

Universidad de Lima

Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas

Carrera de Administración



**“IMPACTO Y ESTRATEGIAS DE
INVERSIÓN PARA AFILIADOS QUE
BUSQUEN RETIRAR EL 95.5% DE SUS
FONDOS EN UNA AFP EN LIMA
METROPOLITANA”**

Trabajo de investigación para optar el Título Profesional de Licenciado en
Administración

Elizabeth Maite Gastelo Jimeno

Código 20112777

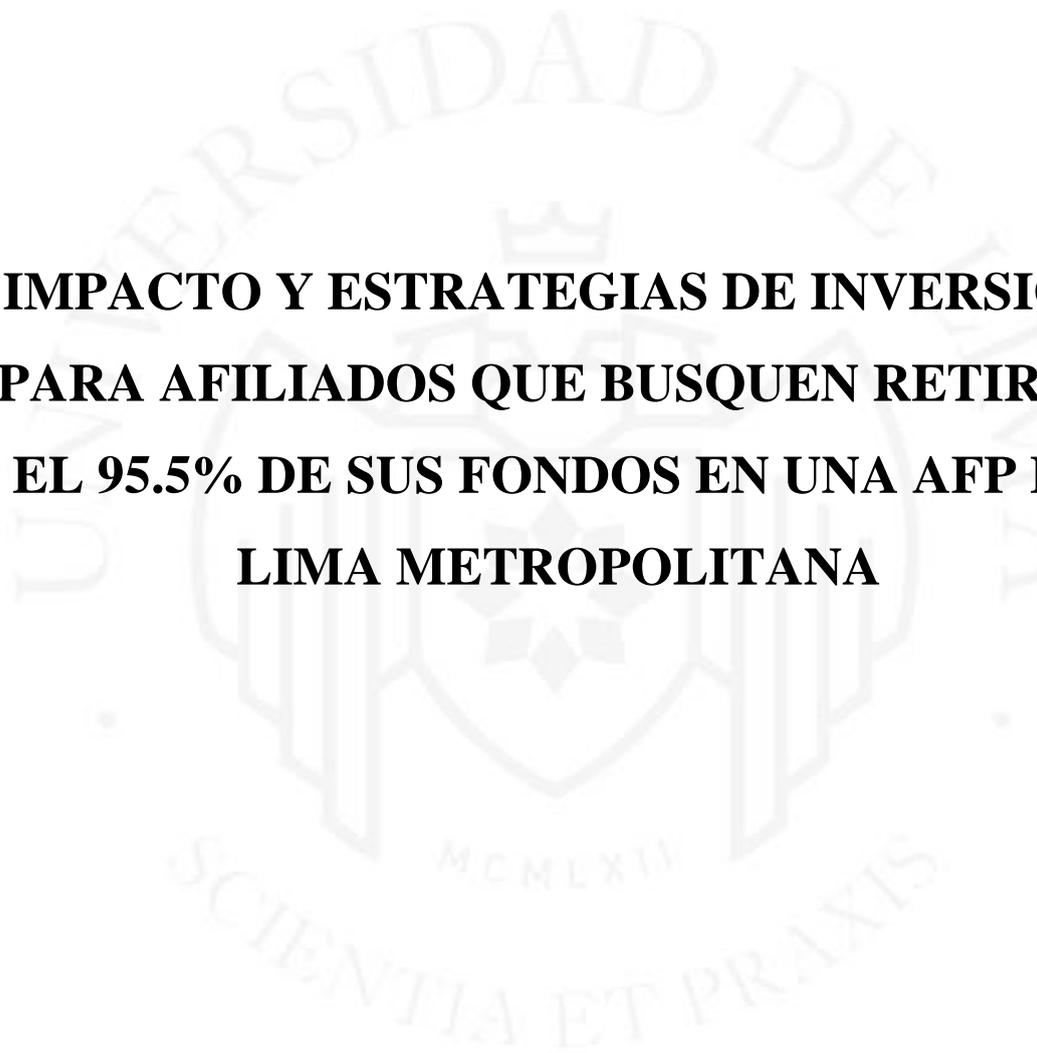
Asesor

Raphael Rey Tovar

Lima – Perú

Setiembre del 2019





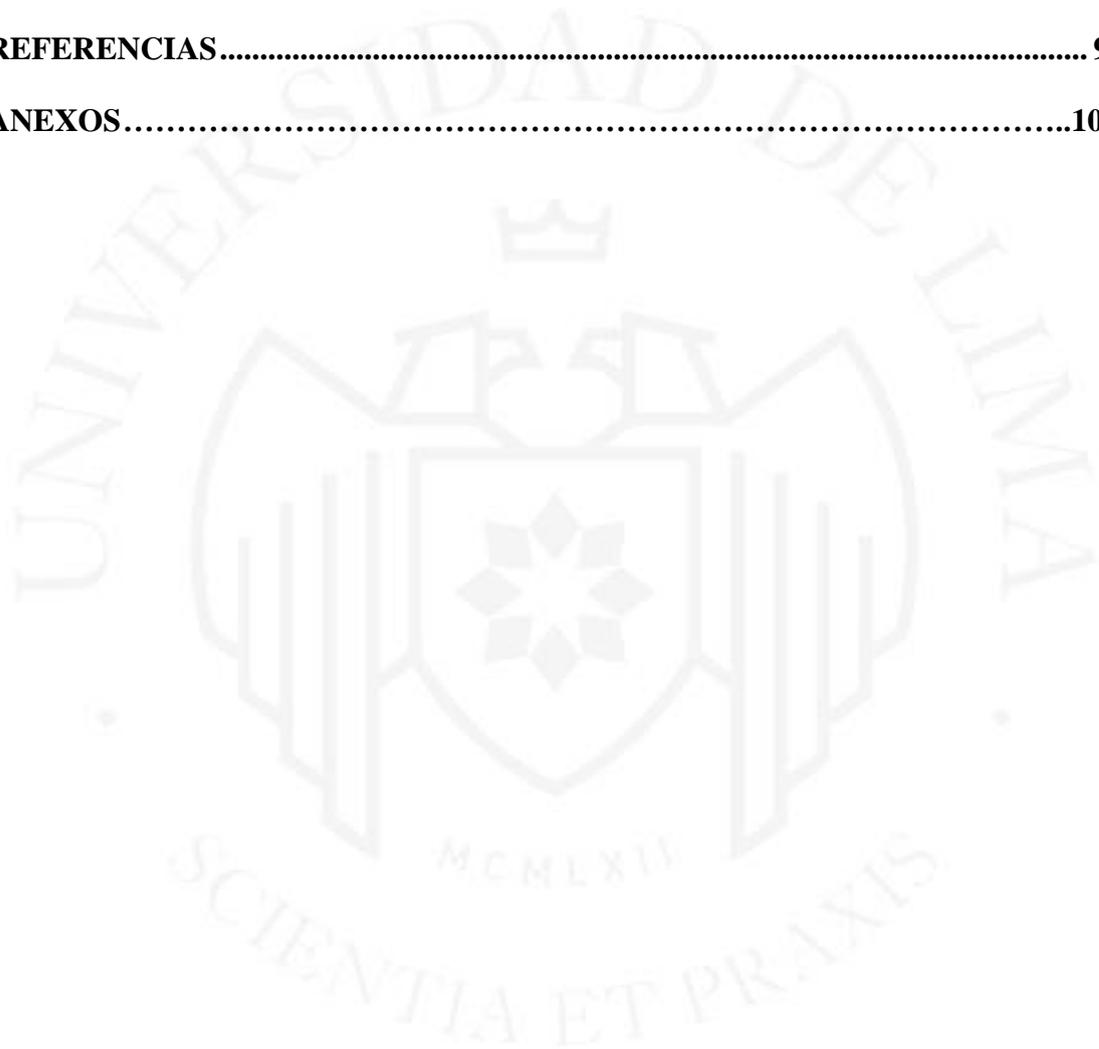
**IMPACTO Y ESTRATEGIAS DE INVERSION
PARA AFILIADOS QUE BUSQUEN RETIRAR
EL 95.5% DE SUS FONDOS EN UNA AFP EN
LIMA METROPOLITANA**

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| CAPITULO I: SITUACIÓN PROBLEMÁTICA..... | 2 |
| 1.1 Análisis Interno..... | 2 |
| 1.1.1 Examen de los recursos..... | 2 |
| 1.1.2 Fortalezas y Debilidades..... | 4 |
| 1.1.3 Evaluación de los Factores Internos - Matriz EFI..... | 11 |
| 1.2 Análisis Externo..... | 11 |
| 1.2.1 Análisis PEST..... | 12 |
| 1.2.2 Análisis de las Cinco fuerzas de Porter..... | 14 |
| 1.2.3 Oportunidades y Amenazas..... | 17 |
| 1.2.4 Evaluación de los Factores Externos - Matriz EFE..... | 21 |
| 1.3 Análisis Interno y Externo: Matriz FODA..... | 22 |
| 1.4 Descripción del Problema..... | 25 |
| 1.5 Formulación del Problema de la Investigación..... | 26 |
| 1.5.1 Problema General..... | 26 |
| 1.5.2 Problema Específicos..... | 27 |
| 1.6 Objetivos de la Investigación..... | 27 |
| 1.6.1 Objetivo General de la Investigación..... | 27 |
| 1.6.2 Objetivo Específicos de la Investigación..... | 27 |
| CAPITULO II: MARCO TEORICO..... | 28 |
| 2.1 El Sistema de Pensiones..... | 28 |
| 2.2 El Sistema Nacional de Pensiones..... | 29 |
| 2.3 El Sistema Privado de Pensiones..... | 31 |
| 2.3.1 Antecedentes del Sistema Privado de Pensiones..... | 31 |
| 2.3.2 El Sistema Privado de Pensiones..... | 31 |
| 2.4 Las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP)..... | 32 |
| 2.4.1 Fondos de Pensiones..... | 33 |
| 2.4.2 Comisiones..... | 36 |

| | | |
|---|--|-----------|
| 2.4.3 | Tipos de Pensión..... | 38 |
| 2.5 | Cambios entre el Sistema Nacional de Pensiones y el Sistema Privado de Pensiones | 40 |
| 2.5.1 | Libre Desafiliación Informada: SPP a SNP..... | 40 |
| 2.5.2 | Bono de Reconocimiento: SNP a SPP..... | 41 |
| CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN..... | | 43 |
| 3.1 | Investigación Cualitativa..... | 43 |
| 3.1.1 | Objetivo de la Investigación Cualitativa..... | 43 |
| 3.1.2 | Objetivos Específicos de la Investigación Cualitativa..... | 43 |
| 3.1.3 | Muestra de la Investigación Cualitativa..... | 43 |
| 3.1.4 | Metodología de la Investigación Cualitativa | 44 |
| 3.1.5 | Cronograma de Trabajo de la Investigación Cualitativa | 44 |
| 3.1.6 | Entrevista de la Investigación Cualitativa | 45 |
| 3.2 | Investigación Cuantitativa..... | 45 |
| 3.2.1 | Alcance de la Investigación | 45 |
| 3.2.2 | Diseño de la Investigación..... | 46 |
| 3.2.3 | La Población | 47 |
| 3.2.4 | La Muestra | 47 |
| 3.2.5 | Objetivos del Estudio Cuantitativo | 49 |
| 3.2.6 | Objetivos Específicos del Estudio Cuantitativo..... | 49 |
| 3.2.7 | Metodología del Estudio Cuantitativo | 49 |
| 3.2.8 | Cronograma de Trabajo del Estudio Cuantitativo | 50 |
| 3.2.9 | Encuesta del Estudio Cuantitativo | 50 |
| CAPITULO IV: RESULTADOS | | 53 |
| 4.1 | Resultados de la Investigación Cualitativa..... | 53 |
| 4.1.1 | Proceso de Jubilación en la SPP | 53 |
| 4.1.2 | Tipos de Jubilación | 54 |
| 4.1.3 | Percepción de la AFP..... | 59 |
| 4.1.4 | Impacto | 59 |
| 4.1.5 | Estrategias a largo plazo | 65 |
| 4.2 | Resultados de la Investigación Cuantitativa..... | 67 |
| 4.3 | Estrategias de Inversión..... | 76 |

| | | |
|-------|--|------------|
| 4.3.1 | Estrategia de Inversión para fondos menores de S/ 500,000: Aportes Voluntarios sin Fin Previsional | 76 |
| 4.3.2 | Estrategia de Inversión para fondos mayores de S/ 500,000: Patrimonio Fideicometido | 78 |
| 4.4 | Comparación de estrategias con el mercado actual | 88 |
| | CONCLUSIONES | 94 |
| | RECOMENDACIONES | 96 |
| | REFERENCIAS..... | 98 |
| | ANEXOS..... | 104 |



ÍNDICE DE TABLAS

| | | |
|------------|--|-------|
| Tabla 1.1 | Estado de Ganancias y Pérdidas a diciembre 2018 | 3 |
| Tabla 1.2 | Total de Afiliados, Traspasos y Promotores a diciembre 2018..... | 4 |
| Tabla 1.3 | Estado de Ganancias y Pérdidas de 2009-2018 | 6 |
| Tabla 1.4 | Locales de las AFP | 7 |
| Tabla 1.5 | Total de Afiliados, Traspasos y Promotores a diciembre 2018..... | 9 |
| Tabla 1.6 | Valor Total de Cartera Administrada por Fondo de Pensiones a diciembre 2018 | 10 |
| Tabla 1.7 | Comisión de Administración de fondos a diciembre 2018..... | 10 |
| Tabla 1.8 | Evaluación de los Factores Internos - Matriz EFI | 11 |
| Tabla 1.9 | Número de Afiliados Activos por edad actual a diciembre 2018..... | 14 |
| Tabla 1.10 | Participación de Mercado en el Sistema Privado de Pensiones al mes de diciembre 2018 | 15 |
| Tabla 1.11 | Licitaciones de la AFP..... | 18 |
| Tabla 1.12 | Comisión Sin Fin Previsional y Con Fin Previsional a diciembre de 2018..... | 19 |
| Tabla 1.13 | Total de Traspasos al mes a diciembre 2018 | 20 |
| Tabla 1.14 | Evaluación de los Factores Externos - Matriz EFE..... | 21 |
| Tabla 1.15 | Matriz FODA..... | 23-24 |
| Tabla 1.16 | Cartera por tipo de sector del emisor a diciembre 2018 | 26 |
| Tabla 2.1 | Requisitos de jubilación a lo largo de los años..... | 30 |
| Tabla 2.2 | Fórmula pensión de un Sistema Nacional de Pensiones..... | 31 |
| Tabla 2.3 | Porcentaje de inversión según clasificación de instrumentos financieros ... | 35 |
| Tabla 2.4 | Rentabilidad Anualizada de los aportes obligatorios de diciembre 2013 a diciembre 2018 (%) | 36 |
| Tabla 2.5 | Comisión por la administración de Aportes Obligatorio (%)..... | 37 |
| Tabla 2.6 | Prima de Seguros (%) | 37 |
| Tabla 2.7 | Diferencias entre Invalidez Temporal y Permanente..... | 38 |
| Tabla 2.8 | Beneficiarios de Supervivencia | 39 |
| Tabla 2.9 | Requisitos para obtener el Bono de Reconocimiento | 41 |
| Tabla 3.1 | Cronograma de Trabajo del Estudio Cualitativo | 44 |

| | | |
|------------|---|----------|
| Tabla 3.2 | Cronograma de Trabajo del Estudio Cuantitativo | 50 |
| Tabla 4.1 | Cuadro Comparativo de Productos Previsionales en el SPP | 56-57-58 |
| Tabla 4.2 | Porcentaje de inversión de Fondo 0 según clasificación de instrumentos financieros..... | 61 |
| Tabla 4.3 | Nuevos productos de Jubilación | 62 |
| Tabla 4.4 | Mitos del Sistema Privado de Pensiones | 63 |
| Tabla 4.5 | Percepción sobre Sistema Privado de Pensiones | 65 |
| Tabla 4.6 | Cantidad de Afiliados según cliente y sexo | 73 |
| Tabla 4.7 | Cantidad de Afiliados según las razones de conformidad de fondos | 74 |
| Tabla 4.8 | Cantidad de Afiliados según intención de retiro de fondos y conformidad de servicio..... | 75 |
| Tabla 4.9 | Cantidad de Afiliados según razones de retiro de fondos..... | 75 |
| Tabla 4.10 | Cantidad de Afiliados según estrategia de permanencia de fondos..... | 76 |
| Tabla 4.11 | Comisión mensual de Aporte de Fondos Sin Fin Previsional | 77 |
| Tabla 4.12 | Porcentaje de inversión según clasificación de instrumentos financieros del Fondo 0 | 78 |
| Tabla 4.13 | Rentabilidad Nominal Anualizada..... | 78 |
| Tabla 4.14 | Constitución de los Canon | 86 |
| Tabla 4.15 | Rentabilidad Nominal Anualizada del Fondo de Pensiones Tipo 0 por AFP (%) | 88 |
| Tabla 4.16 | Renta promedio según producto (S/.) | 89 |
| Tabla 4.17 | Rentabilidad promedio de Cuentas de Ahorro por tipo de entidad | 89 |
| Tabla 4.18 | Rentabilidad promedio de Depósitos a Plazo por tipo de entidad (%) | 90 |
| Tabla 4.19 | Participación Patrimonial por Sociedad Administradora (%) | 90 |
| Tabla 4.20 | Rentabilidad por tipo de Fondo Mutuo (%)..... | 91 |
| Tabla 4.21 | Comparación de estrategias con el mercado actual según los 3 principales atributos | 93 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | | |
|-------------|--|----|
| Figura 1.1 | Ingresos y Utilidad Neta 2009-2018 | 5 |
| Figura 1.2 | Valor Cuota Promedio de los Fondos - 2005 a 2018 | 8 |
| Figura 4.1 | Número de Atenciones por asesoría de retiro del 95.5% de las inversiones | 60 |
| Figura 4.2 | Elección de jubilación en porcentaje..... | 61 |
| Figura 4.3 | Pregunta 1 – Genero (%)..... | 68 |
| Figura 4.4 | Pregunta 2 – Valor de los fondos aproximadamente (%)..... | 68 |
| Figura 4.5 | Pregunta 3 - Conforme con el servicio de AFP (%)..... | 69 |
| Figura 4.6 | Pregunta 4 – Si respondió SI en la pregunta 3. Mencione las razones (%)..... | 69 |
| Figura 4.7 | Pregunta 5 – Si respondió NO en la pregunta 3. Mencione las razones | 70 |
| Figura 4.8 | Pregunta 6 – Intención de retiro de dinero de su cuenta AFP (%) | 70 |
| Figura 4.9 | Pregunta 7 – Razón de permanencia en la AFP (%) | 71 |
| Figura 4.10 | Pregunta 8 – Razón de retiro de fondos (%) | 71 |
| Figura 4.11 | Pregunta 9 – Explicado las ventajas de no retirar sus fondos ¿El afiliado igual piensa retirarlos?..... | 72 |
| Figura 4.12 | Pregunta 10 – Si respondió NO en la pregunta 9. Seleccione sus razones..... | 72 |
| Figura 4.13 | Patrimonio Fideicometido | 79 |
| Figura 4.14 | Patrimonio Fideicometido de la Estrategia de Inversión 1..... | 82 |
| Figura 4.15 | Estructura del Patrimonio Fideicometido de la Estrategia de Inversión 1 | 83 |
| Figura 4.16 | Estructura del Patrimonio Fideicometido de la Estrategia de Inversión 2 | 87 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| Anexo 1 Entrevistas a Profundidad | 105 |
| Anexo 2 Encuesta de la Investigación Cualitativa..... | 129 |
| Anexo 3 Resultados de la encuesta..... | 131 |



INTRODUCCIÓN

Es importante realizar un análisis de la ley que modifica las alternativas de jubilación, ya que un cambio en el Sistema Privado de Pensiones impacta directamente las inversiones de las AFP, el sistema financiero y las Compañías de Seguros. Esto se debe a que las AFP buscan rentabilizar los fondos de los afiliados a través del uso de instrumentos de renta fija y variable; como, por ejemplo, los bonos del gobierno, bonos corporativos, acciones, entre otros. A consecuencia de ello, la nueva alternativa de retirar los fondos influye en una menor demanda de inversión y un aumento de costos por economías de escala.

Por consiguiente, la presente investigación se basa en analizar una AFP en Lima Metropolitana, cuyo nombre no se menciona por un tema de confidencialidad; en el cual, se busca determinar si existe un impacto en una AFP, analizar el perfil de las personas próximas a jubilarse, descifrar cuál es la razón de retirar su capital y en qué piensan invertir; para luego resolver la hipótesis de la investigación.

Para ello, se lleva a cabo dos tipos de análisis. En primer lugar, se realiza un análisis cualitativo, donde los resultados de las entrevistas a profundidad nos dan a conocer el proceso de jubilación, el impacto de la ley en la AFP y las estrategias a implementar. En segundo lugar, se realiza un análisis cuantitativo, en donde la encuesta nos da a conocer las razones del retiro e inversión de los fondos de los afiliados que busquen retirar hasta el 95.5% de sus fondos.

Finalmente, el aporte que brinda el estudio ayuda a esclarecer la función del Sistema Privado de Pensiones, el proceso de inversión de la empresa, el impacto de la nueva ley y establece estrategias de inversión, generando nuevas opciones en beneficio de los afiliados.

CAPITULO I: SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

1.1 Análisis Interno

El análisis interno se enfoca en identificar y evaluar las fortalezas y debilidades de una empresa para luego desarrollar estrategias adecuadas para el logro de los objetivos (David Fred y David Forest, 2017, p. 88).

1.1.1 Examen de los recursos

El Examen de los Recursos busca identificar y clasificar los recursos tangibles e intangibles de la empresa para luego encontrar su ventaja competitiva y desarrollar una estrategia. Los recursos tangibles son los físicos y financieros, mientras que los recursos intangibles son el no humano (tecnológico y organizacional) y humano. (Pulido, 2010, p. 59).

- **Recursos Tangibles**

Físicos

En la actualidad, la empresa posee una oficina central en San Isidro y más de 10 agencias en provincias, donde los afiliados pueden acercarse a resolver sus consultas y transacciones. Debido a ello, se puede demostrar que la empresa tiene la infraestructura adecuada para mantener un trato continuo y personalizado con sus clientes a nivel nacional.

