

CAPÍTULO 22



U-ZAVE

Michelle Hasson Kalkstein¹
Braulio Meneses Frías²

¹Co-founder and CEO of U-Zave

²Co-founder and CFO of U-Zave

ALGUNOS ANTECEDENTES PRELIMINARES

Las condiciones macroeconómicas influyen en el desarrollo del mercado del ahorro popular y tienen una correlación con el crecimiento y la estabilidad económica. Este antecedente conocido, bien lo plasmó el año 2001 un trabajo sobre el ahorro familiar en Chile y las políticas financieras para incrementar el ahorro y promover la equidad de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).³ Dicho análisis concluyó que el ahorro popular naturalmente está condicionado por un conjunto de factores macroeconómicos, microeconómicos, institucionales y socioculturales.⁴

Ahora bien, dada la importancia que tiene el ahorro para el desarrollo del país y para el bienestar personal y familiar, alcanzar un mayor nivel en ahorro popular es sustantivo, por lo cual, el estímulo en el ámbito financiero y fiscal debe estar orientado a incentivar, a través de su regulación y política fiscal, la aplicación de diversas medidas e instrumentos del mercado de mayor eficacia relativa a la canalización del ahorro, al menos, de bajo monto de los sectores populares.⁵

Sin perjuicio de lo anterior, y pese a su correcta identificación, las medidas fiscales y cambios culturales en materia de ahorro han sido insuficientes, no sólo en Chile, sino también en Latinoamérica. En un contexto que “[l]a tasa de ahorro de los hogares en Chile reportada por la OCDE (8,94% a diciembre de 2016) es significativamente menor que la mediana de la tasa de ahorro del resto de los países de la organización (11,21%).”⁶

Por lo anterior, la escasez del ahorro se posiciona como una de las prioridades de la agenda pública y resulta ser una pieza fundamental, pues es de esperar que, en un futuro cercano, se convierta en un profundo problema social, afectando gravemente a una población cada vez más longeva sin ahorros.

La acertada identificación de un problema y las expresiones

³Véase *El ahorro familiar en Chile. Financiamiento del desarrollo*. CEPAL. Unidad de Estudios Especiales. Serie N° 115. Santiago, Chile. (2001), pp. 1-84.

⁴*Ibid.*, p. 5.

⁵*Ibid.*, pp. 5-9.

⁶*Ahorro a plazo en el sistema financiero. Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) en Chile* (2018), p. 6.

positivas que versan sobre el ahorro y el hábito que conlleva, no bastan. Muy por el contrario, ahorrar dinero se ha tornado complejo porque, en realidad, no se tienen las nociones, conductas y prácticas activas para hacerlo, tal como lo constató la entonces Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) en Chile que una significativa proporción de quienes acceden a productos de ahorro bancario y en Cooperativas de Ahorro y Crédito (CACs) no realizan prácticas activas de ahorro.⁷

¿QUÉ ES EL AHORRO Y POR QUÉ AHORRAR?

El ahorro constituye la diferencia entre los ingresos y los gastos de consumo de una persona o una familia.⁸ Dicho de otro modo, el ahorro se define como la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras. La clave del ahorro está en la capacidad de juntar dinero de manera regular durante un período de tiempo.

Ahora bien, pese a su clara y concisa definición, al parecer, ahorrar significa cosas diferentes para cada persona. Así las cosas, para algunos, significa tener dinero en el banco, mientras que para otros significa comprar acciones o contribuir a un plan de pensiones. No obstante lo anterior, para los economistas, ahorrar significa consumir menos de una determinada cantidad de recursos en el presente para poder consumir más en el futuro; de este modo, el ahorro es la decisión de aplazar el consumo y almacenar este consumo aplazado en algún tipo de activo.⁹

Mientras que, respecto de la segunda interrogante, los beneficios del ahorro son incuestionables, protegen el nivel de vida de las personas ante situaciones de pérdida de ingresos o posibles reducciones en el ingreso futuro, como la cesantía o ante el aumento imprevisto de los gastos, por ejemplo, debido a una enfermedad. Además, el ahorro permite acceder a bienes que tienen un costo importante en relación con el ingreso personal o

⁷Ibid., p. 7.

