

Propuesta de Salvador Valdés consiste en subastar un 20% de cotizantes cada dos años

David Bravo y Joseph Ramos aplauden licitación de afiliados: Bajan costos, comisiones y utilidades

Creen que las AFP difícilmente se restarían de las subastas ante el riesgo de perder afiliados. Al ofrecer menores comisiones reducirían costos, eliminando vendedores por caída de ingresos.

Por Ximena Pérez Villamil

Un fuerte respaldo entregaron los expertos en pensiones Joseph Ramos y David Bravo a la propuesta de licitar al azar, cada dos años, el 20% de la cartera de afiliados de las AFP, como plantea el estudio de Salvador Valdés conocido esta semana.

Sus posturas contrastan con las emitidas ayer en La Segunda por el abogado Alejandro Charme, ex fiscal de la Superintendencia de Pensiones, y la economista Ingrid Jones, experta en pensiones de Libertad y Desarrollo.

“Es la medida más importante y más relevante para poder generar competencia en el mercado de las AFP y bajar las comisiones”, asegura el economista David Bravo, master en Economía de la U. de Harvard y director del Centro de encuestas y estudios longitudinales de la UC.

“Cuando se licite parte de la cartera de las AFP necesariamente van a bajar las comisiones. Te pregunto: si eres una AFP que cobra 1,3% y otra gana una licitación con 0,8%, ¿vas a mantener tu comisión? No. En diez años todas las AFP estarán cobrando 0,6% o 0,7%”, afirma el ingeniero Joseph Ramos, doctor en Economía de la U. de Columbia.

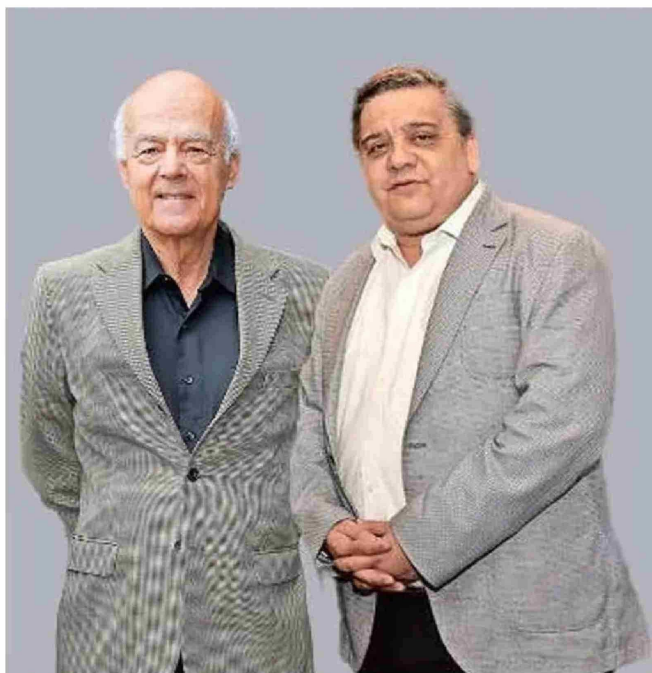
Presión por ir a subastas

Para Bravo esta medida viene a corregir la llamada “inercia” de los afiliados, que no se cambian de AFP por más que otra ofrezca una menor comisión, porque dice que no les importa y ni siquiera saben cuánto es. “Una licitación de grupos de afiliados es un mecanismo para que cada individuo no sea el que tenga que decidir”.

Al igual que Valdés en su estudio, Bravo y Ramos apoyan la libertad de elección: en caso de resultar licitados los afiliados pueden volver a su antigua administradora.

“Si las AFP más antiguas no compiten en las licitaciones perderán un porcentaje de sus afiliados, lo que es una presión para incentivar que participen”, apunta Ramos.

Pensando en subastas del 20% de los cotizantes cada dos años, “si una AFP no compete nunca, a la quinta licitación no va a tener a nadie”.



Si las AFP no compiten en las licitaciones perderán un porcentaje de sus afiliados”. **Joseph Ramos**

Ramos asegura que, de todas maneras, en la primera participarán las más nuevas (Modelo y UNO) que concurren a las subastas de los nuevos afiliados. Y podría ocurrir que la que gane con la comisión más baja después la suba un poco, cosa que está permitida. “Como Planvital que la aumentó y los afiliados

Idea ya fue propuesta por comisiones Bravo y Marcel

David Bravo presidió la comisión Bravo que, después de un año y medio de trabajo, entregó en 2015 un informe a Michelle Bachelet con 78 medidas para mejorar el sistema de pensiones. “De los 24 miembros, 21 estuvimos a favor de licitar una fracción del stock de afiliados, sin fijar un porcentaje”, recuerda Bravo. Anteriormente, la comisión Marcel,

que funcionó durante tres meses, propuso licitar a los nuevos afiliados, cosa que se aprobó en el Congreso. “Hubo un voto de minoría, de poco menos de la mitad de los integrantes -entre ellos, Andrea Repetto, Harald Bayer, Andras Uthoff y yo- que queríamos además una licitación del stock de afiliados”.



Es la medida más importante y relevante para generar competencia”. **David Bravo, UC**

por inercia no se cambiaron”.

Factor vendedores

Ramos explica que la administración de cuentas es el mayor gasto de las AFP. El segundo es el de los vendedores. “Representan cerca de un tercio de los costos y cuando a una administradora le va mal en rentabilidad, que es donde compiten, piensa que va a perder afiliados. Una reacción frecuente es que contrate más vendedores que le dicen a la gente la rentabilidad pasada no garantiza la futura, hay un nuevo equipo, para que se cambie”.

No ve un peligro en que las administradoras vayan a reducir gastos en los equipos de inversión de los fondos de pensiones, afectando la rentabilidad, al concurrir a las subastas. “El costo en los equipos de inversiones es dos o tres veces menor que el de los vendedores. Las AFP tratan a toda costa de subir su rentabilidad, pero no compiten en comisiones porque hay inercia (de los afiliados)”.

El escenario que prevé es que, al participar en licitaciones, “lo que va a pasar es que las AFP van a apretar sus costos, eliminando vendedores para amortiguar la caída en los ingresos por comisiones más bajas”.

Cree que las “utilidades excesivas” de las AFP, como las califica, y que se reflejan en rentabilidades sobre activos de 33,3% anual real en los últimos siete años, según el estudio de Valdés, van a sufrir una caída, que no será tan grande precisamente por la reducción de costos en vendedores.

“Un indicador de que falta competencia es la rentabilidad sobre activos que muestra Valdés (en su informe)”, cierra Bravo.