

IPS queda ad portas de vender servicios de gestión a las AFP tras ingreso de decreto a Contraloría

El miércoles se ingresó el decreto a la Contraloría para su toma de razón. El subsecretario de Previsión Social, Claudio Reyes, explica que se establece “un precio que permite, a mi juicio, que varios interesados puedan ingresar a la industria. De hecho ya hay expresiones de interés”.



MAXIMILIANO VILLENA

—La posibilidad de una reorganización industrial de las AFP fue una de las polémicas que surgió en medio de la tramitación de la reforma previsional. La iniciativa para que el Instituto de Previsión Social (IPS) pudiera prestar servicios relativos a la gestión —no a la administración de la cartaras— fue aprobada en la iniciativa, y ahora está cerca de entrar el funcionamiento.

El miércoles ingresó a la Contraloría General de la República el Decreto Supremo conjunto del Ministerio del Trabajo y Hacienda, y una vez aprobado el IPS estará en condiciones de empezar a ofrecer sus servicios.

El objetivo de esta normativa es permitir la separación de funciones administrativas

de las de inversión, promoviendo una reorganización de la industria previsional que favorezca la competencia, la eficiencia y la transparencia del sistema.

Para la ejecución de estas nuevas facultades, el IPS actuará como prestador de servicios administrativos y de soporte, estructurando su operación bajo las condiciones técnicas establecidas en el decreto.

El IPS pone a disposición su infraestructura nacional, que incluye la red de sucursales ChileAtiende, sus centros de atención telefónica y sus plataformas digitales para asegurar la capilaridad del servicio en todo el territorio.

LOS PRECIOS

En concreto, se identificaron siete ma-

crofunciones que hoy realizan las AFP y que el IPS puede ofrecer: la afiliación y cuentas; servicios de atención al cliente; procesos de recaudación y cobranzas; beneficios previsionales; procesos contables; procesos de apoyo y gestión; y gestión de riesgo.

La Ley estableció que los precios a ofertar por los servicios deben al menos cubrir los costos, por lo que los precios fijados deben asegurar el autofinanciamiento de la operación, cubriendo los costos necesarios para la provisión del servicio por parte del Estado.

En base a ello y a los siete macroprocesos, el IPS estableció cuatro paquetes a ofertar con precios que se diferencian entre aquellas gestoras de fondos con menos de

1.260.000 afiliados, y aquellas con más de 1.260.000 afiliados.

Así, el paquete llamado “servicio completo”, incluye los siete macropocesos. Para las AFP con menos de 1.260.000 afiliados el precio mensual es de UF17.794, y para aquellas con un número mayor el valor es de UF18.970.

A la vez se estableció el paquete de servicio de soporte, el cual incluye los 6 macroprocesos: afiliación y cuentas; recaudación y cobranzas; beneficios previsionales; contables; apoyo y gestión; y gestión de riesgo, por un precio que va de los UF15.995 a las UF16.683.

Para la modalidad de servicio de atención, que incluye servicios de atención al cliente; procesos de apoyo y gestión; y gestión de riesgo, el rango va de las UF6.792 a las UF7.374.

En tanto, para la modalidad de servicio acotado, que incluye servicios de atención al cliente; recaudación (parcial); pagos de beneficios (parcial); procesos contables; procesos de apoyo y gestión; el rango va de las UF15.015 a las UF15.962.

EL INTERÉS DE LA INDUSTRIA

Claudio Reyes, subsecretario de Previsión Social, explica que tras la publicación de la Ley que reformó el sistema las AFP pueden externalizar los servicios de soporte administrativo, entre los cuales uno de los prestadores de esos servicios puede ser el Instituto de Previsión Social.

Pero sobre el proceso de tarificación, apunta que “para fijar precios y modalidades de cobro, el Instituto de Previsión Social debió encargarse un informe técnico que sustente un decreto supremo, que se ingresó ayer (miércoles). El informe técnico tiene una primera parte que tiene que ver con la valoración de los costos del IPS. Y en este caso lo que se hizo fue determinar cuáles eran los macroprocesos principales para administrar una administración de fondos de pensiones. Y se establecieron 7 procesos”.

“Todo eso se cuantificó desde la mirada de un concepto que se llama un modelo de empresa eficiente, que es un concepto que se utiliza mucho en tarificación, particularmente de empresas eléctricas o sa-

nitarias, que es que se simula el costo de una empresa con todos los elementos que debiera contener”, apunta.

En esa línea, explica que “lo primero que se hizo fue establecer esos costos y sobre esos costos se contrató un segundo estudio que fue el que determinó las tarifas, los precios de los servicios que se iban a ofrecer. Ese proceso duró 6 meses, y luego se establecieron 4 paquetes de servicios”.

Respecto del IPS, detalla que el organismo debe realizar algunas inversiones para poner en marcha los servicios (en torno a \$4.000 millones), y explica que “hoy día una de las grandes ventajas es que el IPS tiene una infraestructura de redes, tiene más de 200 oficinas alrededor del país, no todas van a estar destinadas a la prestación de este servicio, pero eso es una ventaja”.

“Segundo, tiene capacidad de procesamiento: hoy día hace alrededor de 48 millones de operaciones anuales, por lo tanto que llegue un millón de operaciones adicionales no es un gran impacto; y por otro lado tiene estándares de administración de datos de nivel internacional, por lo tanto tiene una serie de ventajas que puede ofrecer”, enfatiza Reyes.

Respecto del interés de nuevos actores por entrar al sistema previsional en base a las modalidades a ofertar, explica que “es un precio que permite, a mi juicio, que varios interesados puedan ingresar a la industria. De hecho ya hay expresiones de interés por más de alguno, porque la verdad es que el motivo por el cual se impulsó esta medida era permitir la mayor competencia, y por ello se determinó que la administración, la parte operacional, era una barrera de entrada que hacía que resultase en poca competencia”.

Según Reyes, “al permitir la separación y que hubiese una oferta de servicios tercerizados a un precio competitivo por sobre los costos tal como está determinada por la propia ley, permite que haya varios interesados más, y el hecho que ingresen más competidores a la industria en definitiva se va a traducir en menores comisiones a pagar por los afiliados”.

“Ahora, de todas maneras, esto se potencia con la licitación de cartera porque probablemente esto también va a permitir que



El hecho que ingresen más competidores a la industria en definitiva se va a traducir en menores comisiones a pagar por los afiliados”.



Claudio Reyes, subsecretario de Previsión Social.

hayan más interesados en ir a la licitación de cartera, ya que la solución operacional no es algo que tienen que resolver (un nuevo interesado) sino que se puede consultar exclusivamente en la propuesta de la administración de inversión”, dice Reyes.

LA REFORMA

El subsecretario de Previsión Social, además, destaca que el ingreso del decreto es un hito relevante en el proceso de implementación de la reforma previsional.

Respecto de los plazos para la toma de razón por el órgano contralor, apunta que probablemente ocurrirá en un par de meses.

Junto con ello explica que los precios se revisarán cada tres años, aunque apunta que, “si uno tomaa esto en consideración al plazo que está definido para la licitación de cartera que es en junio del 2027, estamos bien justos de tiempo para que alguien que quiera postular a la licitación y que está ahí día en cero llegue a un acuerdo con el IPS y genere una capacidad de poder presentarse a la licitación y poder operar”. **P**