⁸Comisión del Mercado Financiero (CMF). Portal Educa. Glosario. [En línea]. Disponible en: <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-propertyname-505.html>

⁹Kotlikoff, Laurence J. *Savings. The Library of Economics and Liberty*. Econlib. [En línea]. Disponible en: <https://www.econlib.org/library/Enc/Saving.html> (última consulta 1 de octubre de 2022) (Trad. Del Autor).

familiar, sin recurrir al endeudamiento. Así, tener hábitos de ahorro permite ordenar las finanzas personales, tener más seguridad para el futuro, vivir con mayor tranquilidad, mejorar la calidad de vida y conseguir objetivos de corto y largo plazo.

HISTORIA

En la búsqueda por las anteriores respuestas, observamos la existencia de la opinión de que sólo algunos pueden ahorrar dado que no a todos nos sobra el dinero. Este era un mito que necesitaba romperse a través del amenguamiento de la inercia mental y de la generación del músculo que permitiera dar el primer paso para comenzar un ahorro y transformarlo en hábito.

En este contexto nace U-Zave, una plataforma capaz de crear distintas herramientas que ayuden a las personas a ahorrar mediante el uso de la tecnología y de alianzas estratégicas, acercando el mundo del ahorro a las personas de formas didácticas, simples e innovadoras. Con ello se brinda un futuro más seguro y con menos incertidumbres financieras.

U-Zave busca democratizar el ahorro a través de un método fácil, cercano y transparente, que mejore la capacidad financiera de ahorro en todas las personas, iniciando el hábito con poco dinero, de manera regular, sin necesidad de restringir el consumo actual. Al brindar las herramientas para que se realice el ahorro de forma automática, se abren las puertas al mundo del ahorro, en el marco de los grandes desafíos que presenta la democratización de los sistemas de pensiones en Latinoamérica, y en especial la inclusión de sectores con mayor informalidad.

Pero, para comprender la dimensión y el origen de U-Zave, es imprescindible remontarse e indagar un poco más en sus creadores.

Los cofundadores, Michelle Hasson Kalkstein y Braulio Meneses Frías, desde sus primeras etapas de vida, han sido unos

emprendedores apasionados, atentos a problemas e ideando soluciones.

Se conocieron estudiando en ingeniería comercial en la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC) en un curso electivo de la carrera -Laboratorio de Innovación- asignatura que precisamente trataba sobre innovación y emprendimiento.

En dicho curso, les tocó hacer un trabajo en grupal en el que debían enfrentar el siguiente desafío: ¿Cómo incentivar la cultura del ahorro en Chile? En este contexto, tuvieron que salir al terreno, entrevistar gente y conocer sus inquietudes.

Se encontraron con respuestas como: “yo no ahorro porque no me alcanza”; “antes era más fácil ahorrar, vieran como ahorraban mis abuelos y lo guardaban en el colchón de su cama”; “no tengo el hábito de hacerlo”; “yo no puedo ahorrar, ahora todo es inmediato, consumir rápido y con el crédito, no me es posible”, entre otras respuestas.

El desafío radicó en cómo rearticular las nociones y prejuicios que existen sobre el ahorro, dejando el mito de que es algo conservador y aburrido, y transformarlo en un hábito dinámico y entretenido. Así, desarrollaron un trabajo considerando que, si los chilenos somos buenos consumiendo, se podría unir el concepto del ahorro al del consumo. Esta investigación universitaria que concluyó satisfactoriamente sembró una inquietud que persistiría.

Aunque, cuando salieron de la universidad, cada uno de ellos se desarrolló como ingeniero comercial trabajando en áreas diversas, Michelle y Braulio se volvieron a reunir. Ambos se percataron que, pese a desempeñarse en distintas labores, siempre conservaron la búsqueda por resolver la problemática de aquel trabajo universitario. Así las cosas, decidieron validar la idea y ver si era posible unir la noción del ahorro al del consumo.

Al inicio, no sólo sus cercanos, sino cualquier persona que le

preguntaban, básicamente veía inviable la idea, un concepto imposible de desarrollar, pues las uniones entre consumir-ahorrar parecían una tarea utópica, eran dos polos absolutamente opuestos, les decían.