Financieros

En los últimos años, la empresa ha generado un aumento de los ingresos, esto se debe a la inversión de diferentes tipos de canales de atención, suscitando la fidelización en los clientes actuales y el aumento de traspasos de otras AFP. Además de ello, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS, 2016) manifestó que “la AFP ganó la licitación de afiliados del Sistema Privado de Pensiones (SPP), teniendo la exclusividad de incorporar a nuevos afiliados que ingresen al SPP durante dos años consecutivos” (párr. 1).

Tabla 1.1

Estado de Ganancias y Pérdidas a diciembre 2018

| | S/ | % |
|--------------------------|-----------|---------|
| Total Ingresos Brutos | 2,470,342 | 100.00% |
| Gastos Operacionales | 1,228,272 | 49.72% |
| Utilidad Operativa | 1,242,070 | 50.28% |
| Otros Ingresos y Egresos | 6,610 | 0.27% |
| Resultado antes de IR | 1,248,680 | 50.55% |
| Utilidad Neta | 845,017 | 34.21% |

Nota: Moneda en miles de Soles.

No se nombra la empresa por temas de confidencialidad.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

- **Intangibles**

Tecnológico

La AFP posee tecnología de punta para manejar la administración de fondos de sus afiliados. Entre ellas están las plataformas de comunicación y programas encargados de identificar, medir y gestionar los riesgos de mercado.

Organizacional

La empresa desarrolla planes de Responsabilidad Social y fomenta el desarrollo del clima laboral, debido a ello, ha ganado Premios por Marca Empleadora, AFP Preferida por los Ejecutivos, AFP con mejor reputación en el Perú, AFP donde los peruanos prefieren trabajar, entre otros premios. Estos reconocimientos promueven el buen clima laboral y una cultura de desarrollo profesional.

Humano

La empresa tiene un staff de ejecutivos de venta, el cual se encarga de captar, asesorar a los posibles afiliados y procesar los traspasos entre AFP.

Tabla 1.2

Total de Afiliados, Traspasos y Promotores a diciembre 2018

| | Prima | Integra | Profuturo | Habitat |
|--------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Afiliados Activos | 2,137,604 | 2,010,372 | 1,794,638 | 1,076,055 |
| Total traspaso | 28,954 | 12,268 | -5,781 | -35,441 |
| Ingresos | 40,288 | 21,891 | 7,719 | 11,586 |
| Salidas | 11,334 | 9,623 | 13,500 | 47,027 |
| Promotores | 156 | 176 | 89 | 76 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

Como se puede observar en la tabla 1.2, la AFP es una de las empresas con más ingresos por traspasos de fondos. Esto se debe a que los promotores son capacitados de manera constante mediante plataformas online y tarifas especiales en universidades e institutos. Además de ello, el área desarrolla estrategias para aumentar el número de afiliados a través de comisiones, fomentando la competitividad del staff y el desarrollo de la cartera de clientes.

1.1.2 Fortalezas y Debilidades

Humberto Ponce (2007), describe las fortalezas y debilidades como:

Una fortaleza son los recursos considerados valiosos y la misma capacidad competitiva de la organización como un logro que brinda ésta o una situación favorable en el medio social. Mientras que una debilidad se define como un factor que hace vulnerable a la organización o simplemente una actividad que la empresa realiza en forma deficiente, lo que la coloca en una situación débil (p. 115)

- **Fortaleza**

Fuentes de comunicación

La empresa posee canales donde envía mensajes de manera continua a sus afiliados y a la población en general. Entre ellas están las plataformas en internet, redes sociales, Plan Educación SPP, ferias en universidades, voceros

en radio y televisión, campañas en medios digitales, plan de comunicación vía correo electrónico, módulos de auto atención, servicio telefónico y red de agencias.

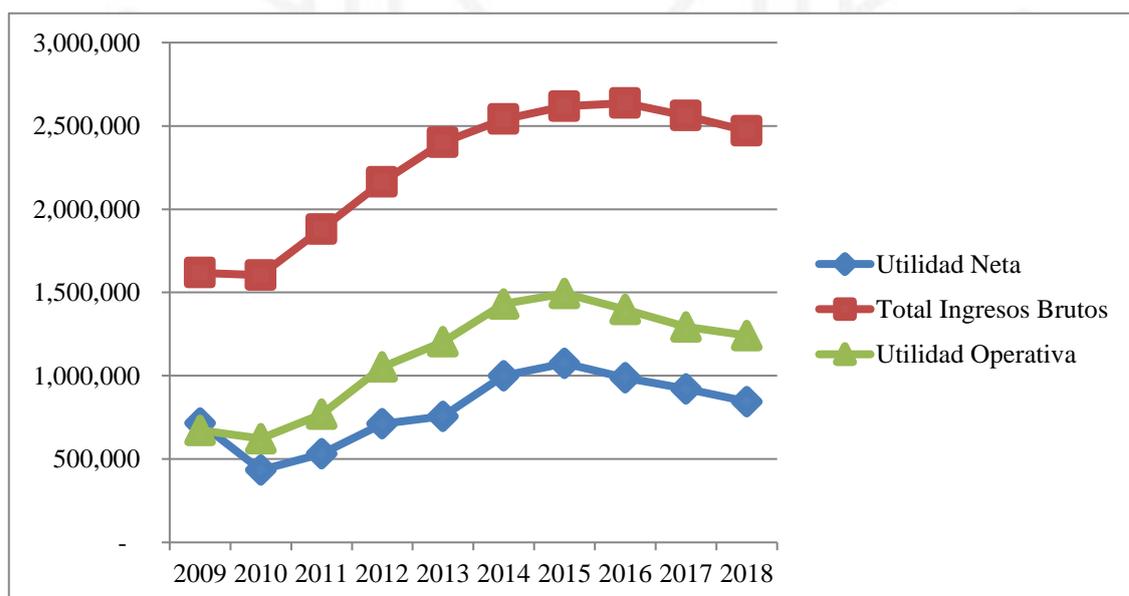
Capacitaciones a los colaboradores

Se realizan capacitaciones presenciales a los colaboradores interesados en atención al cliente, gestión de riesgo operacional, continuidad del negocio, seguridad de la información y prevención de fraude a través de plataformas y universidades. Esto fomenta mejoras en los diferentes procesos de la empresa.

Fortaleza Financiera

La AFP mantiene un respaldo financiero sólido en los últimos 10 años. Este respaldo hace que la empresa sea capaz de soportar cambios económicos en el mercado exterior, así como cambios en la legislación peruana que afecte directamente las inversiones de la empresa.

Figura 1.1
Ingresos y Utilidad Neta 2009-2018



Nota: Moneda en miles de Soles. No se nombra la empresa por temas de confidencialidad.
Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

Tabla 1.3

Estado de Ganancias y Pérdidas de 2009-2018

| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|
| Total Ingresos Brutos | 1,618,455 | 1,603,989 | 1,880,246 | 2,163,793 | 2,400,801 | 2,540,081 | 2,617,748 | 2,636,328 | 2,561,278 | 2,470,342 |
| Gastos Operacionales | 946,158 | 980,731 | 1,111,187 | 1,111,075 | 1,196,194 | 1,108,471 | 1,123,418 | 1,238,475 | 1,268,084 | 1,228,272 |
| Utilidad Operativa | 672,297 | 623,257 | 769,060 | 1,052,717 | 1,204,607 | 1,431,611 | 1,494,330 | 1,397,852 | 1,293,194 | 1,242,070 |
| Otros Ingresos y Egresos | 325,801 | 3,425 | 19,892 | 35,494 | -71,023 | 29,134 | 7,851 | -704 | 29,125 | 6,610 |
| Resultado antes de IR | 996,712 | 626,682 | 788,951 | 1,088,211 | 1,133,584 | 1,460,744 | 1,502,181 | 1,397,149 | 1,322,319 | 1,248,680 |
| Utilidad Neta | 716,430 | 434,427 | 531,873 | 711,887 | 757,356 | 1,000,426 | 1,074,689 | 987,931 | 921,417 | 845,017 |

Nota: Moneda en miles de Soles. No se nombra la empresa por temas de confidencialidad.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

Desarrollo de Infraestructura

La empresa ha desarrollado su infraestructura a nivel nacional. Esto facilita la comunicación con sus afiliados para desarrollar una relación de largo plazo y asesorar al jubilado.

Tabla 1.4

Locales de las AFP

| | AFP Integra | | Prima AFP | | Profuturo AFP | | AFP Habitat |
|----------------|-------------|----------|-------------|----------|---------------|----------|-------------|
| Locales | Lima Centro | Huancayo | Lima Centro | Iquitos | Lima | Piura | Lima |
| | San Isidro | Ica | San Isidro | Piura | Arequipa | Puno | Arequipa |
| | Arequipa | Ilo | Arequipa | Pucallpa | Cajamarca | Tacna | Chiclayo |
| | Ayacucho | Iquitos | Cajamarca | Tacna | Chiclayo | Trujillo | Cusco |
| | Cajamarca | Piura | Chiclayo | Tarapoto | Chimbote | | Ica |
| | Chiclayo | Pucallpa | Cusco | Trujillo | Cusco | | Piura |
| | Chimbote | Puno | Huancayo | | Huancayo | | Trujillo |
| | Chincha | Tacna | Ica | | Ica | | |
| | Cusco | Trujillo | Ilo | | Iquitos | | |

Fuente: AFP Integra (2018); Prima AFP (2018); Profuturo AFP (2018); AFP Habitat (2018).

Ganador de Licitación

Las bases de la Licitación de nuevos afiliados son exhaustivas; requiere que la empresa cuente con ciertas capacidades financieras como el cobro mínimo de comisión y solidez financiera. Al ser un ganador de la Licitación, denota tener las características esenciales para volver a postular, produciendo nuevos ingresos de afiliados por dos años consecutivos.

- **Debilidades**

Imagen deteriorada

El SPP es relativamente nuevo y aún existen múltiples interrogantes acerca de los fondos y los métodos de inversión. Este desconocimiento se refleja en los afiliados que no conocen o no entienden el funcionamiento de la inversión

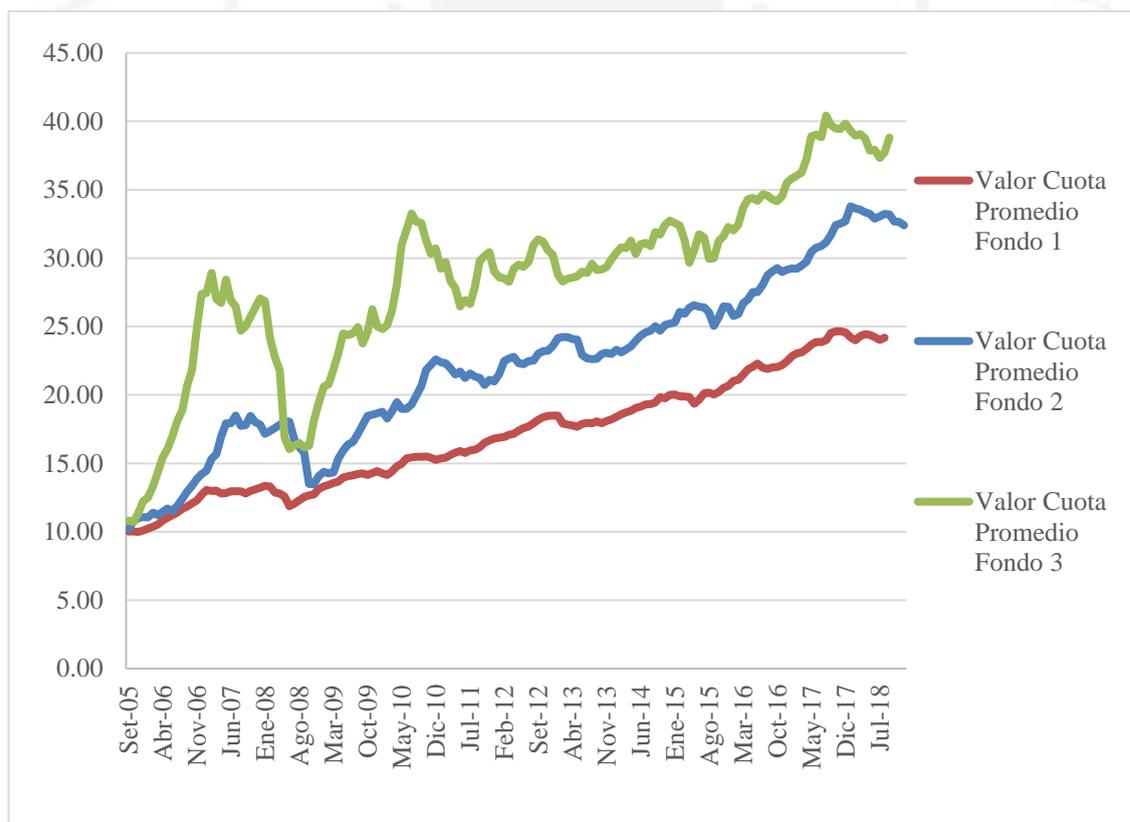
de sus fondos. Como consecuencia, los afiliados crean muchos mitos negativos en el cual pone en desventada a la AFP (Ver Anexo 1). Es por ello, que la empresa debe de invertir más recursos en atención al cliente y asesoramiento.

Baja eficiencia en la administración de Fondos y Riesgo

La AFP obtuvo baja rentabilidad de sus fondos de inversión debido a crisis económicas del exterior del 2008, suscitando descontento por parte de sus afiliados. Debido a ello, la empresa debe realizar un estudio detallado antes de invertir en instrumentos de renta fija y variable, considerando posibles pérdidas por crisis externas, como, por ejemplo, el riesgo, las estimaciones de perdidas futuras, diversificación de portafolio, entre otros.

Figura 1.2

Valor Cuota Promedio de los Fondos - 2005 a 2018



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

Número de Promotores

Los promotores de Pensiones son personas autorizadas por la SBS y están encargadas de realizar actividades de afiliación y traspaso de AFP, así como seleccionar la cartera en la cual el afiliado desea invertir sus recursos (SBS, 2001)

Tabla 1.5

Total de Afiliados, Traspasos y Promotores a diciembre 2018

| | Prima | Integra | Profuturo | Habitat |
|-----------------------|---------------|----------------|------------------|----------------|
| Total traspaso | 28,954 | 12,268 | -5,781 | -35,441 |
| Ingresos | 40,288 | 21,891 | 7,719 | 11,586 |
| Salidas | 11,334 | 9,623 | 13,500 | 47,027 |
| Promotores | 156 | 176 | 89 | 76 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

Actualmente, AFP Integra lidera con un staff de 176 promotores, lo cual hace que pueda desarrollar una estrategia con un mejor alcance que la AFP desarrollada en la presente investigación.

Valor Total de las Carteras Administradas

La AFP no cuenta con el máximo volumen de fondos para realizar compras por economías de escala ni posee poder de negociación a la hora de adquirir instrumentos financieros, provocando un aumento en los costos y disminuyendo la rentabilidad.

Para aumentar el volumen de los fondos, la empresa debe invertir en el desarrollo de estrategias comerciales a través de sus canales y sus promotores de pensiones.

Tabla 1.6

Valor Total de Cartera Administrada por Fondo de Pensiones a Diciembre 2018

| | Habitat | Integra | Prima | Profuturo |
|----------------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Fondo de Pensiones Tipo 0 | 40 | 1 024 | 587 | 616 |
| Fondo de Pensiones Tipo 1 | 398 | 6 573 | 5 171 | 3 930 |
| Fondo de Pensiones Tipo 2 | 5 777 | 43 218 | 34 913 | 28 589 |
| Fondo de Pensiones Tipo 3 | 1 065 | 7 701 | 6 781 | 5 688 |
| Total Fondos de Pensiones | 7 279 | 58 516 | 47 452 | 38 824 |

Nota: En millones de Soles

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

Cobro de Comisión

Cada AFP tiene una comisión por administración de fondos diferente, lo cual crea una característica distintiva y de ventaja frente a sus competidores.

Cabe destacar, que actualmente existen dos tipos de comisión, comisión sobre la remuneración (tasa mensual) y la comisión sobre el saldo (tasa anual).

En la tabla 1.7, se detalla el porcentaje de ambas comisiones y se divide por cada AFP.

Tabla 1.7

Comisión de Administración de fondos a diciembre 2018

| | Habitat | Integra | Prima | Profuturo |
|---|---------|---------|-------|-----------|
| Comisión sobre Remuneración (Flujo) | 1.47% | 1.55% | 1.60% | 1.69% |
| Comisión Mixta (período de transición) | | | | |
| Componente de Flujo (tasa mensual) | 0.38% | 0.90% | 0.18% | 1.07% |
| Componente de Saldo (tasa anual) | 1.25% | 1.20% | 1.25% | 1.20% |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

1.1.3 Evaluación de los Factores Internos - Matriz EFI

La Matriz EFI busca analizar las fortalezas y las debilidades de una empresa, valorarlas y buscar estrategias a fin de poder desarrollar las fortalezas y buscar disminuir las debilidades (Louffat, 2015, p.12).

Tabla 1.8

Evaluación de los Factores Internos - Matriz EFI

| | Valor | Clasificación | V. Ponderado |
|---|-------|---------------|--------------|
| Fortalezas | | | |
| Fuentes de comunicación | 0.12 | 3 | 0.36 |
| Capacitación a los Colaboradores | 0.10 | 4 | 0.40 |
| Desarrollo de infraestructura | 0.08 | 3 | 0.24 |
| Ganador de Licitación | 0.13 | 4 | 0.52 |
| Fortaleza Financiera | 0.07 | 3 | 0.21 |
| Debilidades | | | |
| Imagen Deteriorada | 0.08 | 2 | 0.16 |
| Baja eficiencia en Adm. de Fondos y riesgos | 0.13 | 2 | 0.26 |
| Número de promotores | 0.12 | 2 | 0.24 |
| Valor Total de las Carteras Administradas | 0.10 | 1 | 0.1 |
| Cobro de comisión | 0.07 | 1 | 0.07 |
| | 1.00 | | 2.56 |

Fuente: Louffat E, (2015) p. 12-13

El valor ponderado más alto posible para una empresa es de 4.0 y el más bajo posible es de 1.0. El Promedio es 2.5, los puntajes por debajo del promedio 2.5 definen a una empresa con muchas Debilidades internas, mientras un puntaje superior a 2,5 caracteriza a una empresa con una posición Interna Sólida.

1.2 Análisis Externo

David y David (2017) define la auditoria externa como:

Identificar y evaluar las tendencias y los eventos que rebasan el control de una compañía individual. Las auditorías externas revelan las oportunidades y amenazas clave a las que

la compañía se enfrenta, lo que permite a los gerentes formular estrategias para aprovechar esas oportunidades y evitar o reducir el impacto de las amenazas. (p.60)

1.2.1 Análisis PEST

Martínez Pedrós y Milla Gutierrez (2005), definen el Análisis PEST como:

El análisis PEST consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que están fuera del control de la empresa, pero que pueden afectar a su desarrollo futuro. En este análisis se define cuatro factores claves: Factores Políticos, Factores Económicos, Factores Sociales y Factores Tecnológicos (p. 34)

- **Político**

Situación Política-Legal

En los últimos años se ha presenciado modificaciones en la Ley del SPP. En el 2016 se aprobó la ley de retiro del 95.5% de la Cuenta Individual de Capitalización (CIC) a las personas de 65 años a más y el retiro de hasta el 25% del CIC para personas de cualquier edad que busquen comprar su primer inmueble (Resolución Legislativa N° 30425, 2016). Estos cambios influyen en la creación y modificación de productos, y estrategias de inversión que las AFP deben realizar para retener a sus afiliados.

Política Laboral

El 1 de abril del 2018, el ex – presidente Kuczynski aprobó el aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV), pasando de S/. 850.00 a S/. 930.00 (Resolución Legislativa N° 004-2018-TR, 2018). El aumento en la RMV disminuye el número de afiliados, ya que varias empresas del sector privado no podrán cumplir esta norma y tendrán que evadir la regulación laboral, no registrando a su trabajador en una AFP.

- **Económico**

Situación Económica

La situación económica afecta directamente las inversiones que la AFP mantiene en el mercado bursátil nacional y extranjero. Si existe recesión, las acciones de las empresas pueden caer causando la desvalorización de los instrumentos financieros. Es por ello, que la AFP debe ser cautelosa al momento de invertir considerando los factores de la economía mundial.

Desempleo

La ley de retiro del 95.5% fomenta el aumento de la jubilación anticipada de los afiliados de 38 años hacia adelante, ocasionando menos fondos disponibles para la inversión de instrumentos financieros y preocupación por la posible liquidación de sus fondos antes de los 65 años.

Para que un afiliado califique a la Jubilación Adelantada Ordinaria debe tener un fondo acumulado en su cuenta de AFP que le permita tener una pensión igual o mayor al 40% de su remuneración mensual. Algunos afiliados solicitan créditos a bancos y depositan fondos como ahorro voluntario previsional para lograr una pensión del 40% de su sueldo. Luego, inician el trámite de retiro de 95.5% de sus inversiones. Una vez que aplican devuelven el monto prestado (“AFP: Afiliados desde 38 años de edad retiran el 95.5% de sus fondos”, párr. 1-3).

- **Social**

Vejez en la sociedad

El aumento de la población de la tercera edad afecta a diversos sectores en Lima Metropolitana, incluyendo a las AFP. Ocasionando una mayor cantidad de personas jubiladas en comparación al menor ingreso de afiliados jóvenes al SPP, provocando un descenso en el flujo de las inversiones.

Tabla 1.9

Número de Afiliados Activos por edad actual a diciembre 2018

| | < 21 | 21 - 30 | 31 - 40 | 41 - 50 | 51 - 60 | 61 < |
|------------------|---------|-----------|-----------|-----------|---------|---------|
| Afiliados | 168,798 | 1,745,904 | 2,004,263 | 1,693,500 | 927,726 | 378,221 |

Nota: Número a nivel nacional

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

Nivel de Educación

El nivel de educación superior fomenta el empleo y el número de personas calificadas para trabajar en empresas públicas y privadas, aumentando el ingreso de nuevos afiliados al SSP.

