, como somos de la opinión que un producto no es importante sin su historia, contaremos de forma breve la última etapa de nuestro proyecto.

En 2016, observando los buenos resultados al participar en eventos de innovación, Pensumo presenta la Pensión por Consumo al Programa Horizont 2020 SME de la UE, el programa que ha apoyado y financiado a proyectos disruptivos de pymes en toda Europa con criterios de innovación muy exigentes. El objetivo de este gran programa europeo es apoyar empresas para poder competir con las startups de Silicon Valley. Así, Pensumo consigue el Sello de Excelencia europeo en 2016 con una financiación que permite presentar a la Fase II el proyecto “Savings Loyalty System Based on Micro-Contributions from Retailers” que se implementa de 2017 a 2019 dentro del topic “Nuevos modelos de negocio para sociedades inclusivas y reflexivas”.

Uno de los entregables del proyecto europeo fue la publicación del libro **“Planes de pensiones por Consumo y el futuro de las pensiones”** en el que se recopilan artículos de una docena de profesionales de distintas disciplinas: pensiones, mundo actuarial, protección de datos, emprendimiento, insurtech, derecho o responsabilidad social corporativa. Además, durante el proyecto europeo se realizaron mediciones de cómo distintas actividades cotidianas (reciclaje, deporte, cultura, seguridad vial, entre otros objetivos) pueden vincularse al ahorro para la pensión a través de las recompensas de terceros por el cumplimiento de retos en estos campos.

El proyecto europeo provoca visibilidad a nivel internacional tanto en el sector asegurador como en el académico y en el de las iniciativas sociales y el voluntariado, lo que se constata en las experiencias posteriores de China, Perú, Chile, Costa Rica, de las que ha sido una clara inspiración.

Tras la realización del proyecto europeo, los esfuerzos se focalizan en conseguir la adecuación normativa en España (Regulación de Seguros) ante un modelo de las peculiaridades de Pensumo: **sistema de recompensa, interacción constante, vinculación a actividades diversas (compras, reciclajes, deporte, voluntariado), necesidad de asociar el ahorro voluntario al ahorro-incentivo aportado por los comercios, necesidad de conseguir bonificaciones fiscales a los comercios que decidan participar en un sistema así, etc.**

Para lograr este decisivo empuje regulatorio. Se incorpora al proyecto Pensumo, el prestigioso economista José Antonio Herce que es ahora socio y consejero de la empresa.

Deciden presentarse a la primera convocatoria del Sandbox Financiero del Ministerio de Economía de España asociado con Ibercaja Banco, siendo uno de los escasos proyectos aceptados. Una vez culminado el proceso Sandbox, la pensión por consumo debiera disponer de todas las características normativas, tecnológicas, de producto y de oferta comercial necesarias para generalizarse en el mercado de forma que cada consumidor (y todos somos consumidores) disponga de una pensión por consumo. A lo largo de su andadura, **Pensumo ha podido constatar su componente de impacto social en el más amplio sentido:**

aporta beneficios a amplios sectores de población, es un sistema relevante que sin grandes inversiones puede generalizarse, y cambiar las reglas de juego establecidas en sectores económicos tan relevantes como el financiero o el de la distribución comercial.

Y para finalizar, en febrero de 2023, la Dirección de Seguros y Pensiones española en su Documento de Conclusiones declara el “beneficio para la sociedad en su conjunto” del modelo; y la guinda ha sido la publicación del Real Decreto (668/2023) el 18 de julio de 2023 que ha modificado el Reglamento de planes y fondos de pensiones reconociendo expresamente la naturaleza de las aportaciones de los comerciantes a los planes de pensiones por consumo, como aportaciones directas del partícipe, lo que tiene importantes consecuencias, ya que permitirán expresamente el desenvolvimiento de este innovador sistema.

Bene- ficios