Ante ello, enamorados del problema, persistieron. Determinaron que, para ver si esto era factible, debían analizarlo mediante un producto mínimo viable y desarrollar un piloto en el cual un comercio entregaría un ahorro, fidelizando a sus clientes. Esta fidelización permitiría aumentar el monto de ahorro el cual le serviría directamente al cliente sin verse obligado a canjearlo por millas, puntos o premios. Todo esto además con responsabilidad social.

Así, se propusieron iniciar el piloto en la cafetería Sodexo de la facultad de ingeniería de la PUC con una muestra seleccionada de estudiantes y funcionarios. Consiguieron auspicio de diferentes marcas, empresas que les llamó mucho la atención la propuesta y, por dos meses, hicieron un análisis y minucioso control.

Mirando hacia atrás, mientras se escribe el capítulo de este libro, todo parecería muy simple, en un sendero fácil y de amigable recorrido. Pero no fue así. En el camino vivieron diferentes retos, dificultades y anécdotas. Una de estas es la que llamaron **“la anécdota del piloto”** que la comparten a continuación.

Implementar el modelo con Sodexo, no fue nada sencillo, pese a los innumerables intentos por conseguir una reunión, esto se veía lejano. Sin perder la esperanza, seguían en la búsqueda por desarrollar el modelo con dicho servicio de alimentación y mantención.

Michelle estaba en la casa de una amiga, quien se estaba haciendo un tratamiento con un especialista llamado Carlos. La amiga le preguntó cómo iba con la idea de ahorrar en comercios, a lo que Michelle respondió, con un tono un tanto frustrado, que

estaba intentando conseguir realizar un piloto en la cafetería central de la universidad, pero no obtenían respuesta, las semanas pasaban, y seguían esperando.

En ese momento, Carlos interrumpió la conversación y le dijo a Michelle: ¿Con quién estás hablando para conseguir la reunión? Yo conozco una persona que te podría ayudar y trabaja en Sodexo, en ese instante, la instó a llamarla, llamarla en ese mismo minuto y contarle su idea. Ese fue el primer elevator pitch de Michelle, en el que contó la idea en dos minutos. Luego de ese contacto, el veloz pitch fue exitoso y muy rápidamente lograron implementar el piloto.

Moraleja: Comparte tu idea, no sabes quién, cuándo y dónde te pueden ayudar.

Ahora bien, retomando, al comienzo del piloto, todo era muy manual y tedioso, los clientes debían presentar su credencial PUC, la cajera tomaba una foto a la boleta, enviaba la imagen y luego, los datos los ingresaban manualmente a un documento Excel.

Pero ¿Qué hicieron?, los fundadores realizaron lo siguiente, primero se validó la hipótesis de valor agregado del modelo planteado a través de un piloto con Sodexo en Campus San Joaquín de la PUC que monitoreó a 100 personas durante dos meses, realizando un producto mínimo viable existente que hacía el registro de la credencial, donde los datos de compra eran registrados en forma manual y enviados a la nube, para un análisis manual de la información. Tiempo después, a la mitad de la muestra le dieron un ahorro, un incentivo. Esto permitió evidenciar que la muestra con incentivo experimentó un aumento en la frecuencia de compras de un 12% y un 17% en el monto consumido.

Pese a que Sodexo se maravilló con la idea y el modelo, seguían con un problema práctico respecto a cómo retener el dinero

y como incrementarlo. Faltaba una empresa que administre el dinero y sea una real inversión para el usuario. Ante esto, le presentaron el proyecto a Principal Financial Group, en adelante también “Principal”, a quienes les gustó y confiaron en la manera disruptiva de innovar, generando una alianza, un partner tecnológico para validar concepto.

Luego, los resultados abrieron, no sólo el interés de Principal, sino que luego el de Caja Los Andes, con quienes se construyó un prototipo para comercios. Con la validación de la propuesta, a través de un Piloto en la cafetería del Hall Central del Campus San Joaquín, donde el comercio incrementó sus ventas y las personas comenzaban a ahorrar de una manera simple y fácil, los esfuerzos de Zave SpA y sus socios, se abocaron a sacar adelante el proyecto, en donde el rol de Principal y Caja Los Andes como socios estratégicos se sumaron a la iniciativa. Todo esto da cuenta del potencial de esta solución y les permitió obtener aportes públicos y privados, así como tener un prototipo funcional con alto potencial para ser validado e implementado en una escala mayor.