- **Tecnológico**

Internet

La AFP desarrolla plataformas para fomentar la comunicación con sus clientes, por ejemplo: módulos de auto-atención, renovación tecnológica, medios digitales como Facebook y Twitter, entre otros. Es importante que la empresa continúe implementando nuevas plataformas para seguir en contacto con sus clientes e informar los beneficios y eventuales cambios en la regulación del SPP.

1.2.2 Análisis de las Cinco fuerzas de Porter

Porter (2002) sostiene que: “la estrategia competitiva es la búsqueda de una posición favorable dentro de una industria y su finalidad es establecer una posición rentable y sostenible frente a las fuerzas que rigen la competencia en la industria” (p. 29).

- **Rivalidad entre Competidores**

Estructura Competitiva

Actualmente existen cuatro AFP, entre ellas están Prima AFP, AFP Habitat, AFP Integra y Profuturo AFP, las cuales mantienen una participación de mercado desarrollado.

Tabla 1.10

Participación de Mercado en el Sistema Privado de Pensiones al mes de diciembre 2018

| | AFP Prima | AFP Integra | AFP Profuturo | AFP Habitat |
|--------------------|------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
| Participación (%) | 30.46 | 28.64 | 25.57 | 15.33 |
| Total de Afiliados | 2,137,604 | 2,010,372 | 1,794,638 | 1,076,055 |

Nota: Cantidad de afiliados a nivel nacional.

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

En la Tabla 1.10, se puede observar que ninguna AFP tiene un posicionamiento sólido en el mercado peruano. Entonces, podemos afirmar que el mercado es fragmentado.

Barreras de Salida

Las barreras de salida en el SPP son muy altas, esto quiere decir, que se necesita de varios factores para que una empresa deje de operar. Si una AFP está obteniendo pérdidas continuas podría declararse en banca rota y liquidar sus activos para pagar sus deudas o caso contrario, otra AFP compra la totalidad de las acciones.

- **Amenaza de nuevos competidores**

Costos de Cambio

En el SPP no existe costo de cambio entre una AFP a otra, ya que el afiliado solo deberá comunicar a la AFP actual que desea realizar un traspaso a otra

AFP. La nueva AFP se encargará de realizar el procedimiento de traspaso y confirmará al cliente la recepción de los fondos.

Dispositivos Legales

El SPP está bajo la supervisión de la SBS, el cual estipula que las AFP deben de cumplir una serie de requisitos como el monto mínimo de capital, el aumento de capital social según los requerimientos de las inversiones, la inscripción de la empresa en la Bolsa de Valores, entre otros. Estos requisitos pueden ser modificados y deberán ser acatados por las AFP.

- **Poder de negociación de los clientes**

Los afiliados no tienen poder de negociación, ya que las comisiones fijas y variables están estipuladas por cada AFP. Los afiliados deberán acatar el descuento en el sueldo y el cobro de las comisiones pertinentes.

- **Poder de negociación de los proveedores**

No existe poder de negociación de los proveedores ya que en el mercado actual existen muchas empresas que pueden suministrar recursos a la empresa.

- **Amenaza de productos sustitutos**

Los trabajadores que son dependientes, tienen como producto sustituto la Oficina de Normalización Previsional (ONP).

Reyes (2013) señala:

Si un trabajador tiene un ingreso mayor al promedio, se recomienda afiliarse a un Sistema Privado de Pensiones. En caso contrario, se recomienda afiliarse al Sistema Nacional de Pensiones (SNP). Para un empleado que gana S/.2,333 y aporta por 20 años en la AFP, su pensión sería de S/.550 al

mes. Pero si cotiza por 40 años, la pensión se eleva a S/.1,946 (con una rentabilidad del fondo de 5% anual). En este último ejemplo, si la rentabilidad del fondo sube a 7%, se podría recibir una pensión de S/.3,183. En la ONP hay límites al monto de la pensión. Esta varía entre S/.415 y S/.900 al mes. Por ello, si un trabajador gana el sueldo mínimo y solo puede contribuir 20 años, lo ideal es que se afilie al sistema nacional (párr. 3-6)

Por otro lado, los trabajadores que son independientes, pueden abonar sus fondos en una ONP o invertir en una Compañía de Seguros, donde el afiliado podrá abonar un porcentaje de su salario e invertir en fondos mutuos, acciones, bonos y otros permitidos por las regulaciones establecidas

1.2.3 Oportunidades y Amenazas

Humberto Ponce (2007), describe las oportunidades y amenazas como:

Las oportunidades constituyen aquellas fuerzas ambientales de carácter externo no controlables por la organización, pero que representan elementos potenciales de crecimiento o mejoría. Las amenazas son lo contrario de lo anterior, y representan la suma de las fuerzas ambientales no controlables por la organización, pero que representan fuerzas o aspectos negativos y problemas potenciales (p.115)

- **Oportunidades**

Licitaciones Futuras

La SBS realiza licitaciones de manera continua, en la cual, todas las AFP compiten por los fondos de los nuevos afiliados. Para ello, cada empresa debe analizar los costos y gastos, para luego ofrecer una tasa atractiva respecto al mercado.

Tabla 1.11

Licitaciones de la AFP

| | AFP | Duración |
|--------------------|-------------|-------------------------|
| Primera Licitación | AFP Habitat | Junio 2013 a junio 2015 |
| Segunda Licitación | AFP Habitat | Junio 2015 a junio 2017 |
| Tercera Licitación | Prima AFP | Junio 2017 a junio 2019 |
| Cuarta Licitación | AFP Integra | Junio 2019 a junio 2021 |

Fuente: Diario El Comercio. (2014); Diario Perú21 (2016); Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018).

Gestión de Riesgos

La AFP fomenta la investigación y desarrollo en la gestión de riesgos con el fin de minimizar la desvalorización de los instrumentos financieros y evitar la salida de los afiliados.

Mejorar la comunicación con los clientes

La empresa tiene como fortaleza las fuentes de comunicación, entre ellas están las plataformas en internet, redes sociales, Plan Educación SPP, ferias en universidades, voceros en radio y televisión, campañas en medio digitales, plan de comunicación vía correo electrónico, actualización de Datos, módulos de auto atención, servicio telefónico y red de agencias. El cual, es una oportunidad para potenciar estrategias de comunicación a los afiliados actuales y futuros, ocasionando una mejora en la imagen de la empresa y el aumento de nuevos afiliados.

Leyes a favor de la SPP

El Congreso realizó el cambio del cobro de comisión, en el cual se cambia el cobro de comisión por flujo a un cobro de comisión mixta. Generando un ingreso adicional al esperado. Así como esta ley, el congreso puede emitir nuevas regulaciones que beneficien el proceso o el aumento del ingreso de la AFP.

Aporte Voluntario

Además del aporte obligatorio, las AFP ofrecen el servicio de administrar fondos de manera voluntaria y sin fin previsional. Los beneficios de este producto son la menor tasa de comisión por fondos administrados, la misma rentabilidad que los fondos con fines previsionales y puedes distribuir tus aportes según tus objetivos personales (ahorro, estudio, viajes, entre otros.)

Tabla 1.12

Comisión Sin Fin Previsional y Con Fin Previsional a diciembre de 2018

| | Habitat | Prima | Profuturo | Integra |
|--|---------|-------|-----------|---------|
| Comisiones Sin Fin Previsional (tasa mensual) | | | | |
| Fondo 0 | 0.06% | 0.10% | 0.07% | 0.04% |
| Fondo 1 | 0.09% | 0.10% | 0.10% | 0.10% |
| Fondo 2 | 0.12% | 0.13% | 0.18% | 0.15% |
| Fondo 3 | 0.16% | 0.16% | 0.19% | 0.17% |
| Comisión Con Fin previsional | | | | |
| Comisión sobre Remuneración (tasa mensual) | 1.47 | 1.55 | 1.6 | 1.69 |
| Comisión Mixta (período de transición) | | | | |
| Componente de Flujo (tasa mensual) | 0.38 | 0.9 | 0.18 | 1.07 |
| Componente de Saldo (tasa anual) | 1.25 | 1.2 | 1.25 | 1.2 |

Fuente: AFP Integra (2018); Prima AFP (2018); AFP Profuturo (2018); AFP Habitat (2018); Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018).

- **Amenazas**

Nueva normativa legal

Ley que permite el retiro hasta el 95.5% de los fondos en los afiliados que se encuentren en edad para jubilarse o en el Régimen Especial de Jubilación Anticipada y retiro del 25% para la adquisición de un primer inmueble (Resolución Legislativa N° 30425, 2016).

Cambios económicos en el mercado exterior

La política económica mundial afecta directamente las inversiones de los fondos. Es por ello, que la empresa debe realizar análisis fundamental y técnico al momento de realizar la valorización de las inversiones.

Falta de información

El peruano promedio no se siente conforme con el servicio que brinda las AFP, muchas veces coincide en la falta de información de cómo funciona el SPP y en qué instrumentos financieros invierte cada fondo. Es por ello, que es de vital importancia potenciar las estrategias de comunicación en diferentes niveles, desde ferias en colegios y universidades, hasta en centros de trabajo (Ver Anexo 1).

Trasposos entre AFP

Las AFP tienen constantes cambios en la rentabilidad y el cobro de comisión, por lo cual, anualmente hay miles de trasposos entre AFP. Para ello, la empresa debe desarrollar estrategias de retención a través de sus promotores de pensiones, los cuales, satisfacen las dudas de los afiliados y profundizan los beneficios de mantener sus fondos en la AFP.

Tabla 1.13

Total de Trasposos al mes a diciembre 2018

| | Prima | Integra | Profuturo | Habitat |
|-----------------------|---------------|----------------|------------------|----------------|
| Total traspaso | 28,954 | 12,268 | -5,781 | -35,441 |
| Ingresos | 40,288 | 21,891 | 7,719 | 11,586 |
| Salidas | 11,334 | 9,623 | 13,500 | 47,027 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. (2018)

Vulnerabilidad a imagen negativa

La imagen del SPP está deteriorado frente al público peruano, esta percepción se debe a la falta de información sobre cómo funciona los fondos, la rentabilidad de los fondos, el cambio en el cobro de comisión y la obligatoriedad de reducir un porcentaje del sueldo mensual del afiliado (Ver Anexo 1).

1.2.4 Evaluación de los Factores Externos - Matriz EFE

Louffat (2005) define a la matriz EFE como:

La matriz EFE se ha concebido para analizar el entorno o contexto externo de actuación de la empresa, identificando condiciones o situaciones de amenazas y oportunidades que puedan impedir o favorecer su desarrollo. Esta matriz permite identificar cuáles variables ambientales enfrentará: de un lado, aquellas que sean obstáculos o barreras; del otro, las que sean sus apoyos o facilitadores para lograr su misión y sus objetivos. El análisis ambiental está constituido por los ambientes macro y micro. (p. 10)

Tabla 1.14

Evaluación de los Factores Externos - Matriz EFE

| | Valor | Clasificación | V. Ponderado |
|---|-------|---------------|--------------|
| Oportunidades | | | |
| Mejorar la comunicación con clientes | 0.09 | 4 | 0.36 |
| Gestión de Riesgos | 0.11 | 3 | 0.33 |
| Licitaciones Futuras | 0.11 | 3 | 0.33 |
| Leyes a favor del SPP | 0.13 | 4 | 0.52 |
| Aporte Voluntario | 0.08 | 3 | 0.24 |
| Amenazas | | | |
| Falta de información | 0.08 | 3 | 0.24 |
| Cambios económicos en el mercado exterior | 0.12 | 2 | 0.24 |
| Normativa legal | 0.13 | 2 | 0.26 |
| Trasposos entre AFP | 0.08 | 3 | 0.24 |
| Vulnerabilidad a imagen negativa | 0.07 | 2 | 0.14 |
| | 1.00 | | 2.90 |

Fuente: Louffat E, (2015) p. 10

El valor ponderado más alto posible para una empresa es de 4.0 y el más bajo posible es de 1.0. 4.0 indica que una empresa responde de manera sorprendente a las oportunidades y amenazas presentes en su sector y 1.0 significa que las estrategias de la empresa no aprovechan las oportunidades ni evitan las amenazas externas. La AFP de la presente investigación tiene 2.9, lo cual hace que la empresa esté por encima del promedio, aprovechando las oportunidades y está listo para enfrentar amenazas.

1.3 Análisis Interno y Externo: Matriz FODA

Louffat (2005) señala: “La matriz FODA es la encargada de integrar en forma correlacionada las amenazas y oportunidades, así como las fortalezas y debilidades, a efecto de proponer las opciones estratégicas más adecuadas, manifiestas en cuatro cuadrantes” (p. 13).

En la Tabla 1.15, se aplica la matriz FODA, la cual busca desarrollar estrategias para aprovechar las fortalezas y oportunidades; y mitigar las debilidades y amenazas.

Tabla 1.15

Matriz FODA

| | Fortalezas | Debilidades |
|---|--|--|
| | 1. Fuentes de comunicación 2. Capacitación a los Colaboradores 3. Desarrollo de infraestructura 4. Ganador de Licitación 5. Fortaleza Financiera | 1. Imagen Deteriorada 2. Baja eficiencia en la administración de fondos y riesgos 3. Número de promotores 4. Valor Total de las Carteras Administradas 5. Cobro de comisión |
| Oportunidades | Estrategias FO | Estrategias DO |
| 1. Mejorar la comunicación con clientes | 1F,1O: utilizar las fuentes de comunicación que tiene la empresa como las plataformas en internet, red de agencias, entre otros; para comunicarse con el cliente, explicando cómo funciona los fondos, rentabilidad y comisiones, para mejorar la imagen de la empresa y el aumento de afiliados. | 1D,1O: utilizar las fuentes de comunicación que tiene la empresa para comunicarse con el cliente, despejando las dudas sobre el funcionamiento de la administración de fondos o la rentabilidad de los mismos, desarrollando una mejor comunicación con los afiliados. |
| 2. Gestión de Riesgos | 2F,2O: Desarrollar a los colaboradores del área financiera en temas de riesgo y rentabilidad. Reforzar los conocimientos en valorización de empresas y cálculos de rentabilidad para disminuir el riesgo. | 2D,2O: gestionar mejores herramientas con el fin de minimizar la desvalorización de los instrumentos financieros y evitar la salida de los afiliados. |
| 3. Aporte Voluntario | 3F,1F,3O: se debe potenciar el Aporte Voluntario a través de fuentes de comunicación y agencias a nivel nacional. Además de ello, se debe enfocar las ventajas del producto como el cobro de comisión menor al aporte obligatorio y la posibilidad de elegir | 3D,3O: los promotores deben presentar los Aportes Voluntarios como un producto con múltiples beneficios. Entre ellas la alternativa de invertir en 4 fondos, tener la misma rentabilidad que un Aporte Obligatorio con un cobro de comisión menor y la opción de elegir hasta 8 objetivos |
| 4. Licitaciones Futuras | 4F,4O: La empresa tiene la experiencia y los recursos para volver a ganar una licitación, generando nuevos ingresos de afiliados. | 4D,4O: la oportunidad de ganar nuevas licitaciones hace que la empresa tenga la opción de aumentar el valor total de las carteras administradas y reducir los costos. |

(continúa)

(continuación)

| 5. Leyes a favor del SPP | 5F,50: La empresa tiene la suficiente fortaleza financiera para acatar de manera inmediata los cambios en la legislación peruana. | 5D,50: el Congreso realizó el cambio del cobro de comisión, el cual se cambia el cobro de comisión por flujo a un cobro de comisión mixta, generando un ingreso adicional al esperado. Así como esta ley, el congreso puede emitir nuevas regulaciones que aumenten los ingresos. |
|---|---|--|
| Amenazas | Estrategias FA | Estrategias DA |
| <p>1. Falta de información</p> <p>2. Vulnerabilidad a imagen negativa</p> <p>3. Normativa legal</p> <p>4. Traspasos entre AFPs</p> <p>5. Cambios económicos en mercado exterior</p> | <p>1F,1A: proponer estrategias de comunicación para reducir la falta de información en el público.</p> <p>2F,3A: capacitar al personal acerca de las nuevas normativas legales que afecten a la empresa y buscar estrategias para disminuir el impacto negativo de la misma.</p> <p>3F,2A: usar la infraestructura a nivel nacional para comunicar a los afiliados a través de atención al cliente o folletos sobre los beneficios de la AFP</p> <p>4F,4A: Al ganar una licitación, la AFP podrá captar a los nuevos trabajadores que se incorporen al SPP durante dos años consecutivos.</p> <p>5F,5A: La AFP tiene la fortaleza financiera para afrontar cambios económicos del mercado exterior</p> | <p>1D,1A: reducir la falta de información y la imagen deteriorada del SPP a través de las fuentes de comunicación de la empresa.</p> <p>2D, 5A: mejorar la eficiencia en la administración de fondos y riesgos, monitoreando los cambios económicos en el mercado exterior que afecten los instrumentos financieros.</p> <p>3D,4A: desarrollar una relación con los afiliados a través de los promotores de pensiones. Con la finalidad de disminuir los traspasos entre AFP</p> <p>4D,2A: aumentar el valor total de las carteras administradas a través de nuevas licitaciones, pueden ayudar a mejorar la imagen de la empresa.</p> <p>5D,3A: Es importante comunicar a los afiliados, que el cambio se debe a una imposición por parte de la Ley.</p> |

Fuente: Louffat E, (2015) p. 13

1.4 Descripción del Problema

El 19 de abril del 2016, el Congreso de la Republica modifica la ley, en el cual expresa que los afiliados mayores de 65 años pueden elegir cualquier opción de jubilación o solicitar la entrega de hasta el 95.5% de su Cuenta Individual de Capitalización (Resolución Legislativa N° 30425, 2016).

El problema yace en las consecuencias económicas y sociales en los próximos años, en la cual muchos partidarios opinan que esta ley ofrecerá la oportunidad de invertir en inmuebles y aumentar el consumo. Por el contrario, los detractores sostienen que esta ley puede desencadenar efectos negativos sobre el derecho a la pensión mínima, el sistema financiero y el empobrecimiento de las personas de tercera edad por mal manejo de sus inversiones.

“El congresista Víctor Andrés García Belaunde señaló que la iniciativa legislativa apunta a dinamizar el sector inmobiliario, que en los últimos años de recesión económica presenta un estancamiento” (“Congreso insistirá en ley para uso del 25% de fondos de AFP en viviendas”, párr. 6).

“En ese sentido, el superintendente encargado de la SBS, Javier Poggi, detalló dos puntos a considerar: se pierde la garantía estatal – derecho a una pensión mínima y de retirarse el 95.5% se deja sin pensión de sobrevivencia a sus beneficiarios. Las personas deben estar informadas y tener pleno conocimiento de las consecuencias de retirar parte de su fondo de pensiones” (“AFP: ¿Cuáles son los perjuicios para los afiliados que retiren su fondo?”, párr.3).

En la actualidad existen 4 Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP), entre ellas está Habitat, Prima, Integra y Profuturo. Las cuales tienen la siguiente cartera de inversiones según el sector de emisión.

Tabla 1.16

Cartera por tipo de sector del emisor a diciembre 2018

| | Monto (S/) | % |
|--------------------------------|------------|--------|
| Nacional | 84,063,667 | 54.80% |
| Gobierno | 35,633,740 | 23.23% |
| Sistema Financiero | 16,231,785 | 10.58% |
| Sistema no Financiero | 22,951,909 | 14.96% |
| Administradoras de Fondos | 5,195,221 | 3.39% |
| Sociedades Titulizadoras | 4,051,011 | 2.64% |
| Extranjero | 68,367,750 | 44.56% |
| Gobierno | 1,487,774 | 0.97% |
| Sistema Financiero | 946,262 | 0.62% |
| Sistema no Financiero | 1,493,027 | 0.97% |
| Administradoras de Fondos | 64,440,688 | 42.00% |
| Operaciones en Tránsito | 982,219 | 0.64% |

Nota: Incluye todas inversiones del SPP. En miles de Soles

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

Según la tabla extraída de la página web de la SBS, se puede observar que las AFP han invertido casi un billón de Soles en el mercado nacional. Lo cual, cuestiona el impacto de esta ley sobre el sistema financiero, la economía nacional y si efectivamente, tal como defienden los partidarios de la ley, habrá un aumento en el consumo y compra de inmuebles.

1.5 Formulación del Problema de la Investigación

1.5.1 Problema General

¿En qué invierten las personas que deciden retirar sus fondos en una AFP en Lima Metropolitana?

1.5.2 Problema Específicos

PE1. ¿En qué medida las personas están interesadas en mantener sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana?

PE2. ¿En qué medida el servicio de una AFP en Lima Metropolitana influye en el retiro de las inversiones?

PE3. ¿Por qué las personas deciden retirar sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana?

1.6 Objetivos de la Investigación

1.6.1 Objetivo General de la Investigación

Determinar en que invierten las personas que deciden retirar sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana

1.6.2 Objetivo Específicos de la Investigación

OG1. Medir cuantas personas están interesadas en mantener sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana.

OG2. Evaluar si el servicio de una AFP en Lima Metropolitana influye en el retiro de las inversiones.

OG3. Determinar cuáles son las razones de retiro de inversiones en una AFP en Lima Metropolitana

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1 El Sistema de Pensiones

Sanchez Zapata (2014) describe el Sistema Previsional como:

El sistema Previsional tiene como objeto inmediato, el cubrir y sostener las necesidades básicas de todas aquellas personas que por merma en su salud – derivada de alguna enfermedad existente-, o por el avance de su edad – lo que produce su vejez-, ya no se encuentren en las condiciones de seguir realizando actividad laboral. (p. 5)

¿Por qué existen los Sistemas de Pensiones?

Rojas (2014) sostiene que:

La gente al envejecer ve disminuir sus ingresos, lo que hace que muy pocas personas mayores puedan mantenerse plenamente con sus ingresos corrientes, lo que las lleva a depender de transferencias familiares, de inversiones y ahorros acumulados y de programas de seguridad social. De esta manera, el propósito central de los sistemas de pensiones sería prevenir la pobreza entre la gente de mayor edad (p.36),

Los sistemas de pensiones ayudan a mitigar la disminución de los ingresos de las personas de tercera edad que han decidido jubilarse. Esto ayuda a prevenir el empobrecimiento de la población.

