

Andrea Repetto

Economista de la Universidad de Chile y miembro de la Comisión Marcel se refiere a los efectos de las medidas

“Las propuestas van en la dirección de reducir el efecto manada de las AFP”

MAURICIO RODRIGUEZ K.

Uno de los vicios que se le han imputado al sistema de AFP es que si todas no invirtieran en los mismos activos, quizás inyectarían competencia al mercado por la vía de ofrecer mejores retornos a los afiliados. Las propuestas que la Comisión Marcel entregó a Michelle Bachelet apuntan a diluir ese fenómeno, cree la economista de la Universidad de Chile, Andrea Repetto.

La experta integró el grupo de organización industrial de la comisión y, como tal, relata que el conjunto de reformas propuestas elevaría la rentabilidad del sistema a una media de 7% real anual en el futuro, contra un 6% sin reforma. Otras recomendaciones incluyen provisiones para que ingresen nuevos actores al mercado, a razón de uno cada dos años; la subcontratación de servicios, lo que reduciría los costos de ingresar al sistema, y la licitación de Carteras, con la que el oferente del menor precio por gestionar los fondos se adjudicaría los 200 mil afiliados que anualmente se integran al sistema.

¿Por qué debe mantenerse el giro único de las AFP?

Para resguardar dos cosas: la centralidad al producto previsional, lo que implica quitar ventas atadas con otros productos más llamativos, más elásticos, y evitar conflictos de interés en el manejo de fondos propios y de terceros. La entrada de otros acto-

res debe ser con una filial AFP, no directamente.

¿Esto limita las economías de escala de los entrantes?

El empaquetamiento significa que hay más escalas que las necesarias. Si una AFP gestiona fondos, recauda, administra, atiende público, mantiene seguros de invalidez y sobrevivencia, para reducir el problema de la escala y para eficientar el sistema, propusimos la subcontratación de algunas de estas funciones. Lo único que no permitimos es que se subcontrate en ningún nivel la venta propiamente tal.

¿Qué tipo de entidad es más probable que entre?

Es una apuesta. Si hubiera cambios en leyes de bancos y de seguros, diría que las compañías de seguros. Hay firmas que tienen menos problemas con las exigencias mínimas que propusimos y éstas son más compañías de seguro propiamente tal.

¿Más AFP solucionan el efecto manada?

Las propuestas van en esa dirección, al redefinir la base de cálculo para la rentabilidad mínima, toman-



ANDREA REPETTO, economista de la Universidad de Chile.

do una mezcla del promedio ponderado con el promedio simple, que les permite más flexibilidad a las AFP más pequeñas y no tener que seguir a las grandes para cumplir con la rentabilidad mínima. Proponemos aumentar la banda de rentabilidad mínima en los fondos C, D y E, dejándola en 4%, entre otras cosas.

¿Cuánto aumentaría el retorno sin efecto manada?

El conjunto de regulaciones debie-

ra aumentarlo en alrededor de un punto porcentual, por la simplificación de límites, y por promover la competencia por rentabilidad con el riesgo más acotado. Sin reforma y sin descontar las comisiones, la rentabilidad debiera tender a una tasa de 6% real anual.

¿Qué efecto tiene la licitación en la concentración del mercado?

Se favorece más a un entrante que a una AFP actual, porque ésta ten-

dría que ofrecerles a todos sus afiliados, antiguos y captados vía licitación, el mismo precio. Y una AFP grande no puede hacer una propuesta de precios muy agresiva, porque perdería ingresos con sus demás clientes, dada la cláusula de arrastre.

¿Cuál es el costo de entrar al sistema?

Una AFP nueva puede funcionar sin gasto de marketing con entre 100 y 150 mil cotizantes. Si al año entran entre 200 y 220 mil, la licitación asegura ese paquete.

¿Cuántas nuevas AFP pueden entrar al mercado?

No hay estimaciones precisas. Si la licitación es una vez al año y cada AFP que la gane tendría por 18 meses a los afiliados, eso da una entrada de una AFP cada dos años.

¿Qué vieron sobre los márgenes de la industria?

Las AFP tienen utilidades sobrenormales, mayores a la del sistema financiero, de poquito más de \$ 1.000 por afiliado, por cotizante: alrededor de 50% de la comisión neta del seguro de invalidez y sobrevivencia, según estudios.

Se ha dicho que enfatizaron más en costos que en rentabilidad.

A los trabajadores nuevos lo que más les importa es cuánto les cobran, no la rentabilidad. Si van a meter un 10% de su salario al fondo y otro 2,3% va a comisiones, es un costo muy grande. Si el retorno es de 4% ó 4,5%, eso no hace la diferencia hoy para el afiliado.

ESQUIA GRATIS CON GRAND NOMADE

Por la compra de tu Grand Nomade llévate
1 Ticket de Temporada,
o si prefieres, un
Bono de descuento de \$300.000.

Precio desde:
\$10.590.000

**4X4
OFICIAL DE
LA NIEVE**

Grand Nomade

Verdadero 4x4



SUZUKI
Way of Life!

www.suzuki.cl

SUZUKI LUBRICA CON



VISITENOS HOY TODO EL DIA EN NUESTRA RED DERCOCENTER: Alameda 1996 / Auto Plaza Norte / Auto Plaza Oeste / Auto Plaza Tobalaba / Auto Plaza Vespucio / Megacenter, Av. Kennedy costado Parque Arauco, nivel 1, entre Home Store y Carrefour / Movicenter / SANTIAGO • Anfruns y Cía. Ltda., Av. Ossa 2345 • Atlantic Motors, Vitacura 7649 • Automotora Bilbao S.A., Bilbao 2735 • Automóviles Chamy Hnos. y Cía. Ltda., Irarrázaval 2223 • Ovalle Hnos. Ltda., Bellavista 71 • Sermaco Ltda., Seminario 196 y en toda nuestra red DercoCenter a lo largo del país.

600 62 33 726
De 8:00 a 22:00 hrs. Incluso festivos.

DERCO
RESPALDA Y GARANTIZA