No obstante, la incertidumbre de emprender se incrementaba. Ambos recibían constantemente ofertas de trabajo y propuestas de sueldos estables. **El desarrollo del emprendimiento y el camino fue -y es- muy complejo, pero ellos persistieron, muy cautos en no enamorarse de la solución sino del problema, por eso continuaron buscando apoyos, por ejemplo, bajo un modelo white label, y así trabajar en base a la colaboración.**

Michelle, por su formación e interés, durante su vida siempre ha estudiado y analizado los beneficios que ofrecen los comercios, por ejemplo, puntos, millas, regalos, entre otros modelos bastante tradicionales, que no le convencían por la dispersión, limitaciones, falta de tangibilidad y su baja utilidad real. Por otro lado, Braulio, apasionado por el mundo financiero, con experiencia en el mundo de inversiones relacionado con las pensiones, tuvo una mirada

bien analítica y crítica del problema en la deficiencia del ahorro en las personas.

Esto los convirtió en una poderosa mezcla, quienes, con pasión, ganas y motivación se propusieron conformar una gran tarea, un desafío que debían resolver. Así, unieron dos aristas que se veían separadas: Ahorro y Consumo.

Ahora bien, detrás de toda gran empresa, como lo es U-Zave, ha existido un equipo multidisciplinario, hoy, conformado por más de quince personas comprometidas y apasionadas por lo que hacen, dedicadas tiempo completo para promover el ahorro en las personas y ser una empresa referente internacionalmente.

Además, Michelle y Braulio fueron siempre muy conscientes de que el proyecto que tenían en mente era muy ambicioso y hacerlo sólo era difícil, faltaba experiencia y conocimiento, por ello, con mucha humildad, siempre se han apoyado en mentores y aceleradoras.

Así, cuando comenzaron con la idea se reunían todas las semanas con expertos de cada área de responsabilidad social empresarial (RSE), marketing, emprendedores, expertos del área de la industria financiera, tecnología, entre otros, todo, para ver cómo podían moldear la idea, siempre, literalmente siempre, toda conversación significó un aprendizaje y hoy vemos cómo fue de gran utilidad. Las puertas las encontraron abiertas, los empresarios, mentores, emprendedores los recibieron cálidamente y los escucharon con detención, aconsejando y criticando constructivamente lo que veían, debían mejorar. En este punto, un aspecto admirable de mencionar es que hoy en día, Michelle, Braulio y su equipo, también dan ese tipo de mentoría, hoy forman parte también del otro lado, y comparten sus experiencias tanto en universidades como en aceleradoras, dan charlas y siempre están -y estarán- abiertos a reunirse con personas y emprendimientos que estén comenzando y desarrollándose. Es sumamente destacable el genuino compromiso con 'retribuir de vuelta' y compartir su aprendizaje.

DESAFÍOS

El camino no ha estado exento de obstáculos. U-Zave ha debido identificar, analizar y enfrentar una serie de contingencias que complejizan el desarrollo del modelo. Así, se puede mencionar, al menos, dos tipos de desafíos: regulación de las inversiones y elementos tecnológicos.

Regulación de las inversiones

La industria del ahorro está sumamente regulada en Chile. Existen diversas instituciones fiscales que controlan detalladamente el trabajo que las industrias financieras desarrollan, esto, por diversos motivos, no sólo respecto del manejo del dinero, sino también relacionado con la temática de los ahorros y el impacto que esto tiene a nivel nacional.

Instalarnos y posicionarnos en el centro del mercado financiero en sus primeros años era un desafío de proporciones, no podemos desconocer que U-Zave tampoco tenía, en dicho momento, la capacidad, tecnología y soporte, para hacerlo y tener todo a su cargo.

Por este motivo, el desafío se enfrentó mediante el desarrollo de una plataforma tecnológica potente, capaz de administrar los ahorros y crecer en usuarios comercios bajo un modelo white label. La clave fue trabajar en base a la colaboración.

Así las cosas, la empresa inició su desafío, trabajando con Principal Financial Group, institución financiera que contaba con el respaldo y experiencia para el manejo de ahorros de nuestros usuarios y que, por cierto, cumple con toda la regulación y normativa legal del país, ya que, al ser una Administradora General de fondos, se encuentra supervisada y fiscalizada por la Comisión del Mercado Financiero (CMF).