En el Perú, existen dos tipos de Sistemas de Pensiones, El SNP y el SPP. Cada tipo de sistema de pensiones tiene ventajas y desventajas. Estas diferencias se mostrarán a lo largo de la investigación y se pondrá énfasis en la importancia que tiene el SPP en el ámbito económico.

2.2 El Sistema Nacional de Pensiones

- **Seguro Social de los obreros (1936)**

El 12 de agosto de 1936 se promulgó la Ley N° 8433 – El Seguro Social de los obreros, en el cual el presidente Oscar Benavides señaló la obligatoriedad del seguro para todos los obreros cuyo salario anual no excediera a los S/. 3,000.00 Soles de Oro al año.

“Este seguro estaba destinado a los aprendices, trabajadores a domicilio e independientes, cubriendo los riesgos de enfermedad, maternidad, vejez, invalidez y muerte, con el respaldo a la Caja Nacional del Seguro Social” (Abanto Revilla, 2014, p.45-46).

- **Seguro Social de los empleados (1962)**

El Seguro Social para los empleados fue creado el 10 de julio de 1962 a través de la promulgación de la Ley N° 13724. En la cual, Revilla (2014) señala: “Estableció el derecho a un sueldo íntegro, para los empleados con 40 años de servicio en entidades bancarias, comerciales, industriales y agrícolas, con capital mayor a 2'000,000 de Soles de Oro” (p. 48).

- **La unificación: El Sistema Nacional de Pensiones (1973)**

La unificación del SNP se realizó a través del “Plan Inca” del presidente Juan Velazco Alvarado, donde se estipulaba la reorganización de la Caja Nacional del Seguro Social y del Seguro Social del Empleado.

Abanto Revilla (2013) señala:

El 24 de abril de 1973 se promulga la Ley N° 19990, por el cual se creó el SNP Y luego fue modificado por la Ley N° 20604 y complementado por la Ley 20808, que estableció un sistema de pago único de

aportaciones y cuentas corrientes, tanto por los trabajadores (asegurados) como para los empleadores. (p. 52).

- **La Oficina de Normalización Previsional**

El SNP rige a partir del 1 de mayo de 1973 a través del Decreto Ley N° 19990 y es administrada por la ONP.

La finalidad de la ONP es brindar una renta vitalicia a las personas mayores de 65 años que quieren concluir con su vida laboral. Para hacer efectivo el cobro de la renta es importante que el afiliado haya aportado un porcentaje de su sueldo o ingreso (13%) por un periodo no menor a 20 años al SNP (Decreto Legislativo N° 19990, 1973)

Tabla 2.1
Requisitos de jubilación a lo largo de los años

| Requisitos | Edad | Años de Aportación | Periodo de Duración |
|-------------------|------|--------------------|---------------------|
| D.L. 19990 | | | |
| Hombres | 60 | 15 | Desde 01/05/1973 |
| Mujeres | 55 | 13 | hasta 18/12/1992 |
| DL. 25967 | | | |
| Hombres | 60 | 20 | Desde 19/12/1992 |
| Mujeres | 55 | 20 | hasta 18/07/1995 |
| DL. 26504 | | | |
| Hombres | 65 | 20 | Desde 19/07/1995 |
| Mujeres | 65 | 20 | hasta la actualidad |

Fuente: Curso de Derecho Previsional - Escuela del Ministerio Público. (2011)

Los aportes acumulados de los afiliados van a un fondo común en donde la pensión máxima a recibir es de S/. 857.36 y la mínima es de S/. 415. La pensión se puede calcular de la siguiente formula:

Tabla 2.2

Fórmula pensión de un Sistema Nacional de Pensiones

| Descripción | Monto (%) |
|--|-------------|
| Por los primeros 15 años de aportación | 50 del RdR. |
| Por cada año adicional | 2 del RdR. |
| Incremento por Cónyuge | 2 del RdR. |
| Incremento por Hijos | 2 del RdR. |

Nota: Rdr Remuneración de Referencia

Fuente: Curso de Especialización: Derecho Previsional - Escuela del Ministerio Público. (2011)

El RdR es el promedio de las últimas remuneraciones percibidas por el trabajador antes de jubilarse (u.r.a.c.). El trabajador tiene la oportunidad de elegir la opción más favorable obtenida de promediar las 12, 36 o 72 u.r.a.c. Los datos para calcular la pensión del SNP están ajustados a la tasa de inflación.

2.3 El Sistema Privado de Pensiones

2.3.1 Antecedentes del Sistema Privado de Pensiones

El SPP es una reforma pensionaría, que, con la ayuda del modelo de capitalización individual con administración privada, se encarga de administrar el fondo de pensiones y otorgar prestaciones de jubilación, invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio. A cambio de ejercer sus labores, las administradoras reciben ingresos por comisiones cobradas sobre los aportes que realizan los afiliados. Este nuevo mecanismo de aseguramiento previsional quita un peso de encima la administración de fondos del estado, dando una nueva alternativa a los peruanos. (Morón & Carranza, 2003, p.31)

2.3.2 El Sistema Privado de Pensiones

El SPP inició sus operaciones en junio de 1993 con ocho AFP. Entre ellas estaban El Roble, Horizonte, Integra, Megafondo, Nueva Vida, Profuturo, Providencia y Unión.

Desde entonces, una persona que se encuentre en la Población Económicamente Activa (PEA) y esté laborando en una empresa pública o privada formal aporta el 10% de su sueldo al fondo de pensiones, el 1.5% por cobro de comisión sobre la remuneración y el pago de una prima que será entregado a la Compañía de Seguros.

Santander Estrada y Noato Santos (2010) describe a la SPP como:

“Un régimen de capitalización individual, donde los aportes que realiza el trabajador se registran en una cuenta personal denominada CIC, la misma que se incrementa mes a mes con los aportes y la rentabilidad generada por las inversiones del fondo acumulado, sobre la cual en un futuro se otorgarán los beneficios conforme a los montos aportados” (p.42)

2.4 Las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP)

Actualmente, El SPP está conformado por 4 AFP, entre ellas está Habitat, Prima, Integra y Profuturo.

- **Prima AFP**

Prima AFP (2018) manifiesta lo siguiente: “La empresa empezó a operar en el 2005, contando con el respaldo del Grupo Crédito, el grupo financiero líder del país con más de 125 años de experiencia” (párr. 1). A diciembre del 2018, Prima AFP mantiene el primer lugar en participación de mercado.

- **AFP Integra**

AFP Integra (2018) sostiene que: “Desde el 2011, Integra pertenece al Grupo Sura, procedente del país vecino Colombia. La empresa viene ofreciendo sus productos desde 1993” (párr. 1). Por el momento se mantiene en el segundo lugar en participación de mercado.

- **AFP Profuturo**

AFP Profuturo (2018) declara que: “Profuturo se encuentra laborando en el sector de las AFP’s desde 1993. La empresa posee respaldo del Grupo Scotiabank que permite brindar seguridad y tranquilidad a sus afiliados” (párr. 1). Por el momento se mantiene en el tercer lugar en participación de mercado.

- **AFP Habitat**

AFP Habitat (2018) declara que: “Tras la resolución de la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS), del día 17 de diciembre del 2012, se ha autorizado a AFP Habitat a operar como Administradora Privada de Fondo de Pensiones en Perú” (párr. 1). La empresa mantiene el cuarto lugar.

2.4.1 Fondos de Pensiones

El expresidente Toledo modificó la ley en la cual permitía a las AFP introducir un régimen multifondo. Actualmente, el afiliado de un SPP puede elegir entre Fondo 0, Fondo 1, Fondo 2 y Fondo 3, de los cuales, cada uno se diferencia en el tipo de instrumentos financieros que invierten, la rentabilidad y el riesgo. (Resolución Legislativa N° 27988, 2003)

La SBS (2016) enfatiza que los instrumentos financieros deben estar dentro de la lista permitida, entre ellas se pueden detallar las siguientes clasificaciones:

“Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo: Son aquellos instrumentos de corto plazo cuyo retorno medido hasta el término de su vigencia está previamente fijado o es determinable desde el momento de su emisión, y los activos en efectivo” (p. 26).

“Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda: Son aquellos instrumentos cuyo retorno, medido hasta el término de su vigencia está previamente fijado o es determinable desde el momento de su emisión” (p. 26).

“Instrumentos Representativos de Derechos sobre Participación Patrimonial o Títulos Accionarios: Son aquellos instrumentos donde la magnitud de su retorno esperado parcial o total no es seguro, al momento de adquisición de este” (p. 26).

“Instrumentos derivados para cobertura y gestión eficiente de portafolio: Son aquellos productos destinados a cubrir posibles riesgos inherentes en operaciones financieras” (p. 26).

“Instrumentos Alternativos: Son aquellos instrumentos cuyo perfil de riesgo difieren de los instrumentos tradicionales. Asimismo, se caracterizan por contar con la aplicación de derivados y productos financieros innovadores, entre otros” (p. 26).

La SBS (2018), detalla las características de los tipos de fondos:

- **Fondo 0 o Fondo de protección de capital**

Este fondo se creó en abril del 2016 en base a la Ley de Reforma de las AFP, en el cual se busca minimizar el riesgo de pérdida para los afiliados que tengan 65 años hacia adelante (Párr. 2).

- **Fondo 1 o Preservación del Capital**

Este tipo de fondo está diseñado para personas mayores de 60 años, en el cual el afiliado busca un horizonte de inversión a corto plazo, dado que se busca un crecimiento del fondo, pero con un bajo riesgo (Párr. 3).

- **Fondo 2 o Mixto**

Este tipo de fondos busca un crecimiento moderado de la Cuenta Individual de Capitalización, en el cual existe un riesgo promedio y va dirigido a los aportantes entre 45 y 60 años de edad (Párr. 4).

- **Fondo 3 o Apreciación del Capital**

Este tipo de fondo busca una alta rentabilidad a largo plazo, es por ello que este tipo de fondo está dirigido a los jóvenes que tienen más de 20 años pendiente de aporte (Párr. 5).

Tabla 2.3

Porcentaje de inversión según clasificación de instrumentos financieros

| Instrumento | % |
|--|---|
| Fondo 0 o Fondo de protección de capital | |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo | Hasta un máximo de 100% del valor del Fondo |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda | Hasta un máximo de 75% del valor del Fondo |
| Fondo de Pensiones Tipo 1 o Fondo de Preservación del Capital | |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo | Hasta un máximo de 40% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda | Hasta un máximo de 100% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Participación Patrimonial o Títulos Accionarios | Hasta un máximo de diez por ciento 10% del valor del Fondo. |
| Instrumentos derivados para cobertura y gestión eficiente de portafolio | Hasta un máximo de 10% del valor del Fondo. |
| Fondo de Pensiones Tipo 2 o Fondo Mixto | |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo | Hasta un máximo de 30% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda | Hasta un máximo de 75% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Participación Patrimonial o Títulos Accionarios | Hasta un máximo de 45% del valor del Fondo. |
| Instrumentos derivados para cobertura y gestión eficiente de portafolio | Hasta un máximo de 10% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Alternativos | Hasta un máximo de 15% del valor del Fondo. |
| Fondo de Pensiones Tipo 3 o Fondo de Apreciación del Capital (Fondo de Crecimiento) | |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo | Hasta un máximo de 30% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda | Hasta un máximo de 70% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Participación Patrimonial o Títulos Accionarios | Hasta un máximo de 80% del valor del Fondo. |
| Instrumentos derivados para cobertura y gestión eficiente de portafolio | Hasta un máximo de 20% del valor del Fondo. |
| Instrumentos Alternativos | Hasta un máximo de 20% del valor del Fondo. |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

Tabla 2.4

Rentabilidad Anualizada de los aportes obligatorios de diciembre 2013 a diciembre 2018 (%)

| Rentabilidad de 5 años | Habitat | Integra | Prima | Profuturo | Sistema |
|----------------------------------|----------------|----------------|--------------|------------------|----------------|
| Fondo de Pensiones Tipo 1 | 7.8997 | 6.2928 | 6.1479 | 5.8677 | 6.2151 |
| Fondo de Pensiones Tipo 2 | 7.5747 | 6.9315 | 7.0902 | 6.6058 | 6.9200 |
| Fondo de Pensiones Tipo 3 | 6.1698 | 5.3780 | 5.2424 | 5.8542 | 5.5339 |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

2.4.2 Comisiones

En la actualidad hay dos tipos de comisiones que las AFP pueden cobrar. La comisión sobre la remuneración y la comisión sobre el saldo. El afiliado tuvo hasta el año 2013 para elegir el tipo de comisión que deseaba pagar, las personas que no manifestaron su voluntad fueron trasladadas automáticamente a la comisión sobre el saldo. Además de la elección de estas comisiones, el aportante debe pagar un porcentaje por la prima del seguro.

- **Comisión sobre la remuneración**

Esta comisión equivale a un porcentaje de la remuneración mensual del aportante, esto quiere decir que la remuneración disponible disminuye por el pago de la comisión, pero el fondo acumulado no disminuye. Esta comisión es aplicada cada vez que se realiza el aporte mensual.

- **Comisión sobre el saldo con periodo transitorio de comisión mixta**

Esta comisión equivale a un porcentaje sobre el nuevo fondo generado por los aportes a partir del 1 de junio de 2013 y el rendimiento de la cartera.

La ley estipula que, a partir del 2013 por un periodo de 10 años, se aplicará una comisión mixta que tiene dos componentes: a) una comisión sobre el nuevo fondo que se genere desde el 01 de junio de 2013, denominado comisión

por saldo y b) una comisión sobre la remuneración (flujo) que será decreciente y llegará a cero (0) en un plazo de 10 años. El saldo acumulado en el fondo hasta el 31 de mayo de 2013 y la rentabilidad que este genere, no estará afecto a cobros de ningún tipo de comisión.” (Resolución Legislativa N° 29903, 2013)

Tabla 2.5

Comisión por la administración de Aportes Obligatorio (%)

| | Habitat | Integra | Prima | Profuturo |
|---|---------|---------|-------|-----------|
| Comisión sobre Remuneración (Flujo) | 1.47 | 1.55 | 1.60 | 1.69 |
| Comisión Mixta (período de transición) | | | | |
| Componente de Flujo (tasa mensual) | 0.38 | 0.90 | 0.18 | 1.07 |
| Componente de Saldo (tasa anual) | 1.25 | 1.20 | 1.25 | 1.20 |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

- **Prima de Seguros**

Las Primas de Seguros sirven para asegurar el pago de prestaciones por invalidez, sobrevivencia y gastos de sepelio en caso de que ocurra un siniestro.

Tabla 2.6

Prima de Seguros (%)

| | Habitat | Integra | Prima | Profuturo |
|-----------------|---------|---------|-------|-----------|
| Prima de Seguro | 1.36 | 1.36 | 1.36 | 1.36 |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

2.4.3 Tipos de Pensión

- **Invalidez**

La condición de invalidez se aplica cuando existe una condición de salud que no permite al trabajador realizar sus actividades laborales de forma normal. Esta condición es determinada por los comités médicos del SPP y puede ser temporal o permanente, a consecuencia de ello, el trabajador recibirá una pensión mensual por el tiempo que dure la incapacidad. (Abanto Revilla, 2011, p. 72-73).

Tabla 2.7

Diferencias entre Invalidez Temporal y Permanente

| Invalidez Temporal | Invalidez Permanente |
|--|---|
| El afiliado pierde entre el 50% y el 70% de la capacidad de trabajar. | El afiliado pierde 70% o más de su capacidad de trabajar. |
| La pensión es equivalente al 50% del salario mensual del afiliado. | La pensión es equivalente al 70% de la remuneración mensual del afiliado. |
| El empleador paga la pensión de invalidez los primeros 20 días, luego ESSALUD paga la pensión con un plazo máximo de 11 meses y 10 días consecutivos | Si el fondo del afiliado no cubre los costos de una pensión de invalidez, el seguro se encargará de pagar la diferencia con la finalidad de completar la pensión de invalidez. Si el fondo de afiliado es mayor a lo necesario para otorgar una pensión de invalidez, el excedente es entregado al afiliado si lo desea. |

Fuente: Asociación de AFP (2018); Gobierno del Perú (2018)

Para acceder a una pensión de invalidez, el afiliado tiene que ser menor de 65 años y no estar jubilado. Cabe indicar, que la remuneración máxima que se puede asegurar es de S/. 8,451. (Asociación de AFP, s.f.)

- **Sobrevivencia**

La pensión de sobrevivencia se describe como un pago temporal o vitalicio a los beneficiarios de un afiliado fallecido.

Las pensiones de sobrevivientes se otorgarán al cónyuge o concubino reconocido judicialmente, hijos menores de 18 años, hijos que alcancen los 18 años y que siguen, de forma ininterrumpida y satisfactoria, estudios de nivel básico o superior de educación (este beneficio es otorgado hasta la edad máxima de 28 años), hijos mayores de 18 años declarados inválidos de grado total y de naturaleza permanente por los Comités Médicos del SPP, Padre del afiliado mayor de 60 años y/o madre del afiliado mayor de 55 años dependiente económico del afiliado, padre o madre del afiliado, declarados inválidos por los Comités Médicos del SPP, independientemente de su edad.

Tabla 2.8
Beneficiarios de Sobrevivencia

| Beneficiarios | % de Pensión |
|---|---|
| Cónyuge o concubino(a) sin hijos del afiliado como otros beneficiarios | 42% |
| Cónyuge o concubino(a) con hijos del afiliado como otros beneficiarios | 35% |
| Hijo único sin cónyuge o concubino(a) del afiliado como otro beneficiario | 42% |
| Más de un hijo sin cónyuge o concubino(a) del afiliado como otros beneficiarios | $\frac{42\% + n^{\circ} \text{ de hijos} * 14\%}{n^{\circ} \text{ de hijos}}$ |
| Hijos con cónyuge o concubino(a) del afiliado como otro beneficiario | 14% c/u |
| Padre y/o madre del afiliado (económicamente dependientes) | 14% c/u |

Fuente: Asociación de AFP (2018).

En caso que el fondo del afiliado no alcance para otorgar la pensión de sobrevivencia, el seguro se encargará de pagar la diferencia. Asimismo, si el fondo del afiliado es mayor a lo necesario para otorgar la pensión, el excedente es considerado herencia (Asociación de AFP, 2018)

- **Jubilación**

La jubilación es el último medio por el cual el afiliado puede recibir los fondos acumulados de la Cuenta Individual de Capitalización. Dentro de esta, hay dos opciones de jubilación, la Jubilación Ordinaria y el Régimen de Jubilación Anticipada (REJA).

La jubilación ordinaria tiene como único requisito haber cumplido los 65 años, es decir, no requiere cumplir un número mínimo de años en aportaciones para poder jubilarse como la ONP.

Por otro lado, Abanto (2013) sostiene que:

La jubilación anticipada, tiene como principal regla, la disposición de los fondos suficientes para obtener una pensión de jubilación cuyo monto sea igual o superior al 40% del promedio de las remuneraciones percibidas y reclamadas en los últimos 120 meses y actualizadas con la tasa de inflación, que se encuentran desempleados como mínimo por doce meses o más de forma consecutiva, que la pensión calculada sea mayor a la Remuneración Mínima Vital vigente y que cuenten con una edad mínima de 55 años en caso de hombres y 50 años en caso de mujeres. (p. 89)

2.5 Cambios entre el Sistema Nacional de Pensiones y el Sistema Privado de Pensiones.

2.5.1 Libre Desafiliación Informada: SPP a SNP

Para hacer efectivo el traspaso de una AFP a ONP, se necesita cumplir con los requisitos, entre ellas están las siguientes:

- Estar afiliado a una AFP.
- Haber ingresado al SNP (D.L. N° 19990) hasta el 31 de diciembre de 1995.
- Contar con los años de aporte entre el SPP y el SNP suficientes para acceder a una pensión de jubilación en el SNP, independientemente de la edad.
- Presentar el Formato de Solicitud de Desafiliación junto con los documentos que acrediten sus aportaciones al SNP como las boletas de pago de

remuneraciones firmadas por el empleador, liquidación de Beneficios Sociales, firmada por el empleador, Certificados de Trabajos, Informes de verificación de aportaciones emitidos por la ONP y Declaración Jurada del asegurado (Resolución Legislativa N° 28991, 2007).

Es importante tomar en cuenta que la Ley de la Libre Desafiliación Informada solo es aplicable en el caso que el trabajador, al momento de hacer efectiva tal desafiliación, le corresponda una pensión en el SNP según los requisitos propuestos en la Ley N° 28991.

2.5.2 Bono de Reconocimiento: SNP a SPP

“El Bono de Reconocimiento en un título valor garantizado por el estado emitido por la ONP, en el cual se reconoce las aportaciones efectuadas por el trabajador al Sistema Nacional de Pensiones y que posteriormente se afilie a una AFP” (Guerrero, 2010, p. 837).

Tabla 2.9

Requisitos para obtener el Bono de Reconocimiento

| | Requisitos |
|------------------------------------|---|
| Bono de Reconocimiento 1992 | Ser afiliado al SNP con anterioridad al 6 de diciembre de 1992 y haberse afiliado al SPP. Aportar al SNP un mínimo de 48 meses dentro de los 10 años anteriores al 6 de diciembre de 1992 (6 de diciembre 1982 a 5 de diciembre 1992). |
| Bono de Reconocimiento 1996 | Aportar al SNP y haberse afiliado al SPP desde el 6 de noviembre 1996 hasta el 31 de diciembre 1997. Aportar al SNP un mínimo de 48 meses dentro de los 10 años anteriores al 1 de enero 1997 (del 1 de enero de 1987 al 31 de diciembre de 1996). |
| Bono de Reconocimiento 2001 | Haber estado afiliado al SNP y haberse afiliado al SPP. Haber aportado al SNP un mínimo de 48 meses dentro de los 10 años anteriores al 1 de enero de 2002 (1 de enero 1992 a 31 de diciembre 2001). |

Nota: el estado reconoce hasta S/. 60,000.