U-Zave logró generar el interés de esta institución financiera mediante dos herramientas. Uno de los socios fundadores,

Braulio, por su experiencia laboral previa, conocía a cabalidad el funcionamiento de las instituciones financieras, cuestión que facilitó la forma de transmitir el proyecto y las necesidades de U-Zave, pero, claro, esto no era suficiente para comprometer una alianza de esta envergadura, a lo cual, consiguieron transmitir que su proyecto tenía pilares básicos: la responsabilidad social, la educación financiera y generar una hábito de ahorro al alcance de toda la población. Estos elementos fueron esenciales, pues así se logró generar una unión con Principal Financial Group, quienes, compartiendo los ideales de U-Zave, también estaban buscando una forma de llegar a un segmento masivo a un bajo costo de captación para usuarios.

Con todo, esta alianza inicial, les ayudó para comenzar a operar con la plataforma. Al comienzo, no fue sencillo, constó de varios procesos y due diligence, pero al final, ambas empresas confiaron, se comprometieron y creyeron genuinamente en el proyecto, lo que logró que U-Zave, pueda desarrollarse en una de sus etapas claves de consolidación.

Cabe hacer presente que actualmente, U-Zave cambió la manera de operar con las inversiones, y trabaja con la corredora de bolsa Vector Capital, corredora regulada por la CMF y que evidentemente cuenta con todas las regulaciones normativas y sectoriales, que se encarga de recibir los ahorros, ejecutar órdenes de inversión y mantener la custodia de las inversiones. A través de ellos se invierten en distintas administradoras general de fondos (AGF) y se efectúa una curatoría con el cliente, en este caso, Caja de Los Andes, cuestión que les permite ampliar la oferta de fondos de la inversión.

Elementos tecnológicos

En un principio, la empresa no contaba con un capital suficiente para desarrollar tecnología de manera interna, ante esto, se determinó y planificó que lo mejor era, al inicio, externalizar

los servicios, luego, una vez que la empresa logre mostrar su potencial, credibilidad y confianza, se desarrollaría de forma interna. Esto, pues entendían plenamente que el avance interno era sustantivo en el progreso del negocio, no sólo para mantener un control, sino para revisar cada detalle instantánea y permanentemente, de modo tal que el servicio tecnológico cumpliera las más altas exigencias, muy acorde a la materia financiera especializada.

De este modo, y muy rigurosos con su planificación, se tomó la decisión de desplegar un crecimiento orgánico de la empresa, potenciando el área de desarrollo y tecnologías, contando hoy con el 100% del equipo de las citadas materias al interior de la empresa.

El camino no fue simple, ni menos instantáneo. Paulatinamente, U-Zave fue implementando diferentes mecanismos para integrar comercios de diversos tamaños y poder cumplir con los procesos necesarios para poder vincular la compra con el ahorro.

Algunas complejidades radicaban en que tenían que ser capaces de realizar la validación de los usuarios, registrar las transacciones en los puntos de venta, recolectar los ahorros desde los comercios y, por último, traspasar de los ahorros a la respectiva entidad financiera.

Respecto de la validación del usuario, lo primero que se debió hacer fue admitir y validar que el usuario cumpla con los requisitos mínimos para ser parte de la plataforma de ahorro de cada una de las plataformas. Luego, para el registro de la transacción en el punto de venta con ahorro desarrollaron y utilizaron diferentes herramientas, tales como la integración Web Service = Apí's de manera parcial o completa de todos de los servicios. Esto permitió a los comercios integrados conocer el tipo de afiliación de un cliente (si era parte de alguno de los programas, si contaba con el Ahorro activado o estaba desactivado). Con esta data, el comercio envió la información al

servicio de 'Ingreso de Transacciones', lo que permitió ingresar la transacción de descuento normal e ingresar la transacción de ahorro con servicio de consolidación por periodos con los comercios. A su vez, otro mecanismo utilizado fue la 'Integración con activación de códigos', los que se podían descargar de las plataformas y activarlos en el comercio, o bien, descargar un cupón y utilizarlo en las plataformas.

LA HERRAMIENTA DE MICROAHORRO

Pese a las creencias de la gran mayoría de las familias chilenas sobre que la mejor manera de ahorrar es guardando lo que sobra a fin de mes de nuestro salario, esta constituye una fórmula que, generalmente, no funciona, porque esperar a que nos sobre dinero no va a generar un ahorro si no existe antes una correcta planificación de nuestros gastos. Naturalmente va a ser muy difícil ahorrar, en circunstancias que siempre existirán gastos fijos, gastos imprevistos y las tentaciones para gastar, el famoso “gasto hormiga”, en definitiva, hay demasiadas oportunidades para gastar.

Por eso, el ahorro es un hábito de suma importancia en la vida de las personas, que permite ordenar tus finanzas personales, tener más seguridad para el futuro, vivir con mayor tranquilidad, mejorar tu calidad de vida y conseguir objetivos de corto y largo plazo, que toma aún más relevancia, en el escenario actual de etapa post-pandémica, inflación e incertidumbre económica.

Entendiendo lo anterior, se posiciona U-Zave, como una plataforma tecnológica que facilita el acceso a servicios de ahorro e incentiva los aportes recurrentes. Para ello utiliza como principal herramienta los microahorros generados gracias a la vinculación del gasto diario de las personas con el ahorro. El ahorro se canaliza con micro aportaciones, porque más que un tema de cifras, ahorrar es un asunto de hábitos. Cuando se adopta esa conciencia y se crea la costumbre de ahorrar, como una virtud y no como privación, luego ese hábito va contigo a todos lados, y te

exige ahorrar cada vez más.

Sin perjuicio de lo anterior, el ahorro se mantiene como una tarea compleja, un músculo a desarrollar, por eso es fundamental U-Zave, empresa que cuenta con la agilidad, innovación, y tecnología.

U-Zave desarrolla una plataforma que revoluciona la manera de ahorrar y democratiza el ahorro, uniendo el consumo con el ahorro, a través de un método fácil, cercano y transparente que mejorará la capacidad financiera de todas las personas iniciando el hábito con poco, de manera regular, sin necesidad de restringir el consumo actual, realizar el ahorro de forma automática, que, en la mayoría de los casos, sí se puede ahorrar, aunque sea un monto pequeño, sin importar cuánto sean tus ingresos, lo que se requiere es hacer un esfuerzo y generar el hábito.

Ahorrar implica un gran esfuerzo y voluntad, pero los frutos que se pueden obtener a futuro son mayores mientras antes se empiece, como también las ganancias acumuladas. Es importante generar una cultura de ahorro en las personas en edad activa y mostrar claramente todos los beneficios que el ahorro temprano implica al momento de pensionarse.

Por cierto, cabe abordar acá como funcionó esta plataforma durante la pandemia. Periodo en el cual, se evidenció que gran parte de la población incurrió en gastos imprevistos, sin embargo, existió una reducción en gastos innecesarios que ayudo a concientizar y administrar de mejor manera los presupuestos familiares, cuestión que se ha visto reflejado en un aumento en el ahorro. La pandemia vivida recientemente (esperamos completamente superada a la publicación de este libro), constituye una advertencia potente de que vamos a tener que darle importancia a tener un colchón para imprevistos. Preventivo y salvador para poder enfrentar mejor los tiempos inciertos.

PROGRAMA ‘PESO A PESO’

U-Zave actualmente provee una plataforma tecnológica de micro ahorro para corporación de derecho privado sin fines de lucro, Caja de Compensación de Asignación Familiar de Los Andes, en adelante Caja los Andes: **Peso a Peso**.

El modelo de negocios de U-Zave es a través de alianzas estratégicas, siendo una solución marca blanca o modelo white label, consistente en desarrollar soluciones, uniendo la estructura del proyecto con el trabajo y soporte previo de Caja los Andes.

En efecto, en su propósito común de mejorar la vida de millones de chilenos, el programa Peso a Peso, lanzado en conjunto con Caja los Andes, permite generar un mayor impacto y beneficio social, potenciando la difusión a la base de más de los cuatro millones de afiliados provenientes de sus 57.000 empresas afiliadas. Caja Los Andes, incluye este programa en sus canales de difusión y Marketing, desarrollando piezas comunicacionales y difundiendo en sucursales, redes y alianzas.

El programa Peso a Peso para los afiliados de Caja Los Andes tiene como objetivo democratizar el ahorro, es decir, lograr que la mayor cantidad de personas pueda fácilmente adquirir un hábito de ahorro que les permita alcanzar sus metas propuestas.