Fuente: Morris Guerinoni, F (2016) p. 12

La SBS (2018) enfatiza que para hallar el Bono de Reconocimiento se utiliza la siguiente formula:

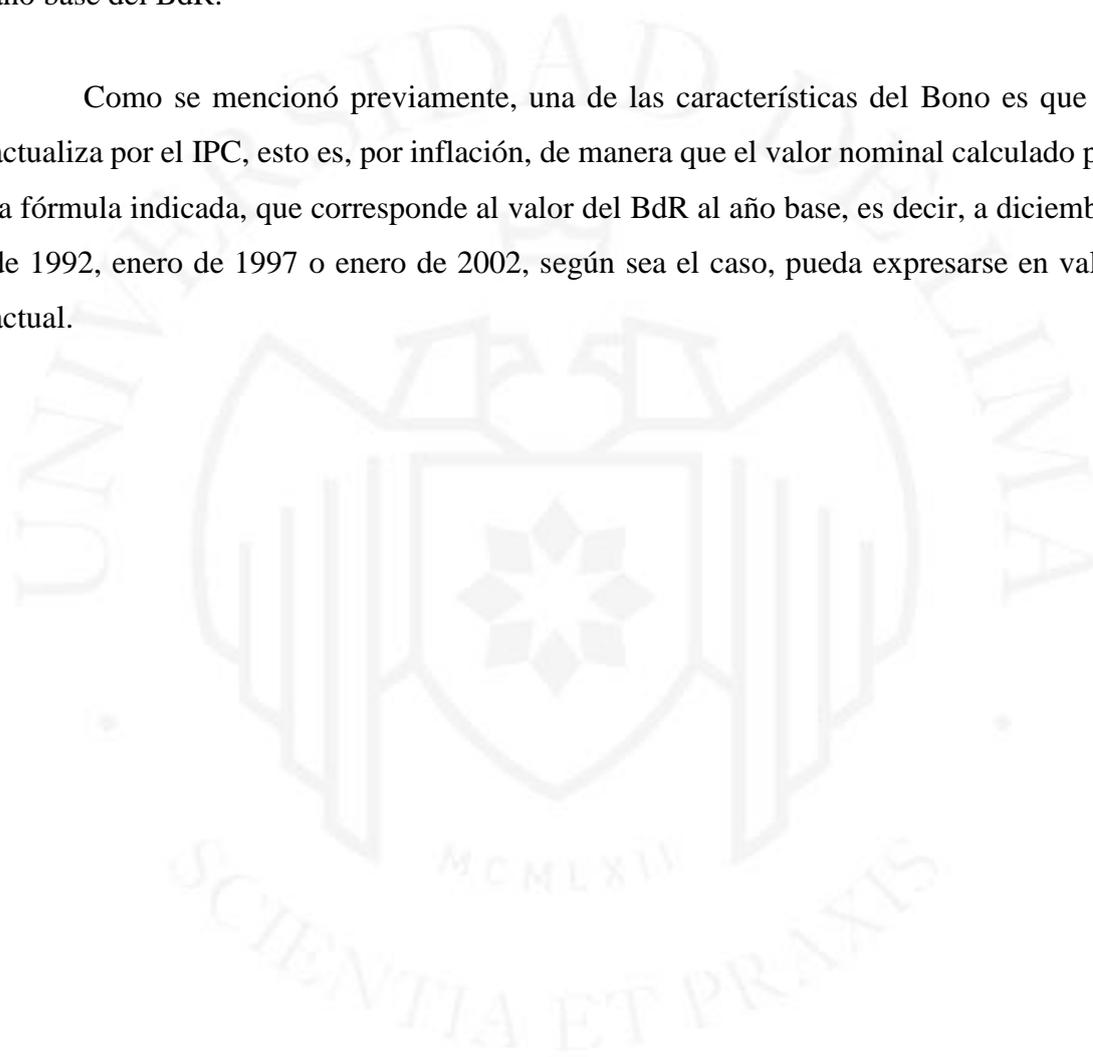
$$BdR = M \times R \times 0.1831$$

Dónde:

M: Número de meses de aportes realizados al SNP.

R: Remuneración promedio de los últimos doce meses, consecutivos o no, anteriores al año base del BdR.

Como se mencionó previamente, una de las características del Bono es que se actualiza por el IPC, esto es, por inflación, de manera que el valor nominal calculado por la fórmula indicada, que corresponde al valor del BdR al año base, es decir, a diciembre de 1992, enero de 1997 o enero de 2002, según sea el caso, pueda expresarse en valor actual.



CAPITULO III: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Investigación Cualitativa

3.1.1 Objetivo de la Investigación Cualitativa

Cuál es el impacto del retiro de hasta 95.5% de las inversiones en la AFP

3.1.2 Objetivos Específicos de la Investigación Cualitativa

- Profundizar cual es el proceso de jubilación y si la AFP/Compañía de seguros está creando estrategias para retener las inversiones.
- Entender cuál es la percepción de la AFP frente a la ley.
- Indagar el impacto de la ley en las estrategias e inversiones de la AFP y Compañía de Seguros.
- Profundizar cuales son las estrategias de la empresa frente al retiro del 95.5% del CIC.
- Entender cuáles son las expectativas de la AFP en los próximos años respecto al retiro de las inversiones del CIC.

3.1.3 Muestra de la Investigación Cualitativa

El tipo de muestra utilizada fue la entrevista a expertos. Para ello, se realizó entrevistas a 4 expertos del sector Seguros y AFP para recabar información sobre el impacto del retiro del 95.5% de las inversiones.

Los expertos entrevistados en la AFP son gerentes, ejecutivos y funcionarios del Área Comercial, Área de Prensa y Área de Canales - Atención al cliente. Por otro lado, se realizó una entrevista al gerente del Área de Rentas de una Compañía de Seguros.

3.1.4 Metodología de la Investigación Cualitativa

Público Objetivo: Gerentes y ejecutivos de la AFP y Compañía de Seguros.

Ámbito Geográfico: Lima Metropolitana.

Técnica: Entrevista a Profundidad.

Instrumento: Guía de preguntas diseñada por el investigador, revisada y aprobada por el asesor.

Muestra: Entrevistas a expertos. Gerentes y ejecutivos del Área Comercial, Área de Prensa y el Área de Canales - Atención al cliente.

Duración: 45 minutos.

3.1.5 Cronograma de Trabajo de la Investigación Cualitativa

Tabla 3.1

Cronograma de Trabajo del Estudio Cualitativo

| Descripción | S1 | S2 | S3 | S4 | S5 | S6 | S7 | S8 |
|----------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Determinar la muestra | X | | | | | | | |
| Desarrollar la guía de preguntas | X | | | | | | | |
| Revisión/Aprobación del asesor | | X | X | | | | | |
| Realizar entrevistas en la AFP | | | | X | X | | | |
| Procesar Información | | | | | | X | X | |
| Resultados | | | | | | | | X |

Fuente: Elaboración Propia

3.1.6 Entrevista de la Investigación Cualitativa

ENTREVISTA A PROFUNDIDAD

Buenos días/ tardes, mi nombre es_____y estoy realizando esta entrevista sobre el retiro del 95.5% de los fondos. Le solicito me conceda unos minutos de su tiempo para contestar algunas preguntas. MUCHAS GRACIAS.

1. ¿Cuál es su nombre y puesto?
2. ¿Cuál es el papel que desempeña en la AFP/Compañía de Seguros?
3. ¿Cuál es el proceso de jubilación?
4. ¿Cuál es la percepción que la AFP tiene frente a la ley?
5. ¿Usted cree que existe un impacto para la AFP/Compañía de Seguros sobre la ley del retiro del 95,5% de las inversiones?
6. ¿Qué estrategias se están tomando actualmente y en el futuro?
7. ¿Se está tomando medidas/estrategias para retener a los afiliados de 65 años que decidan retirar el 95.5% de la CIC?
8. ¿Están ofreciendo algún producto de inversión para los jubilados que decidan retirar sus inversiones?

3.2 Investigación Cuantitativa

3.2.1 Alcance de la Investigación

Esta investigación tiene un alcance Descriptivo, ya que busca describir ciertos sucesos y busca mostrar como son y cómo se manifiestan en una determinada situación. Esto quiere decir que este estudio solo busca medir y recoger información sobre las opciones de inversión de los afiliados que quieran retirar hasta el 95.5% de sus inversiones.

“Los estudios Descriptivos buscan especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado y Baptista Lucio, 2014, p. xx).

Para Salkind, la investigación descriptiva se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio (como se citó en Bernal, 2000, p. 111).

3.2.2 Diseño de la Investigación

El Diseño de la investigación es No Experimental – Transaccional – Descriptivo

- **Diseño No experimental**

Se eligió el Diseño No Experimental, ya que el estudio se basa en observar situaciones tal como se dan en su entorno natural, para luego ser analizado. En esta investigación se busca recoger información sin que el investigador interfiera en la situación o fomente cambios en el entrevistado.

Fernández y Baptista (2014) sostienen que: “El Diseño No experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, en un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza” (p. 152).

- **Investigación Transversal**

Se eligió una investigación Transaccional ya que se recolecta los datos en un momento específico en el tiempo y así elaborar el análisis de las opciones de inversión de los afiliados que quieran retirar hasta el 95.5% de sus inversiones.

- **Diseño Transaccional Descriptivo**

Fernández y Baptista (2014) señalan que: “El Diseño Transaccional Descriptivo tiene como objetivo indagar la incidencia de las modalidades, categorías y niveles de una o más variables en una población, son estudios puramente descriptivos” (p. 155)

Se eligió el Diseño Transaccional Descriptivo porque la investigación quiere descubrir las opciones de inversión de los afiliados que quieran retirar hasta el 95.5% de sus inversiones.

3.2.3 La Población

Fernández y Baptista (2014) señalan que “la población o universo se refiere a todos los elementos o personas que cumplan con las especificaciones que el investigador necesita para poder estudiar un fenómeno”. Es importante delimitar correctamente la población para evitar incluir a personas que no cumplen con los requisitos y acotar los parámetros de la muestra.

- **Población o Universo**

Todas aquellas personas que cumplan con los requisitos de jubilación ordinaria o REJA y que se encuentren afiliados en la AFP en Lima Metropolitana.

3.2.4 La Muestra

Fernández y Baptista (2014) señala que “la muestra se basa en definir un subgrupo dentro del universo o población de un estudio, de los cuales se busca recolectar información”. Esta muestra debe ser representativa.

- **Clase de Muestra**

En esta investigación se utiliza la Muestra Probabilística – Muestreo Aleatorio Simple. En una muestra aleatoria simple cada individuo es elegido

en su totalidad por casualidad y cada miembro de la población tiene la misma probabilidad de ser incluido en la muestra.

Se ha determinado este tipo de muestra en base a las encuestas aleatorias recolectadas en el área de atención al cliente de la sede central de una AFP en Lima Metropolitana. Estas ocurrieron cuando el afiliado próximo a jubilarse, se acerca a las oficinas para elegir el tipo de jubilación al que desea acogerse.

- **Unidad de Muestreo**

Una persona que cumpla con los requisitos de jubilación ordinaria o REJA y que se encuentren afiliados en la AFP en Lima Metropolitana.

- **Tamaño de la Muestra**

Fernández y Baptista (2014) determinan que la fórmula para hallar la muestra, considerando una población infinita (cuando esta es mayor a 10,000 casos), es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 p \times q}{e^2}$$

Dónde:

N: Tamaño de la Muestra

Z: Nivel de Confianza

P: Probabilidad de éxito o proporción esperada

Q: Probabilidad de fracaso

E: Error

Para la investigación cuantitativa, se utiliza un 95% de nivel de confiabilidad y se considera que P y Q es 50% cada uno (Si no tenemos la proporción utilizamos el valor $p = 0.5$ [50%] que maximiza el tamaño muestral). Lo que da como resultado un error de 5.6580% y una muestra de 300 personas. Un error de 5.6580% es aceptable y es una muestra representativa del universo, por lo cual, los resultados de las encuestas podrán ser generalizadas. (Torres y Paz, s.f, p. 10).

3.2.5 Objetivos del Estudio Cuantitativo

Evaluar en que invierten las personas que deciden retirar sus fondos en una AFP en Lima Metropolitana.

3.2.6 Objetivos Específicos del Estudio Cuantitativo

- Determinar si los afiliados tuvieron un buen servicio en una AFP en Lima Metropolitana.
- Averiguar cuál es la mejor y peor característica que tiene una AFP en Lima Metropolitana respecto a su atención/servicio.
- Averiguar si el retiro de los fondos depende del servicio ofrecido por una AFP en Lima Metropolitana.
- Evaluar cuantas personas de 65 años están interesadas en retirar sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana.
- Determinar porque los afiliados quieren retirar sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana.
- Cuantificar cuantas personas no piensan retirar sus inversiones cuando se jubilen.
- Interpretar porque los afiliados quieren mantener sus inversiones en una AFP en Lima Metropolitana.
- Conocer el nivel de aceptación de las estrategias para la permanencia de fondos en una AFP en Lima Metropolitana.

3.2.7 Metodología del Estudio Cuantitativo

Público Objetivo: Todas aquellas personas que cumplan con los requisitos de jubilación ordinaria o REJA y se encuentren afiliados a la AFP en Lima Metropolitana.

Ámbito Geográfico: Lima Metropolitana

Técnica: Encuesta

Instrumento: Guía de preguntas diseñada por el investigador, revisada y aprobada por el asesor.

Duración de cada encuesta: 10 minutos. La encuesta se realizó en una cita entre el afiliado próximo a jubilarse y el ejecutivo de la AFP.

Distribución de la Muestra: Aleatorio

3.2.8 Cronograma de Trabajo del Estudio Cuantitativo

Tabla 3.2

Cronograma de Trabajo del Estudio Cuantitativo

| Descripción | S1 | S2 | S3 | S4 | S5 | S6 | S7 | S8 | S9 | S10 | S11 | S12 | S13 | S14 | S15 |
|-------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Determinar la muestra | X | | | | | | | | | | | | | | |
| Desarrollar guía de preguntas | X | | | | | | | | | | | | | | |
| Revisión/Aprobación asesor | | X | X | | | | | | | | | | | | |
| Realizar entrevistas AFP | | | | X | X | | | | | | | | | | |
| Recolectar Información | | | | | X | X | X | X | X | X | X | X | | | |
| Procesar Información | | | | | | | | | | | | | X | X | |
| Resultados | | | | | | | | | | | | | | | X |

Fuente: Elaboración Propia

3.2.9 Encuesta del Estudio Cuantitativo

1. Género

Masculino

Femenino

2. Cuanto es el valor de los fondos aproximadamente

Menos de S/500,000

Más de S/500,000

3. ¿El afiliado se encuentra conforme con el servicio de la AFP?

Si (Pase a la pregunta 4)

No (Pase a la pregunta 5)

4. Si respondió SI en la pregunta 3. Mencione las razones

- Respaldo del Grupo Credito
- Rentabilidad Ofrecida
- Atención al Cliente
- Seguridad de la Información
- Otros

5. Si respondió NO en la pregunta 3. Mencione las razones

- Baja Rentabilidad
- Mal servicio
- Confiabilidad
- Falta de Información
- Otros

6. ¿El afiliado está pensando en retirar el dinero de su cuenta cuando cumpla 65 años?

- Si (Pase a la pregunta 8)
- No (Pase a la pregunta 7)

7. Si respondió NO en la pregunta 6. ¿Por qué razón el afiliado mantendrá sus fondos en la AFP?

- Rentabilidad de los fondos
- Confianza en administración de Fondos
- Respaldo del Grupo Crédito
- Transparencia en la Información
- Otros

8. Si respondió SI en la pregunta 6. ¿Por qué razón el afiliado retirará sus fondos en la AFP?

- Poder administrar su propio dinero

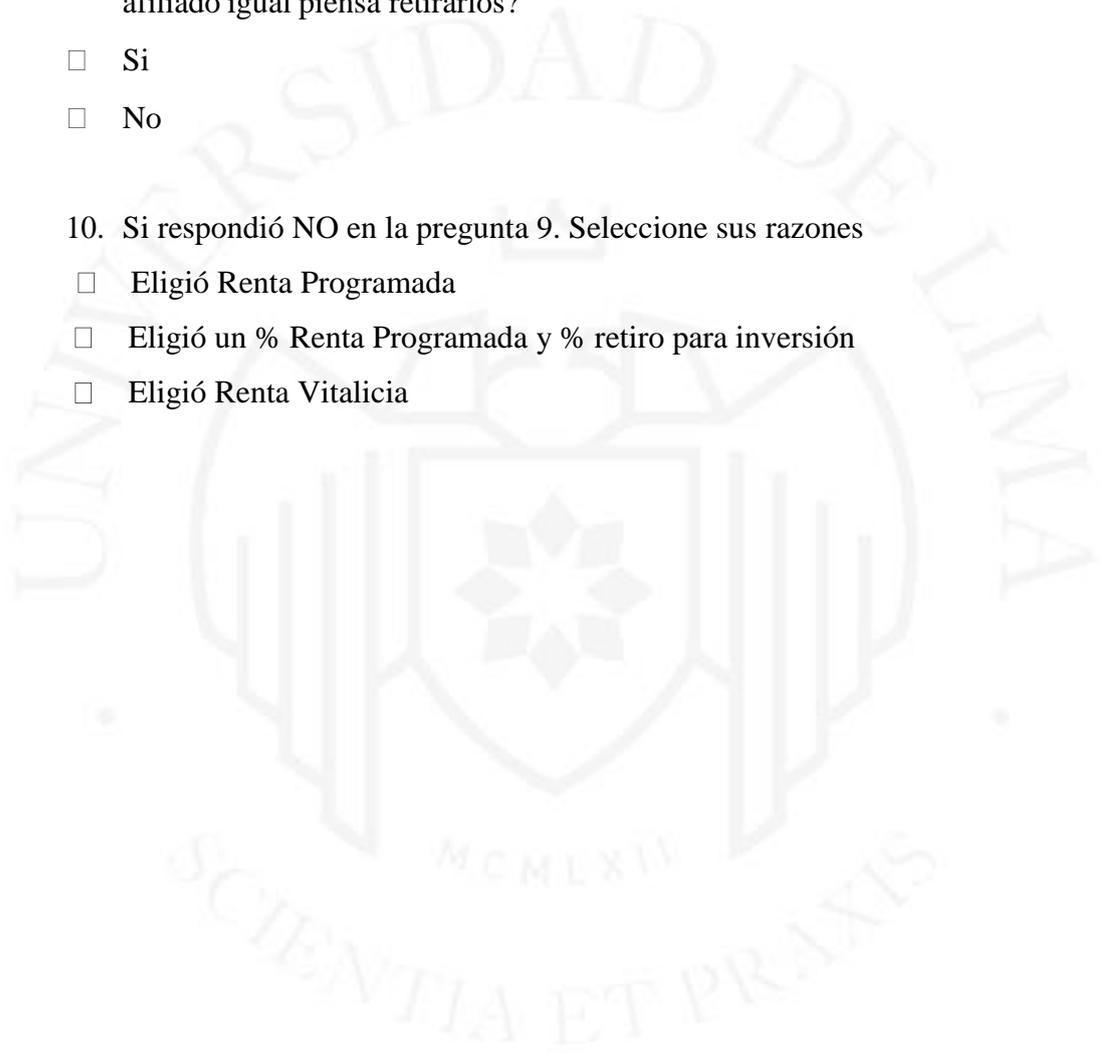
- Invertir en un negocio
- Dar herencia a sus hijos/familiares
- Comprar inmuebles/vehículos
- No confía en la administración de fondos

9. Tras haber explicado las ventajas de no retirar sus fondos ¿El afiliado igual piensa retirarlos?

- Si
- No

10. Si respondió NO en la pregunta 9. Seleccione sus razones

- Eligió Renta Programada
- Eligió un % Renta Programada y % retiro para inversión
- Eligió Renta Vitalicia



CAPITULO IV: RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados de la Investigación Cualitativa, la cual se basa en la información recabada en las entrevistas de profundidad con los ejecutivos y gerentes de la AFP y Compañía De Seguros. La transcripción de la entrevista se puede encontrar en el Anexo N° 1.

Por otro lado, los resultados de la Investigación Cuantitativa, se basa en los resultados de las encuestas realizados aleatoriamente a los afiliados próximos a jubilarse. Los detalles de los resultados de la entrevista se encuentran en el Anexo N° 3.

4.1 Resultados de la Investigación Cualitativa

El SPP se creó en el año 1993 y desde entonces, una persona que se encuentre en la Población Económicamente Activa (PEA) y esté laborando en una empresa pública o privada formal deberá acatar el descuento mensual del 10% de su sueldo, y entregarlo a la ONP o AFP, según preferencia del trabajador. La finalidad que tiene una AFP es depositar los fondos en la CIC, para luego invertirlo en instrumentos financieros como bonos y acciones, según el tipo de fondos que se encuentre en ese momento, generando una rentabilidad a favor del afiliado a cambio de una comisión por administración de fondos que estipula cada AFP.

4.1.1 Proceso de Jubilación en la SPP

Para realizar el proceso de jubilación, el afiliado debe realizar los siguientes pasos:

- **Sección I**

Consta de la acción del afiliado al acercarse a una oficina de la AFP y solicitar la jubilación. El personal adecuado informará sobre los documentos esenciales para el proceso, entre ellos, la entrega de copia de DNI y las boletas de pago de las organizaciones en donde trabajó.

- **Sección II**

Es el acto de entregar los documentos solicitados y la revisión de estos por parte de la AFP.

- **Sección III**

En esta sección, la AFP informa las ventajas y desventajas de cada alternativa, entre las cuales están la modalidad de Retiro Programado de una AFP, una Renta Vitalicia por parte de una Compañía de Seguros o el retiro del 95.5% de la Cuenta Individual de Capitalización (CIC).

- **Sección IV**

Consiste en elegir entre todas las opciones que ofrece el mercado. Es importante que el trabajador no solo tenga en cuenta el monto de la pensión que va a recibir en los próximos años, sino también el respaldo y la solidez financiera que debe tener la empresa para entregar la pensión a lo largo de todos los años que el trabajador viva.

- **Sección V**

Culmina con la acción de firmar el contrato en el cual el afiliado a dejado en claro la elección de la pensión para su jubilación.

4.1.2 Tipos de Jubilación

El afiliado tiene las siguientes alternativas de jubilación que ofrece el mercado:

- **Retiro Programado**

Esta modalidad de pensión permite al jubilado mantener la propiedad de los fondos acumulados en la CIC y recibir rentas mensuales hasta la liquidación de los fondos. Los retiros mensuales son coordinados entre el jubilado y la AFP, considerando las condiciones y las tablas que publica la SBS.

AFP Integra (2018) señala que: “En caso de muerte del jubilado, genera pensión de sobrevivencia al fallecimiento del titular. Si no existieran beneficiarios se otorga herencia.” (Párr. 2)

- **Renta Vitalicia**

Esta alternativa busca entregar una pensión vitalicia al jubilado a cambio de entregar la totalidad del CIC a la Cía. de Seguros de su preferencia. La Renta Vitalicia ofrece una renta mensual durante toda la vida del jubilado sin importar el monto del fondo.

AFP Integra (2018) señala que: “En caso de muerte del jubilado, los beneficiarios recibirán una pensión equivalente a los porcentajes de ley calculados sobre la pensión del titular.” (Párr. 2)

Además de ello, la Cía de Seguros ofrece diversos productos previsionales como Renta Vitalicia Familiar, Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida, Renta Mixta, Renta Combinada y Renta Vitalicia Bimoneda

- **Retiro del 95.5% de la CIC**

Desde el 19 de abril del 2016, las personas que están en un SPP pueden retirar hasta el 25% de sus fondos por la compra del primer inmueble y los afiliados mayores de 65 años o REJA pueden elegir las dos opciones de jubilación o la entrega de hasta el 95.5% del CIC.

El afiliado a partir de los 65 años podrá elegir entre percibir la pensión que le corresponda en cualquier modalidad de retiro, o solicitar a la AFP la entrega hasta el 95.5% del total del fondo disponible en su Cuenta Individual de Capitalización (CIC) en las armadas que considere necesarias. El afiliado que ejerza esta opción no tendrá derecho a ningún beneficio de garantía estatal. Lo dispuesto en el párrafo anterior se extiende a los afiliados que se acojan al régimen especial de jubilación anticipada (Resolución Legislativa N° 30425).

Tabla 4.1

Cuadro Comparativo de Productos Previsionales en el SPP

| Producto Previsional | Entidad que otorga el beneficio | Definición | Recalculo de la pensión | Sobrevivencia | Revocabilidad | Herencia | Moneda | Particularidades |
|---------------------------------|--|--|---|---------------|---------------|---|---------------------------------|---|
| Retiro Programado | La AFP otorga la pensión | El afiliado o los beneficiarios efectúan retiros mensuales contra el saldo de la CIC, en función a la expectativa de vida del afiliado y del grupo familiar. | La pensión se recalcula cada año | Sí | Revocable | Sí, siempre que no existan beneficiarios de pensión | Se otorga únicamente en S/ | El afiliado mantiene la propiedad los fondos acumulados en la CIC |
| Renta Vitalicia Familiar | La Compañía de Seguros otorga la pensión | El afiliado o los beneficiarios contratan el pago de una renta mensual hasta el fallecimiento del último de los beneficiarios con derecho de pensión. | Si la pensión es en Soles es indexada cada 3 meses por el IPC o ajustada por una tasa fija anual no menor al 2%. Si la pensión es en USD es ajustada por una tasa fija anual no menor a 2%. | Sí | Irrevocable | no | Se puede otorgar en S/ o en USD | Se trasladan los fondos de la CIC a la Cía. de Seguros. Los fondos son de propiedad de la Aseguradora |

| | | | | | | | | |
|--|---|---|---|----|-------------|--|--|--|
| Renta Temporal con Renta Vitalicia Diferida | La AFP otorga la parte temporal y la Cía. de Seguros, la parte diferida | El afiliado o los beneficiarios mantienen en la CIC los fondos suficientes para obtener de la AFP una Renta Temporal y contratan con la Cía. de Seguros una Renta Vitalicia Diferida, con la finalidad de recibir pagos mensuales una vez culminado el tramo temporal. La Renta Vitalicia se puede diferir de 1, 2, 3, 4 o 5 años y equivale al 50% de la Renta Temporal. | Se recalcula cada año la parte temporal, y en la etapa vitalicia, si la pensión es en Soles es indexada cada 3 meses por el IPC o ajustada por una tasa fija anual no menor a 2%. Si la pensión es en USD es ajustada por una tasa fija anual no menor a 2% | Sí | Irrevocable | Sí, solo en la parte temporal y siempre que no existan beneficiarios de pensión | Se otorga la parte temporal en S/ y la parte diferida en Soles o en USD | Los fondos destinados al pago de la Renta Temporal pertenecen al afiliado, mientras que los fondos destinados al pago de la Renta Vitalicia Diferida pertenecen a la Cía. de Seguros |
| Renta Mixta | La AFP otorga el Retiro Programado y la Compañía de Seguros, la Renta Vitalicia | El afiliado o los beneficiarios perciben simultáneamente una Renta Vitalicia Inmediata en USD ajustados equivalente, cuando menos, al valor de la pensión mínima anualizada que otorga el SPP, así como un Retiro Programado en S/ | Se recalcula cada año la parte de Retiro Programado. La Renta Vitalicia es en USD ajustados por una tasa fija anual no menor a 2% | Sí | Irrevocable | Sí, sólo en la parte del Retiro Programado y siempre que no existan beneficiarios de pensión | Se otorga simultáneamente el Retiro Programado en S/ y la Renta Vitalicia en USD | Los fondos destinados al pago del Retiro Programado pertenecen al afiliado, mientras que los fondos destinados al pago de la Renta Vitalicia pertenecen a la Cía. de Seguros |

| | | | | | | | | |
|---------------------------------|---|--|---|----|-------------|--|---|--|
| Renta Combinada | La AFP otorga el Retiro Programado y la Compañía de Seguros, la Renta Vitalicia | El afiliado o los beneficiarios perciben simultáneamente una Renta Vitalicia Inmediata en S/ ajustados equivalente, cuando menos, al valor de la pensión mínima anualizada que otorga el SPP, así como un Retiro Programado en S/ | Se recalcula cada año la parte de Retiro Programado, la Renta Vitalicia es en S/ ajustados por una tasa fija anual no menor a 2% | Sí | Irrevocable | Sí, solo en la parte del Retiro Programado y siempre que no existan beneficiarios de pensión | Se otorga simultáneamente el retiro en S/ y la Renta Vitalicia ajustada en S/ | Los fondos destinados al pago del Retiro Programado pertenecen al afiliado, mientras que los fondos destinados al pago de la Renta Vitalicia pertenecen a la Cía. de Seguros |
| Renta Vitalicia Bimoneda | La Cía. de Seguros otorga la pensión total | El afiliado o los beneficiarios perciben simultáneamente dos rentas vitalicias mensuales, una en S/ y otra en USD hasta el fallecimiento del último de los beneficiarios con derecho de pensión, de ser el caso. La pensión total corresponde a la suma de los montos percibidos por cada una de las monedas | La Renta Vitalicia es en S/ ajustados por una tasa fija anual no menor a 2%, y en USD ajustados por una tasa fija anual no menor a 2% | Sí | Irrevocable | Sí, siempre que elija periodo garantizado | Se otorga simultáneamente una Renta Vitalicia en S/ y otra en USD | Se trasladan los fondos de la CIC a la Empresa de Seguros. Los fondos son de propiedad de la Cía. de Seguros |

Fuente: AFP Integra (2018)

4.1.3 Percepción de la AFP

Según las entrevistas a profundidad con expertos (ver Anexo N° 1), los afiliados que retiran los fondos no invierten en ningún instrumento financiero como bonos emitidos por el estado para proyectos de infraestructura, acciones de las principales empresas nacionales que son utilizados para proyectos que generan crecimiento del PBI o la compra de inmuebles que ayuden a dinamizar el mercado.

Los expertos sostienen que los jubilados tienden a retirar los fondos y realizan el depósito en una cuenta de ahorro, en donde realizan pequeños retiros mensuales hasta liquidar los fondos. Esta estrategia de pensión es arriesgada, ya que luego de 15 años, el jubilado se puede quedar sin una renta. A consecuencia de ello, la situación económica de los jubilados será de penuria y el estado se deberá preparar para establecer estrategias de subvención económica como Pensión 65.

Este efecto hace que se desvirtuó la creación del SPP, la cual se creó con la finalidad de quitar un peso de encima la administración de fondos al estado, dando una nueva alternativa a los peruanos. El aumento de las subvenciones por parte del estado hará que se gaste millones del presupuesto nacional en subsidios, pudiendo invertir esos fondos en educación o infraestructura.

4.1.4 Impacto

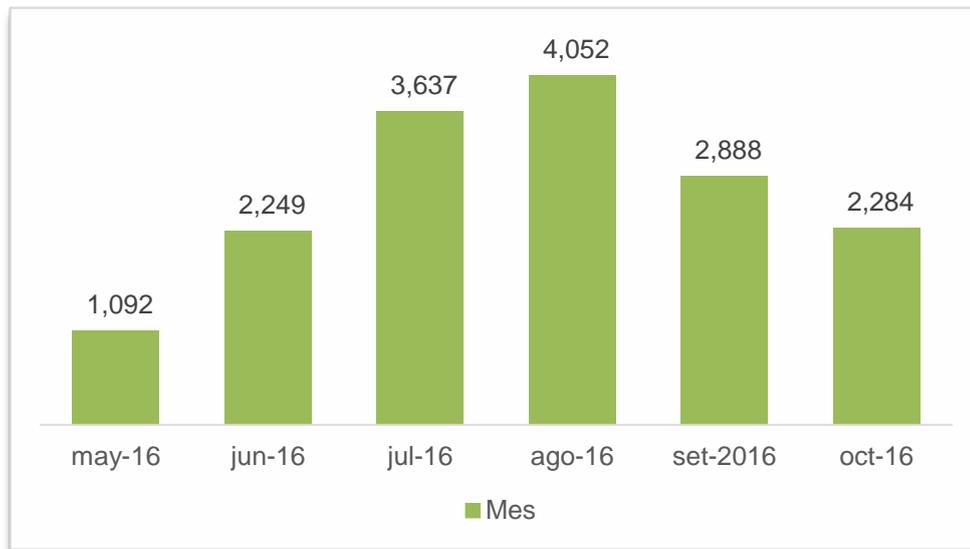
- **Impacto en la AFP**

Área Comercial

Al emitir la ley de retiro del 95.5%, la empresa recibe el primer impacto con la llegada de miles de afiliados solicitando información sobre el retiro de sus fondos.

Figura 4.1

Número de Atenciones por asesoría de retiro del 95.5% de las inversiones



Nota: Total de atenciones (16,202).

Fuente: Entrevista a Profundidad N° 4

A consecuencia de ello, la empresa creó un área de atención al cliente por retiro del 95.5% de las inversiones; en la cual, crearon 18 puestos con un personal adecuadamente capacitado en el tema del retiro y de todos los procedimientos pertinentes para resolver las dudas de las personas próximas a jubilarse. Conforme pasaron los meses, la demanda de atenciones disminuyó y la nueva área se redujo a 6 colaboradores.

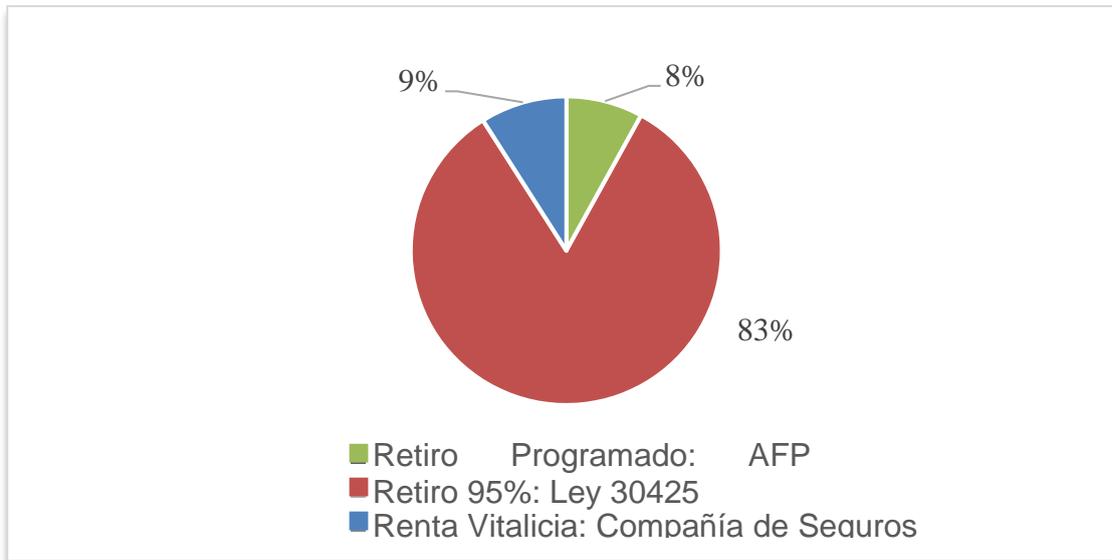
La creación de una nueva área fue un golpe financiero, ya que la empresa debió invertir en capacitaciones, agregar nuevos puestos a la planilla e invertir en infraestructura adecuada para la atención al cliente.

Área de Pensiones

El área de pensiones se encarga de realizar el cálculo de las pensiones de Renta Programada, elaboración de estados de cuenta y el envío de éstos a los domicilios de los jubilados. La emisión de la ley del retiro de hasta 95.5% de las inversiones produjo un menor flujo de operaciones. A consecuencia de ello, estos colaboradores ya no eran necesarios y se tuvo que realizar el proceso de despido justificado.

Figura 4.2

Elección de jubilación en porcentaje



Fuente: Entrevista a Profundidad N°4

Área Financiera

El Área de Finanzas no tuvo un impacto significativo, porque las inversiones de los afiliados próximos a jubilarse se encuentran en el fondo 0, el cual la SBS obliga a invertir en instrumentos financieros líquidos o de muy corto plazo. Esto quiere decir, que la empresa puede vender los instrumentos financieros de manera rápida y así entregar los fondos a los jubilados que desean retirar el 95.5% de sus fondos.

Tabla 4.2

Porcentaje de inversión de Fondo 0 según clasificación de instrumentos financieros

| Instrumento | % |
|--|---|
| Fondo 0 o Fondo de protección de capital | |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo | Hasta un máximo de 100% del valor del Fondo |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda | Hasta un máximo de 75% del valor del Fondo |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

- **Impacto en las Compañías de Seguros**

El Área de Rentas Vitalicias sufrió un gran impacto con la emisión de la Ley N° 30425, dado que, la gran mayoría de los afiliados elegían una renta vitalicia como modalidad de jubilación.

En la entrevista a profundidad (Ver anexo N° 1) señala que hubo una caída del 40% en las cotizaciones de rentas vitalicias y una reducción de 21 millones a 11 millones de dólares mensuales aproximadamente. A consecuencia de ello, las principales Cía. de Seguros empezaron a ofrecer diferentes productos que se acoplaban a las nuevas necesidades de los afiliados. En el cual, se busca que el jubilado entregue una parte de sus fondos a cambio de una renta mensual por un tiempo determinado.

A continuación, se detalla las características más resaltantes de los productos, de los cuales, se encuentran coberturas similares. Los productos más representativos son Jubilación Maestra de Rímac, Renta Flex de Pacífico y Renta Particular de La Positiva.

Tabla 4.3
Nuevos productos de Jubilación

| Compañía de Seguros | Nuevo Producto | Características |
|---------------------|--------------------|---|
| Rímac | Jubilación Maestra | Asegura una pensión por el plazo que elijas Pensión mensual y recuperación (hasta el 100%) Pensión a beneficiarios o indemnización por fallecimiento Pensión en moneda (Soles o Dólares) |
| Pacífico | Renta flex | Elección de pensión temporal (10, 15, 20 o 25 años). Pensión en moneda (Soles y Dolares ajustados/nominales) Pensión mensual y recuperación (100%, 75%, 50%, 25% ó 0). Elegir al titular de la renta. Recibir de pensiones no pagadas en caso de fallecimiento del titular. Indemnización por sepelio (temporal o vitalicia) |
| Positiva | Renta Particular | Devolución de aporte Pago de renta vitalicia mensual, renta temporal mensual, renta temporal con renta vitalicia mensual |

Fuente: Rímac (2018); Pacífico (2018); La Positiva (2018).

- **Impacto en los Afiliados**

El SPP tiene menos de 30 años en el mercado peruano, el cual, no es de común conocimiento el completo funcionamiento de las inversiones de una AFP. A consecuencia de ello, muchos afiliados sienten que la empresa no administra correctamente los fondos y rechaza la obligación de transferir el control de la CIC a terceros. La Ley N° 30425, hizo que el panorama cambiara, ahora los afiliados aprueban el decreto emitido por el congreso, devolviéndoles el control de los fondos de su jubilación e invirtiéndolos en productos que consideren convenientes.

En la entrevista a profundidad (Ver anexo N° 1) señala que la alta demanda de retiro de las inversiones en la AFP se debe a dos principales factores. En primer lugar, la creación de mitos de alta difusión en los afiliados debido a la falta de información.

Tabla 4.4

Mitos del Sistema Privado de Pensiones

| | Descripción del mito | Explicación |
|--------|---|---|
| Mito 1 | Las AFP no son una alternativa rentable | La inversión en mercados del exterior permite reducir la volatilidad. Las cajas de ahorro no tienen la capacidad de asumir grandes fondos. |
| Mito 2 | Las pensiones son bajas | Las pensiones en el SPP son mayores a las de la ONP. No existen jubilados “puros” (40 años de aporte). |
| Mito 3 | La AFP mantiene mis fondos si no cumpla 110 | Según la entrevista a profundidad, el afiliado consume sus fondos con una pensión hasta aproximadamente los 78 años. Si el afiliado fallece, genera pensión de sobrevivencia al fallecimiento del titular. Si no existieran beneficiarios se otorga herencia. |
| Mito 4 | Si fallezco antes de jubilarme la AFP se queda con mi fondo | Los beneficiarios recibirán el fondo del afiliado en forma de pensión. En caso no tenga beneficiarios, será entregado a sus herederos |
| Mito 5 | Las AFP invierten en lo que quieren | La AFP tienen límites de inversión establecidos por la SBS. La AFP envía diariamente a la SBS un informe con las transacciones. |
| Mito 6 | Los aportes no deben ser obligatorios | Vivimos en un país sin cultura de ahorro: Ahorro independiente (10%). Obligados a ahorrar (21%). No ahorro (69%) |
| Mito 7 | Las AFP va a quebrar si todos sacan fondos | los afiliados próximos a jubilarse se encuentran en el Fondo 0, el cual, la AFP invierte en instrumentos líquidos |

Fuente: Entrevista a Profundidad N° 1

En segundo lugar, los afiliados sostienen que ellos pueden administrar sus fondos con un rendimiento mayor a la empresa. A consecuencia de ello, el área desarrolló 5 perfiles de los afiliados que deciden retirar sus fondos.

Perfil 1 – Retira el 95.5% de sus inversiones para tener la posesión del dinero

Este es el perfil más común de las personas que deciden retirar el 95.5% de sus fondos. Los jubilados que retiran su dinero buscan mantener el dinero en una cuenta corriente en el banco y realizar retiros cuando sea necesario.

Perfil 2 – Busca rentabilizar su dinero invirtiendo en negocio propio

Este perfil busca retirar su dinero para invertir en sus propios negocios, buscando la ampliación de la capacidad de producción o ampliando locales en más lugares.

Perfil 3 – Utiliza el dinero de sus fondos para repartir una herencia

Según la entrevista realizada al personal de la AFP, existen muchas personas que buscan retirar sus fondos con la finalidad de repartir herencia a sus hijos o descendientes.

Perfil 4 – Está preocupado por su pensión y busca proteger sus fondos

La finalidad de estos afiliados es precaver y buscar proteger sus fondos con algún tipo de servicio financiero que ofrecen los bancos como depósitos a plazo, entre otros.

Perfil 5 – Busca ahorrar sus fondos a través de instrumentos financieros

Los afiliados de este perfil buscan retirar sus fondos para invertirlos en productos de inversión que ofrecen los bancos como por ejemplo la compra de bonos y acciones custodiados por algún banco. Este perfil es el menos

común, está caracterizado por las personas que tienen fondos mayores a S/. 500,000 y que no tienen la urgencia de usar sus fondos.

4.1.5 Estrategias a largo plazo

Según la entrevista a profundidad, la estrategia de la empresa es plantear todas las alternativas que el afiliado tiene en el mercado, para luego elegir la opción más adecuada.

Es por ello, que la AFP ha realizado Focus Group para descubrir cuál es la perspectiva del SPP de sus afiliados y así crear estrategias de fidelización a largo plazo, destacando las siguientes conclusiones:

Tabla 4.5

Percepción sobre Sistema Privado de Pensiones

| Rango de edad | 25-35 años | 36-45 años | 46-55 años | 56-60 años |
|---------------------------------|---|---|--|---|
| Conocimiento Interés | Bajo Bajo | Medio bajo Medio | Medio alto Medio alto | Medio alto Medio alto |
| Visión a futuro | Baja Cultura de la inmediatez Opción de ahorro a futuro (NSE B). Retiro 25% y 95.5% | Media Experiencia de sus padres Seguridad para futuro | Media Consciente de limitación en vejez Ahorro para vejez. Rentabilizan dinero | Media alta No quieren ser carga familiar Seguridad para futuro |
| Ventajas SPP | Poca libertad para disponer de fondo. Trabas para el retiro | Mejor que ONP. Restrictivo (solo vivienda). | Retiro 25% y 95.5% Protege al afiliado. Dinero es del afiliado. | Retiro 95.5%. Jubilación Anticipada. Trámites rápido y pago puntual. |
| Desventajas SPP | Poca comunicación (Técnica) | Trámites burocráticos Poca comunicación (Técnica) | Comisión alta. Rentabilidad baja Aprovechamiento del afiliado Poca comunicación (Técnica). | Comisión alta. Rentabilidad baja Cálculo de 110 años Poca comunicación (Técnica). |

Fuente: Entrevistas a Profundidad N° 1

Con los resultados del estudio, se puede desarrollar estrategias de largo plazo según la edad:

- **Adolescentes y Jóvenes**

Este público es el más importante a desarrollar, ya que es desde la juventud, una persona debe saber cuáles son las alternativas que el mercado ofrece para el ahorro y jubilación en el futuro. La forma más eficaz de llevar información del SPP son las Ferias en colegios y universidades, Spots informativos en redes sociales como Facebook y Youtube.