Para alcanzar este objetivo, se ha desarrollado un programa que permite que las personas ahorren los descuentos asociados a sus compras realizadas en los comercios en convenio, transformando así una acción rutinaria completamente de gasto en una acción que también incluye un ahorro.

En forma adicional a los micro ahorros asociados a compras en comercios, los clientes pueden además complementar con aportes voluntarios, los cuales pueden ser realizados directamente en la intranet de clientes. Una vez que, tanto los micro ahorros en comercios como los aportes voluntarios son

recaudados por U-Zave, estos son invertidos en su nombre en un fondo personal del usuario.

Por otro lado, es importante recalcar la transparencia del programa, manifestada en que, por ejemplo, las personas pueden revisar el desempeño de sus ahorros directamente en su intranet, no sólo cuando alcancen su meta propuesta, sino en cualquier momento que estimen pertinente y pueden solicitar un rescate de fondos parcial o total sin ningún costo adicional.¹⁰

MIS BENEFICIOS AFP

La Plataforma Mis Beneficios AFP, es una iniciativa conjunta de las Administradoras de Fondos de Pensión de Chile, en adelante indistintamente “AFP” que busca traspasar beneficios a más de 10 millones de afiliados y pensionados que contempla la integración con PreviRed, la generación de campañas y cupones de descuentos, concursos, a lo largo de todo Chile agrupados en siete categorías: Gastronomía, Compras, Tiempo Libre, Belleza y Bienestar, Salud, Servicios y Exclusivo Pensionados. A su vez, la plataforma cuenta con una administración, implementación de plataforma de soporte virtual para clientes en formato chat, atendido por personas reales para gestionar la atención de clientes, métricas y panel de control de seguimiento y visualización de indicadores Data Studio. Mis Beneficios AFP cuenta con 113 comercios asociados y más de 350.000 usuarios registrados.

El programa Mis Beneficios AFP considera la ampliación de la oferta actual de beneficios entregados, incorporando una nueva modalidad de cupones de ahorro. De esta forma, se permite al usuario ahorrar un monto fijo cada vez que compra en los comercios asociados, generando micro aportaciones en su cuenta administrada por las AFP (CAV).

El principal objetivo es favorecer afiliados y pensionados con

¹⁰Véase mayor información del Mis Beneficios AFP. [En línea]. Disponible en: <https://www.misbeneficiosafp.cl/>

promociones, descuentos, concursos y ventas especiales. En el caso de los pensionados, se espera contribuir a su bienestar, mientras que respecto de cotizantes y no cotizantes, se espera sensibilizar sobre la importancia del ahorro previsional, estimulando comportamientos deseados para el logro de una mejor pensión y favorecer su cercanía con las AFP.

A la fecha, el programa se ha estructurado en 3 Componentes. El primero, ‘Descuentos/Ahorros permanentes’, destinado al total de afiliados y pensionados AFP, esto consiste en entregar descuentos y bonificaciones, que abordarán focos temáticos como transporte, espectáculos, educación, deporte y salud.

El segundo, ‘Ventas Especiales’, enfocado a cotizantes y pensionados AFP de acuerdo con las diferentes temporadas del año se realizarán ventas especiales que entregarán descuentos subsidiados.

Finalmente, ‘Sorteos’, dirigido a un segmento estratégicos según foco comunicacional. En los sorteos el afiliado y pensionado recibirán alertas de concursos. La participación se supedita a lograr un comportamiento del beneficiario o cumplimiento de algún perfil predefinido. Contestar Trivias, educación financiera.

En este contexto, la Asociación de AFP ha implementado soluciones que buscan sensibilizar a los cotizantes sobre la importancia del ahorro, estimular comportamientos deseados para el logro de una mejor pensión y favorecer la cercanía con las AFP.

Para tales efectos, el programa Mis Beneficios AFP, en su diseño original, consideró tangibilizar en ahorro los beneficios ofrecidos por los comercios a través del programa, ampliando la oferta de servicios financieros formales a todos los segmentos de la población para que puedan auto gestionar oportunidades que les permita mejorar su calidad de vida futura. De esta forma, se permite a los afiliados y pensionados, ahorrar cada vez que consumen en los comercios asociados, generando micro

aportaciones en una cuenta administrada por las AFP.