- **25-35 años**

Las personas que se encuentran en este rango de edad ya se encuentran trabajando en una empresa pública o privada y deben de conocer cómo funciona el descuento de la AFP y a donde se dirige esos fondos. Para que los trabajadores estén enterados de cómo se invierte su dinero según el tipo de fondo, se debería de ofrecer capacitaciones de corta duración en el centro de trabajo. La forma más eficaz sería a través de capacitaciones obligatorias online y presenciales para responder a preguntas puntuales de los trabajadores

- **36-45 años**

Las personas de 36 a 45 años son conscientes de la importancia del ahorro para su vejez. Es por ello, que ya empiezan a buscar información de manera autodidacta y buscan en los medios de fácil acceso a la información sobre las funciones de su AFP. Este grupo de personas suelen informarse a través de noticieros y medios tradicionales como televisión, periódico y radio. Es por ello que es conveniente ofrecer spots en canales nacionales acerca de cómo funciona las AFP, los fondos y las regulaciones.

- **46-55 años:**

Este grupo de adultos mayores deben mantenerse informados acerca de algún cambio regulatorio de las AFP para estar preparados a la hora de su jubilación. La AFP debe proporcionar propagandas en canales nacionales, entrevistas en canales de noticias y el uso medios tradicionales como en la radio y la televisión.

- **56-60 años**

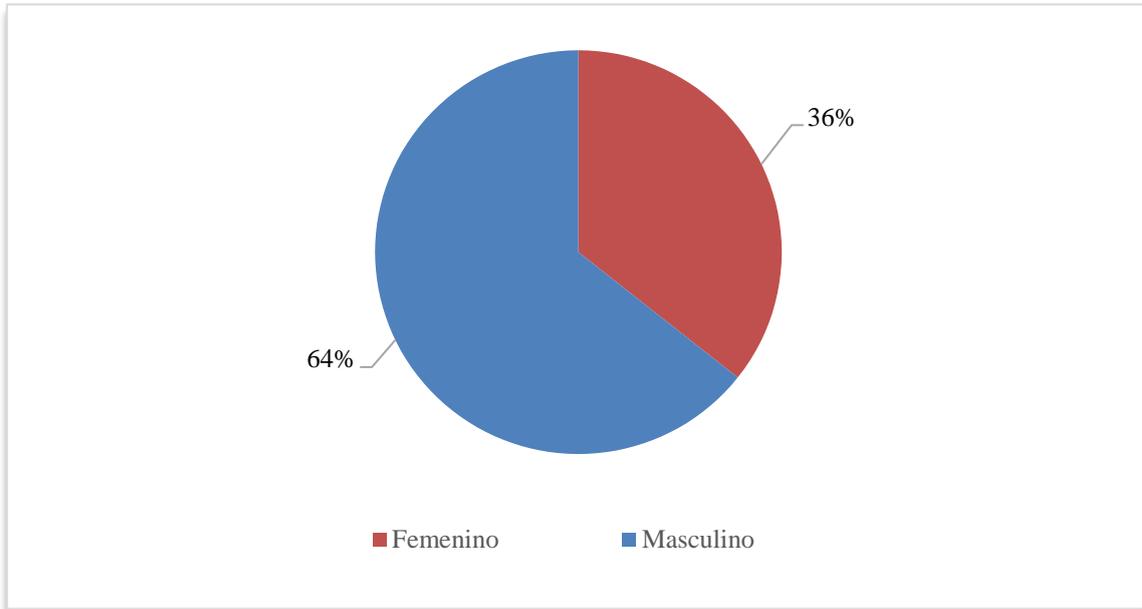
Este último público objetivo, debe de ser atendido de manera personalizada por parte de los ejecutivos de cuenta de la AFP, en el cual se debe asesorar y explicar cuáles son los procedimientos legales para la jubilación y cuáles son sus opciones a jubilación.

4.2 Resultados de la Investigación Cuantitativa

Las encuestas recolectadas son el resultado del apoyo del área de retiro del 95.5% de una AFP en Lima Metropolitana. En el cual los ejecutivos, atendían y asesoraban a los afiliados que están cerca a jubilarse, ofreciendo todas las alternativas de inversión que el mercado ofrece.

Figura 4.3

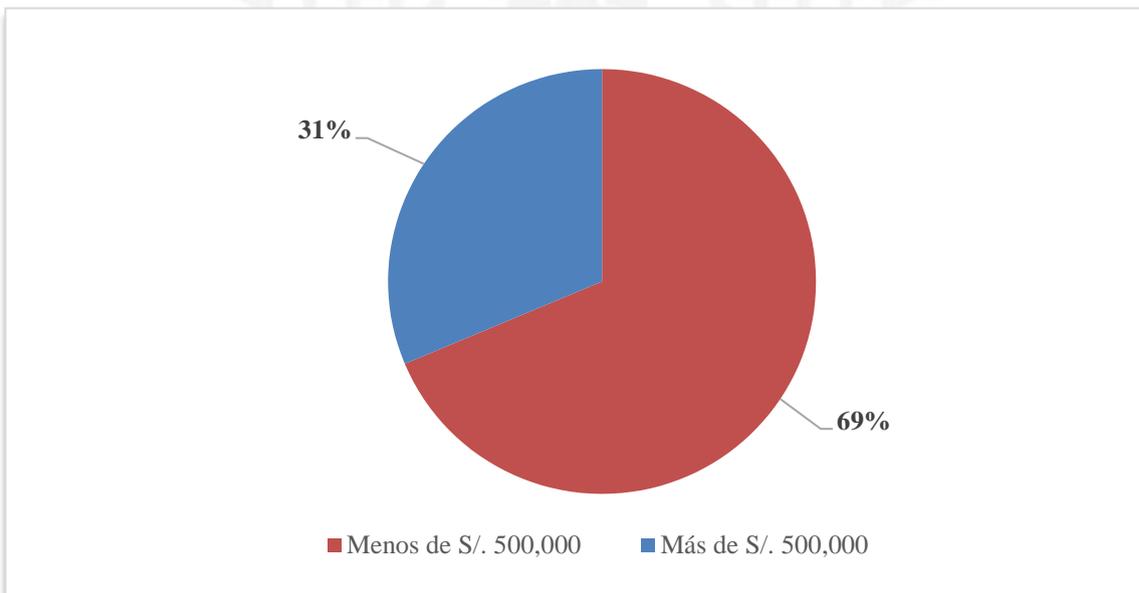
Pregunta 1 – Genero (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.4

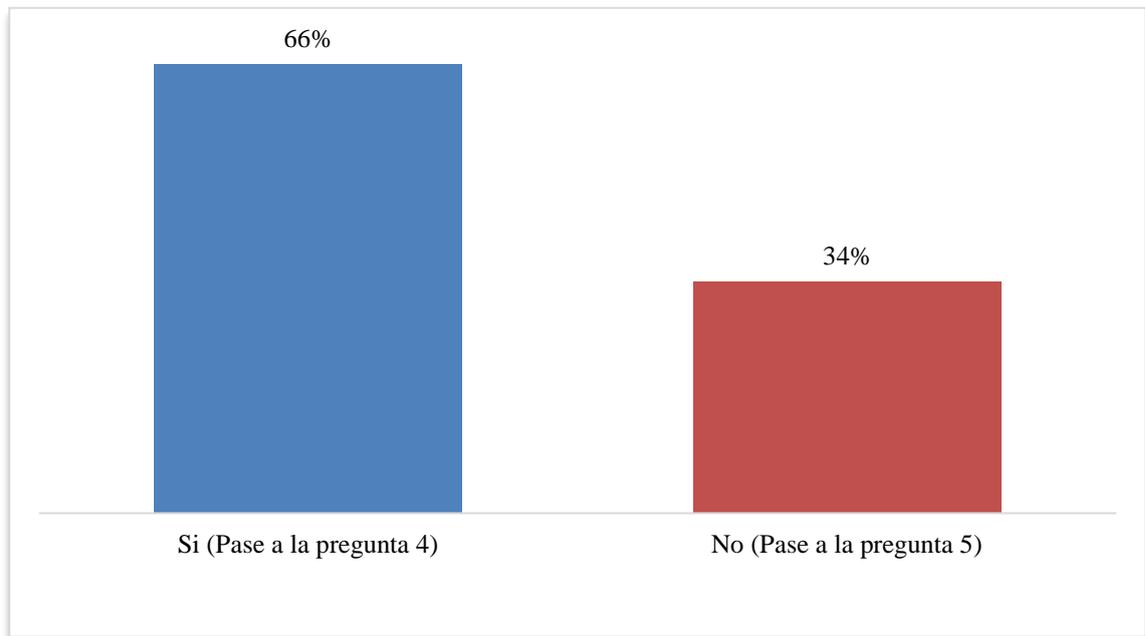
Pregunta 2 – Valor de los fondos aproximadamente (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.5

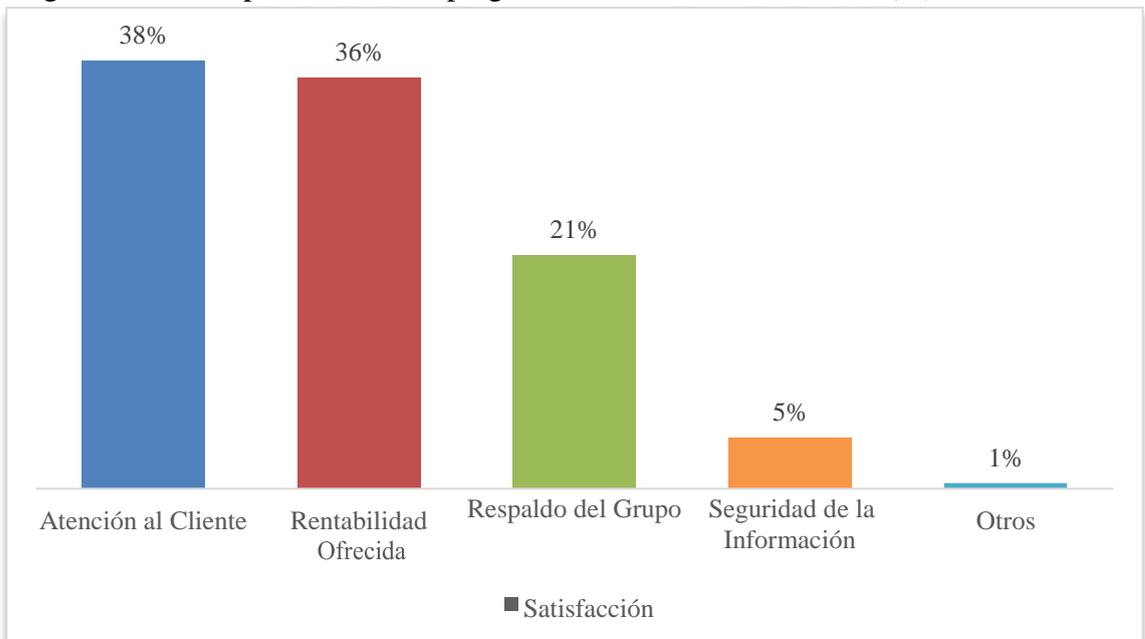
Pregunta 3 - Conforme con el servicio de AFP (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.6

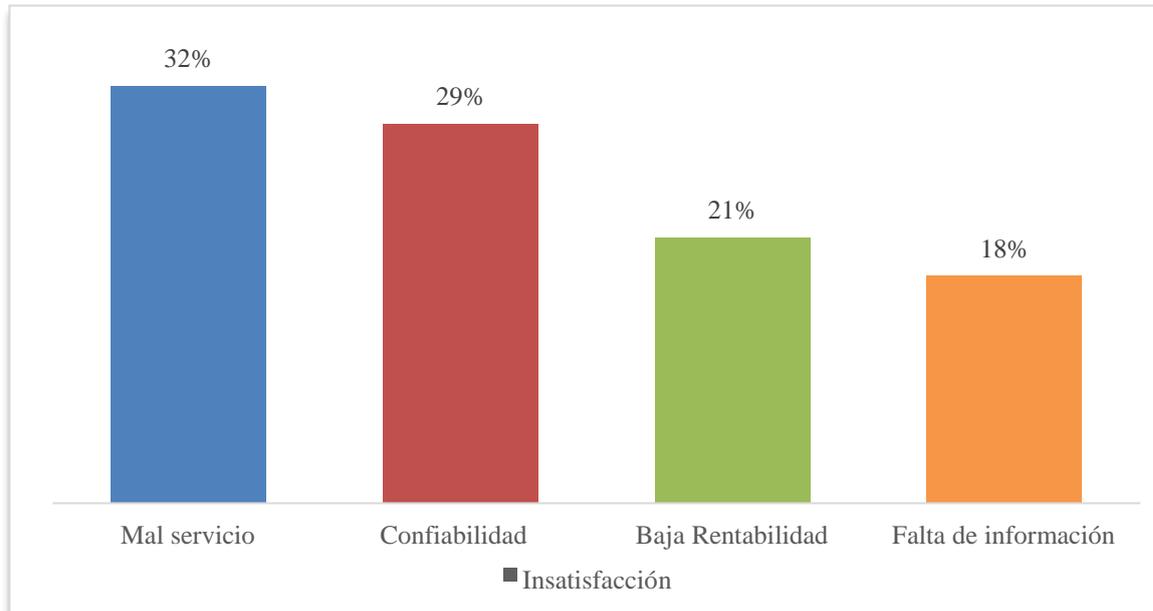
Pregunta 4 – Si respondió SI en la pregunta 3. Mencione las razones (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.7

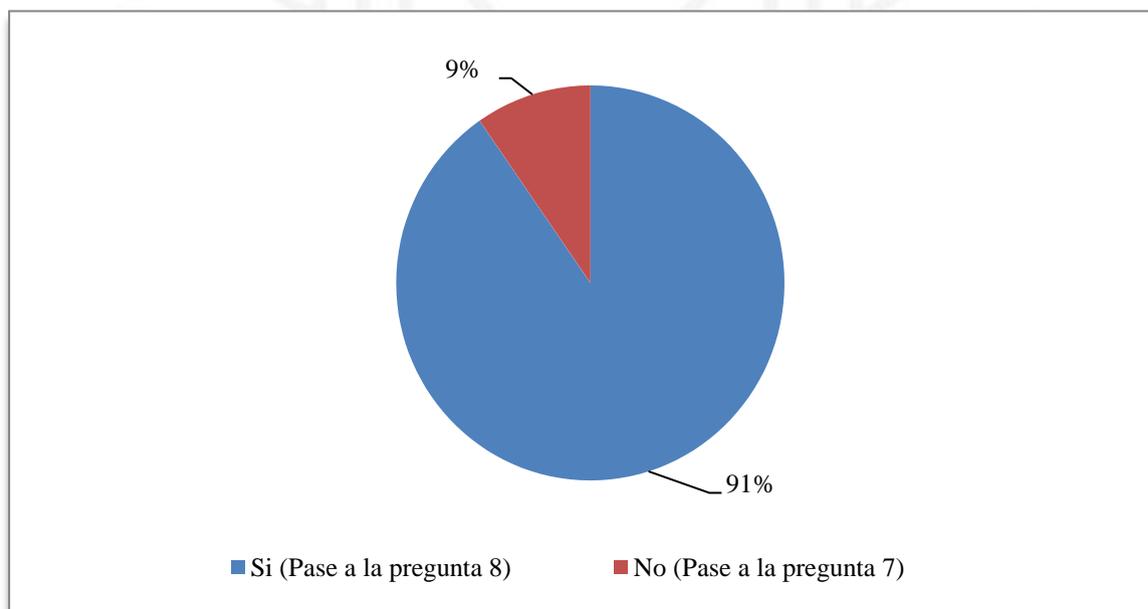
Pregunta 5 – Si respondió NO en la pregunta 3. Mencione las razones (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.8

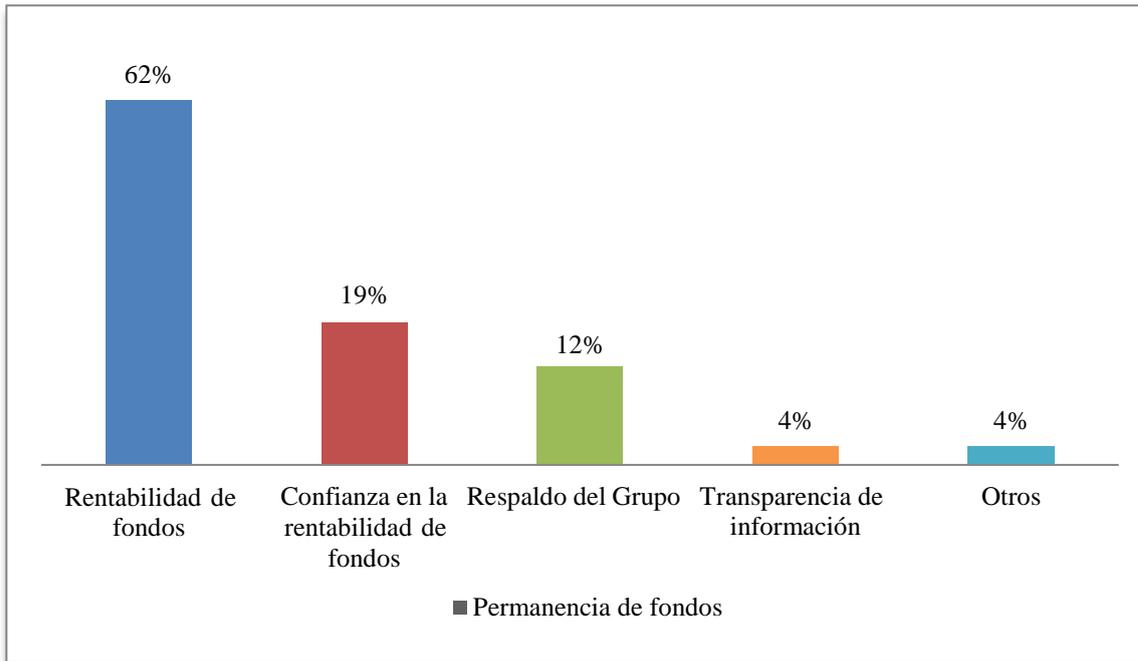
Pregunta 6 – Intención de retiro de dinero de su cuenta AFP (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.9

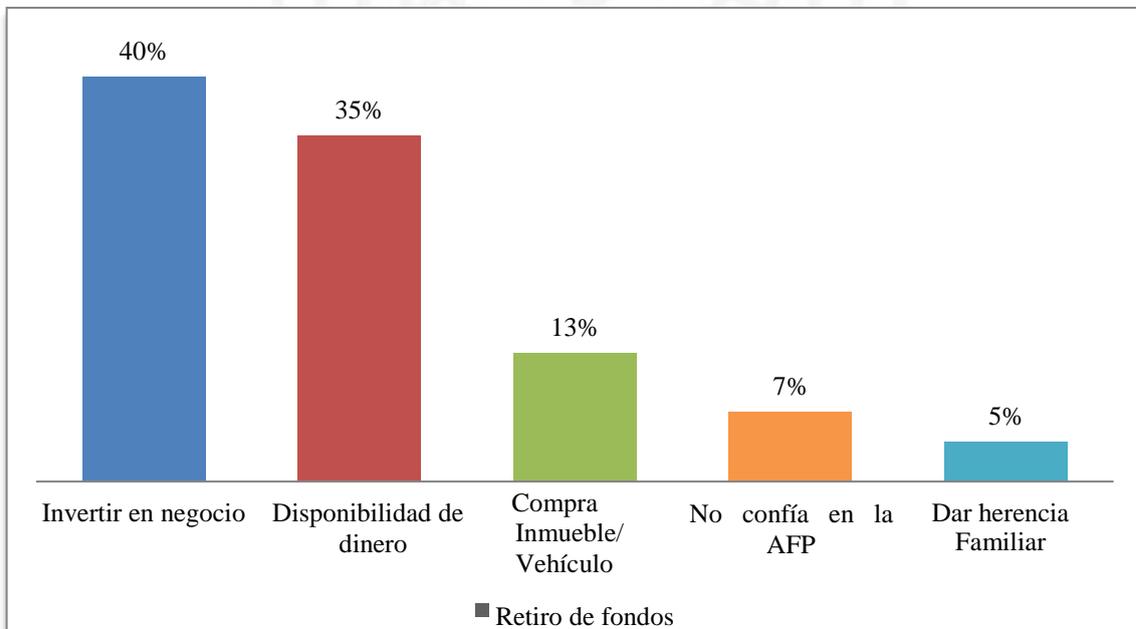
Pregunta 7 – Razón de permanencia en la AFP (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.10

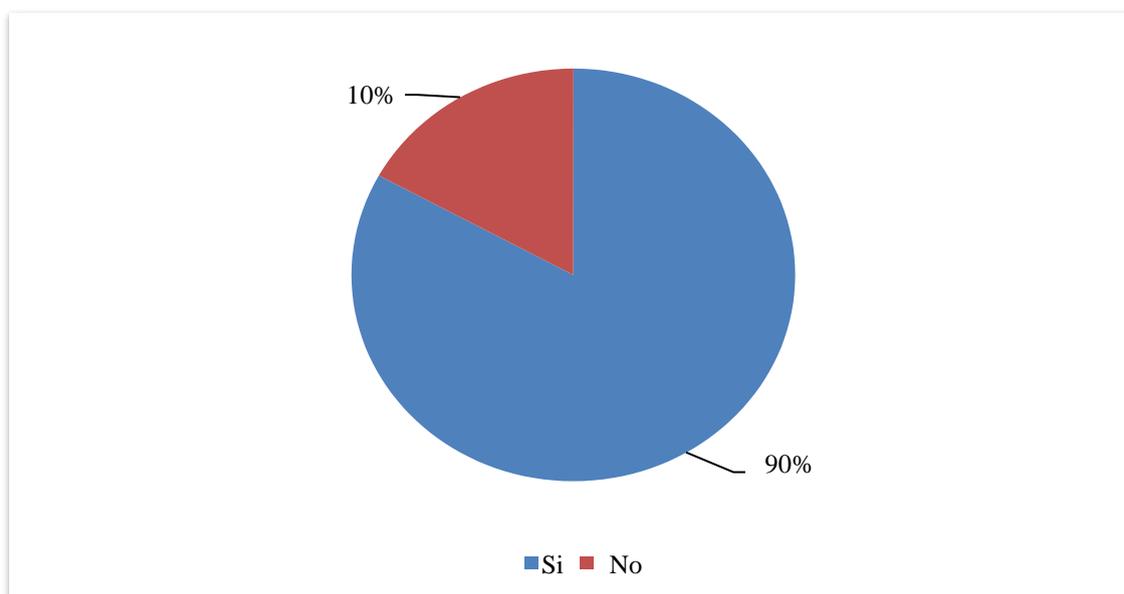
Pregunta 8 – Razón de retiro de fondos (%)



Fuente: Encuestas

Figura 4.11

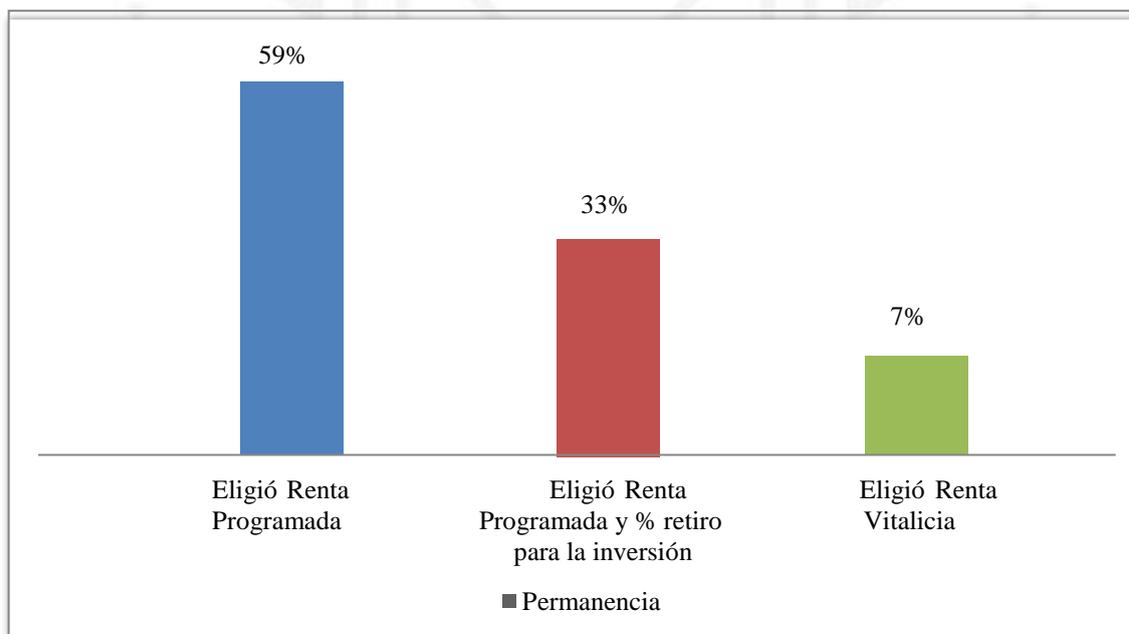
Pregunta 9 – Explicado las ventajas de no retirar sus fondos ¿El afiliado igual piensa retirarlos?