Los ahorros se invierten en cuenta de destino Cuenta de Ahorro Voluntario (CAV). Las razones para elegir la CAV como cuenta de destino son varias, siendo la más importante que es la única dentro de las cuentas de las AFP que permite prescindir de una relación laboral con el afiliado, a diferencia de la cuenta obligatoria y el Ahorro Previsional Voluntario (APV).

Además, es un producto exclusivo de las AFP, esto quiere decir que los ahorros generados por la plataforma serán necesariamente administrados por ellas, no así en el caso del APV, ya que el afiliado podría tener su ahorro previsional voluntario en otra institución financiera. La CAV se caracteriza por ser un instrumento de ahorro desligado de la pensión, donde no se obliga al afiliado o pensionado a ahorrar.

Por lo tanto, es una cuenta que resulta atractiva dado el escenario reputacional al cual se enfrentan las AFP. Todo afiliado o pensionado es libre de abrir una CAV en cualquier AFP y puede realizar hasta 24 retiros anuales sin costo, otorgándole flexibilidad para disponer libremente de estos ahorros. Por otro lado, la CAV tiene un esquema de comisiones sencillo y fácil de entender lo que propicia la cercanía con las AFP.

LOGROS, RECONOCIMIENTOS, APRENDIZAJES Y RETRIBUCIONES

Satisfactoriamente, detrás del arduo trabajo por casi una década, U-Zave ha recibido importantes reconocimientos.

Algunos de estos logros y premios recibidos son:

- » Premio Nacional de Innovación 2021, Avonni;
- » Finance Forward Latam Village Capital México. Village Capital;
- » South Summit Chile;
- » SEED - Startup Chile; y extensión SEED

- » The S factory Start Up Chile;
- » Inclusión Financiera, Cambiando Mentes, Cambiando Mundos. Socialab; y
- » Ganadores de Soluciones Las Condes: El Arte de Envejecer Bien. Municipalidad de Las Condes.

Dentro de estos, se destaca la obtención del primer fondo The S Factory, Startup Chile. Este programa tiene como fundamento el apoyo de programas de emprendimiento en sus primeras etapas lideradas por mujeres y que cuya orientación sea tecnológica e innovadora. The S Factory se trata de un programa que busca la preaceleración, esto quiere decir que busca proyectos que se encuentre en etapas iniciales o inclusive en algunos casos donde solamente son una idea. Este los ayuda a que crear unos cimientos sólidos de donde trabajar y hasta a guiarlos para que en un futuro puedan postular a otros fondos, fondos de validación de mercado en etapa temprana que quieran convertirlas en negocios escalables y fondos internacionales.

Además, U-Zave ganó el premio Village Capital, premio que le fue muy gratificante, pues fueron los mismos pares quienes seleccionaron al ganador. Asimismo, han sido parte de aceleradoras de impacto internacionales como Socialab Agora y Kaya.

La innovadora forma de ahorrar, U-Zave, se ha destacado en el ámbito nacional e internacional, y es muy consciente de que debe seguir mejorando y creciendo. Actualmente provee una plataforma tecnológica de micro ahorro, con una solución marca blanca para dos grandes empresas en Chile: Caja los Andes y la Asociación de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) teniendo más de 400 mil usuarios en ambas plataformas.

La empresa agradece y valora un clima sumamente amigable en Chile, muy fuerte en apoyo a emprendedores e innovación, en donde mujeres sí pueden liderar las industrias del mundo

de la innovación, con aceleradoras, consultores y fondos que promueven verdaderamente el emprendimiento.

Por lo mismo, U-Zave destina gran parte de sus energías en apoyar a otros emprendimientos, en sus primeras etapas como en sus etapas ya más avanzadas, actuando como aceleradora y consultora, intentando retribuir genuinamente todos los apoyos recibidos desde el mundo de la innovación, empresarios, otros emprendedores y, por su puesto, sus mentores.

U-Zave tiene una visión muy potente a largo plazo, y quiere seguir destacándose en industria *Fintech*, siempre, manteniéndose fiel a sus orígenes y pilares básicos que la formaron como lo son la responsabilidad social, la educación financiera y la democratización de las herramientas de ahorro de una forma sencilla, cercana y transparente.