Fuente: Encuestas

Figura 4.12

Pregunta 10 – Si respondió NO en la pregunta 9. Seleccione sus razones



Fuente: Encuestas

Las encuestas realizadas a los afiliados de la AFP han demostrado lo siguiente:

En primer lugar, la AFP descrita en la presente investigación divide a los jubilados en dos segmentos: los jubilados que tienen fondos mayores a S/. 500,000.00 (Cliente tipo A) y los jubilados que tienen fondos menores a S/. 500,000 (Cliente tipo B):

Tabla 4.6
Cantidad de Afiliados según cliente y sexo

| | Número afiliados | % |
|-----------------------|------------------|------------|
| Cliente Tipo A | 94 | 31 |
| Hombres | 64 | 21 |
| Mujeres | 30 | 10 |
| Cliente Tipo B | 206 | 69 |
| Hombres | 129 | 43 |
| Mujeres | 77 | 26 |
| Total | 300 | 100 |

Fuente: Encuestas. Elaboración Propia

Esta división se debe a que cada tipo tiene un perfil predeterminado, en el cual, la AFP ofrece al cliente tipo A una variedad de productos sofisticados por la mayor disponibilidad de fondos para invertir en diferentes instrumentos financieros según el perfil de riesgos. Mientras que los clientes tipo B, tienen alternativas ya establecidas por el mercado como la renta vitalicia y el retiro programado.

En segundo lugar, es necesario saber si el afiliado se encuentra conforme con los servicios ofrecidos y cuáles son las principales cualidades para ofrecer alternativas de inversión según estos atributos:

Tabla 4.7

Cantidad de Afiliados según las razones de conformidad de fondos

| | Número de Afiliados | % |
|-----------------------------------|---------------------|--------------|
| Conformidad de servicio | 198 | 66.00 |
| Atención al cliente | 75 | 25.00 |
| Rentabilidad Ofrecida | 72 | 24.00 |
| Respaldo del Grupo Crédito | 41 | 13.67 |
| Seguridad de la información | 9 | 3.00 |
| Otros | 1 | 0.33 |
| No conformidad de servicio | 102 | 34.00 |
| Mal Servicio | 33 | 11.00 |
| Confiabilidad | 30 | 10.00 |
| Baja Rentabilidad | 21 | 27.00 |
| Falta de información | 18 | 6.00 |
| Total | 300 | |

Fuente: Encuestas. Elaboración Propia

La encuesta muestra que un 66% está conforme con la AFP. Las principales razones son la atención al cliente (25.00%) y la rentabilidad ofrecida (24.00%). Por otro lado, un 34% no está conforme con el servicio de su AFP; el cual, se demostró que la principal razón fue el mal servicio (11%) y la falta de confiabilidad (10%). En conclusión, los principales atributos para que el afiliado se encuentre conforme es brindar un adecuado servicio al cliente, aumentar la rentabilidad ofrecida a través de la inversión adecuada en instrumentos financieros y demostrar la confiabilidad del producto.

En tercer lugar, es importante conocer si la conformidad del servicio de la AFP evita que las personas retiren sus fondos:

Tabla 4.8

Cantidad de Afiliados según intención de retiro de fondos y conformidad de servicio

| | Número de Afiliados | % |
|----------------------------|---------------------|---------------|
| Retiro de fondos | 274 | 91.33 |
| Conforme con servicio | 173 | 57.67 |
| No conforme con servicio | 101 | 33.67 |
| No Retiro de fondos | 26 | 8.67 |
| Conforme con servicio | 25 | 8.33 |
| No conforme con servicio | 1 | 0.33 |
| Total | 300 | 100.00 |

Fuente: Encuestas. Elaboración Propia

Según la encuesta, dentro del 91.33% de los afiliados que deciden retirar sus fondos, el 57.67% está conforme con el servicio. Entonces, se puede concluir que la conformidad del servicio no influye en la decisión de retirar hasta el 95.5% de la CIC.

En cuarto lugar, es crucial descubrir los motivos de permanencia y retiro de la CIC, para luego brindar nuevas alternativas de inversión atractivas para el jubilado, enfocándose en los principales atributos positivos para el cliente.

Tabla 4.9

Cantidad de Afiliados según razones de retiro de fondos

| | Número de Afiliados | % |
|--|---------------------|--------------|
| Retiro de Fondos | 274 | 91.33 |
| Invertir en un negocio | 109 | 36.33 |
| Disponibilidad de dinero | 96 | 32.00 |
| Compra de Inmuebles/Vehículos | 36 | 12.00 |
| No confía en la AFP | 20 | 6.67 |
| Dar herencia hijos/familiares | 13 | 4.33 |
| No retiro de fondos | 26 | 8.67 |
| Rentabilidad de fondos | 16 | 5.33 |
| Confianza en la administración de fondos | 5 | 1.67 |
| Respaldo del Grupo | 3 | 1.00 |
| Transparencia de información | 1 | 0.33 |
| Otros | 1 | 0.33 |
| Total | 300 | |

Fuente: Encuestas. Elaboración Propia

Finalmente, se debe conocer si la estrategia para la permanencia de fondos de la AFP es efectiva. Por lo cual, se hace el cálculo en base de los 274 afiliados que afirmaron que tenían la intención de retirar sus fondos. En la cual el 90% de los afiliados mantuvieron su posición de retirar los fondos, mientras que el 10% decidió mantener sus fondos en una Renta Programada y/o Renta Vitalicia:

Tabla 4.10

Cantidad de Afiliados según estrategia de permanencia de fondos

| | Número de Afiliados | % |
|--|---------------------|-----------|
| Retiro de fondos | 247 | 90 |
| Permanencia de fondos | 27 | 10 |
| Eligió Renta Programada | 16 | 6 |
| Eligió un % Renta Programada y % retiro para inversión | 9 | 3 |
| Renta Vitalicia | 2 | 1 |
| Total | 274 | |

Fuente: Encuestas. Elaboración Propia

4.3 Estrategias de Inversión

A continuación, se propone alternativas de inversión con un enfoque a los 3 principales atributos recabados en la encuesta: la propiedad de los fondos, aumento de la rentabilidad ofrecida a través de la diversificación adecuada de instrumentos financieros y demostrar al cliente que los productos son confiables. Para ello, las estrategias de inversión detallado líneas abajo será según el monto de inversión que el afiliado mantiene en su CIC.

4.3.1 Estrategia de Inversión para fondos menores de S/ 500,000: Aportes Voluntarios sin Fin Previsional

La Asociación de AFP señala que los Aportes Voluntarios Sin Fin Previsional es: “una cuenta de libre disposición, independiente a la cuenta de aportes obligatorios al fondo de pensión y a la cual se puede acceder a partir de los 5 años de incorporado al Sistema Privado de Pensiones” (párr.1). Es por ello, que estos aportes son una alternativa rentable y segura para los jubilados que deseen tener la disponibilidad de sus fondos y obtener

rentabilidad de los mismos, ya que, el dinero podrá tener la rentabilidad del fondo 0 y la seguridad de que sus fondos no tendrán pérdidas debido a la regulación de la SBS en temas de inversión.

- **Propiedad de los fondos**

El jubilado mantiene una cuenta personal para el abono de sus fondos, en el cual, él tiene la libre disponibilidad de retirar parcial o totalmente sus fondos sin ninguna restricción. Sin embargo, se debe considerar el cobro de comisión por la administración de los fondos.

Tabla 4.11

Comisión mensual de Aporte de Fondos Sin Fin Previsional

| AFP | % |
|-----------|--------|
| Integra | 0.041% |
| Habitat | 0.058% |
| Prima | 0.100% |
| Profuturo | 0.670% |

Fuente: Prima AFP (2018); AFP Integra (2018); AFP Habitat (2018); AFP Profuturo (2018)

- **Seguridad**

La rentabilidad que ofrece los Aportes Voluntarios Sin Fin Previsional son el resultado de la inversión en el fondo 0, el cual, por regulación de la SBS, la AFP solo tiene permitido invertir en instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto plazo o Activos en efectivo y en Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda, proporcionando seguridad en la rentabilidad.

Tabla 4.12

Porcentaje de inversión según clasificación de instrumentos financieros del Fondo 0

| Instrumento | % |
|--|---|
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones de Corto Plazo o Activos en efectivo | Hasta un máximo de 100% del valor del Fondo |
| Instrumentos Representativos de Derechos sobre Obligaciones o Títulos de Deuda | Hasta un máximo de 75% del valor del Fondo |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

- **Rentabilidad**

La rentabilidad que el Aporte Sin Fin Previsional es bastante atractivo y ofrece beneficios que no son factibles para otros productos que ofrece el mercado, como por ejemplo los Depósitos a Plazo, estos ofrecen tasas similares, pero sin la opción de libre disponibilidad para el retiro de fondos.

Tabla 4.13

Rentabilidad Nominal Anualizada

| | Habitat | Integra | Prima | Profuturo |
|---|---------|---------|-------|-----------|
| Fondo de Pensiones Tipo 0 (Dic 2018/Dic 2017) | 4.20% | 3.56% | 3.61% | 3.86% |
| Fondo de Pensiones Tipo 0 (Dic 2018/Dic 2016) | 4.63% | 4.18% | 3.98% | 4.30% |

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, SBS. (2018)

4.3.2 Estrategia de Inversión para fondos mayores de S/ 500,000: Patrimonio Fideicometido

Para los jubilados que tienen fondos mayores de S/ 500,000 se ofrece dos propuestas, la primera propuesta se basa en la creación de un Fideicomiso de Titulización en el cual se emiten certificados que son colocados y negociados en el mercado de valores a cargo de un patrimonio autónomo. Estos certificados brindan al afiliado diferentes rentabilidades según el activo subyacente elegido. Por otro lado, la segunda propuesta se basa en la creación de un Fideicomiso Regional sobre flujos futuros en donde se pone en garantía el

pago futuro del Canon que la región recaudará para financiar proyectos de infraestructura regional.

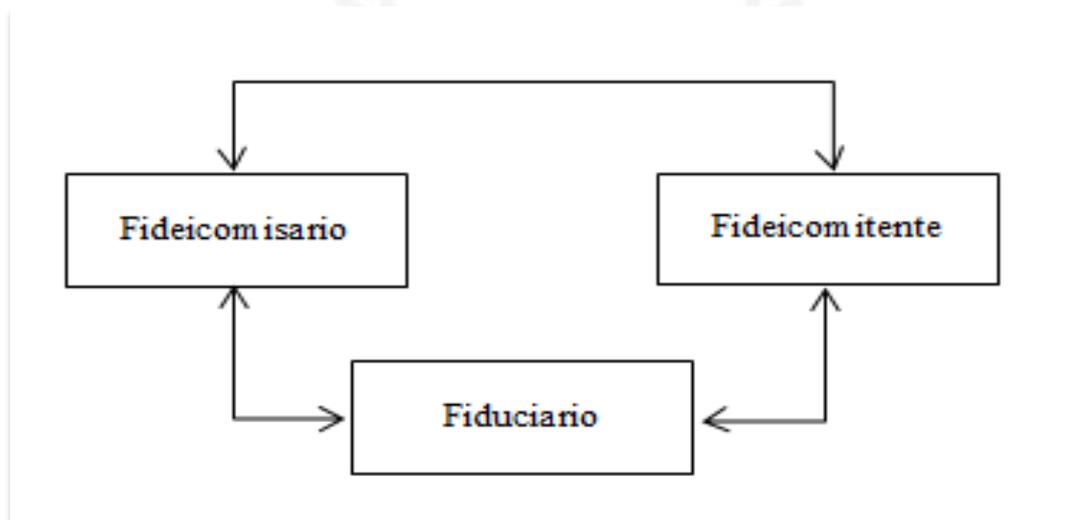
Ambas propuestas nacen con la constitución de un Patrimonio Fideicomitado, para ello será necesario describir cual es la importancia y funcionamiento en general, y luego detallar el proceso según cada propuesta.

- **Patrimonio Fideicomiso**

Según Mac Lean (s.f.) Un Patrimonio Fideicometido es una relación entre el Fideicomitente, el Fiduciario y el Fideicomisario. En primer lugar, está el Fideicomitente, el cual es el propietario o titular de lo que se transfiere al patrimonio autónomo, que pueden ser bienes muebles, inmuebles o hasta intangibles, como marcas y acciones o derechos. En segundo lugar, está el Fiduciario, que es la entidad que ejercerá funciones administrativas, que bajo la ley peruana tiene que ser autorizado por la SBS y estará afecto al cumplimiento de un fin específico a favor del fideicomitente o un tercero denominado fideicomisario. Finalmente está el Fideicomisario, quien recibe los beneficios del contrato o convenio en virtud. (p.205)

Figura 4.13

Patrimonio Fideicometido



Fuente: Mac Lean, Ana Cecilia (s.f.) p. 205

A continuación, se detalla las principales características por el cual un Patrimonio Fideicometido es una gran opción, entre ellas están las siguientes:

Seguridad Jurídica: En caso de incumplimiento se sigue un proceso de ejecución de garantías, siendo el Fiduciario el encargado de adjudicar el bien del acreedor.

Patrimonio Autónomo: En cualquier caso, los bienes son inembargables debido a que un Patrimonio Fideicomitido es independiente a cualquiera de sus partes.

Administración Profesional: El Patrimonio Fideicometido es supervisada y ejecutada por una empresa especializada debidamente autorizada por la SBS.

Formalidad: Para realizar su creación, se necesita una escritura pública en Registros públicos o en la central de Riesgos de la SBS.

Transparencia: Se ejecuta una contabilidad en libros separados, se presentan estados financieros, reportes a la SBS, auditorías y tasaciones anuales de los bienes.

Flexibilidad: Se estructura el contrato según las necesidades del cliente. (p. 207)

Mac Lean concluye en lo siguiente:

Un Patrimonio Fideicometido es separado e independiente del fideicomitente, del fiduciario y del fideicomisario. En consecuencia, no responde ante los acreedores del fideicomitente, acreedores del fiduciario o acreedores del fideicomisario. El fiduciario está obligado a defender el Patrimonio Fideicometido de cualquier daño que pueda afectarlo. (p. 206)

- **Estrategia de Inversión 1**

Importancia e Impacto

La primera propuesta se basa en la emisión de un fideicomiso de inversión, en el cual, se ofrece al afiliado diferentes opciones de rentabilidad según su perfil de riesgos. Cabe resaltar, que la emisión de cada certificado nace de la estructuración de diferentes activos subyacentes que ofrece el mercado de valores según el propósito y rentabilidad.

La creación de un fideicomiso que busque ofrecer certificados con diferentes tipos de rentabilidades tiene un doble efecto. El primero, es que ofrece un producto nuevo y atractivo a los afiliados próximos a jubilarse, en donde cada persona puede adquirir la cantidad de certificados que desee según su capacidad adquisitiva y su apetito de riesgo.

Por otro lado, el segundo efecto es la dinamización del mercado de valores y las empresas que invierten en ella, ya que el hecho de comprar instrumentos financieros, según sea el caso de cada certificado, las empresas emisoras de bonos y/o acciones tendrán un aumento de la demanda, ocasionando una mayor fuente de financiamiento.

Estructura del Patrimonio Fideicomiso

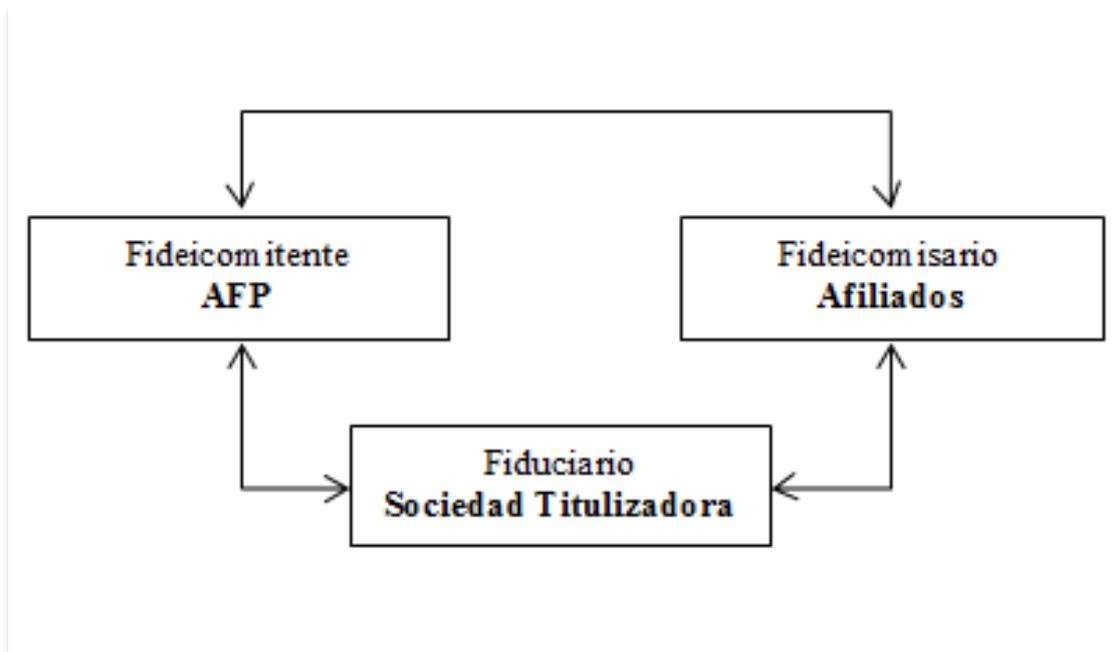
La primera propuesta se basa en la creación de un Fideicomiso de Titulización en el cual se emiten certificados que son colocados y negociados en el mercado de valores a cargo de un patrimonio autónomo. Estos certificados brindan al afiliado diferentes rentabilidades según el activo subyacente¹ y el contrato suscrito con el Fideicomiso.

El certificado se refiere a los certificados de participación de carácter nominal que el fiduciario emitirá a cargo del patrimonio Fideicometido y que confieren a su titular una parte alícuota de los recursos provenientes del patrimonio Fideicometido. Mientras que los activos subyacentes pueden ser instrumentos de renta fija, renta variable, commodities, índices, entre otros. Cada certificado tendrá una lista de inversiones permitidas en el cual el

fiduciario está autorizado de realizar con los recursos existentes en la cuenta recaudadora y en la cuenta administrativa. según el propósito y rentabilidad.

Figura 4.14

Patrimonio Fideicometido de la Estrategia de Inversión 1



Fuente: Revista Pontificia Universidad Católica del Perú

La transacción inicia con la estructuración del certificado, en el cual, se eligen los activos subyacentes adecuados según la rentabilidad ofrecida en el contrato. Luego de ello, el originador del producto realiza la compra, el cual debe ser una SAB autorizada por la SBS, a nombre del Patrimonio Fideicometido.

Después de ello, por cada certificado se crea una cuenta recaudadora y una cuenta administrativa. En el cual, la cuenta recaudadora tiene como propósito el depósito de los recursos en efectivo generado por los flujos, el rendimiento y redención de los activos subyacentes. Mientras que en la cuenta administrativa se debita los fondos por el pago de todos los gastos relacionados con la emisión del certificado, estructuración y administración.

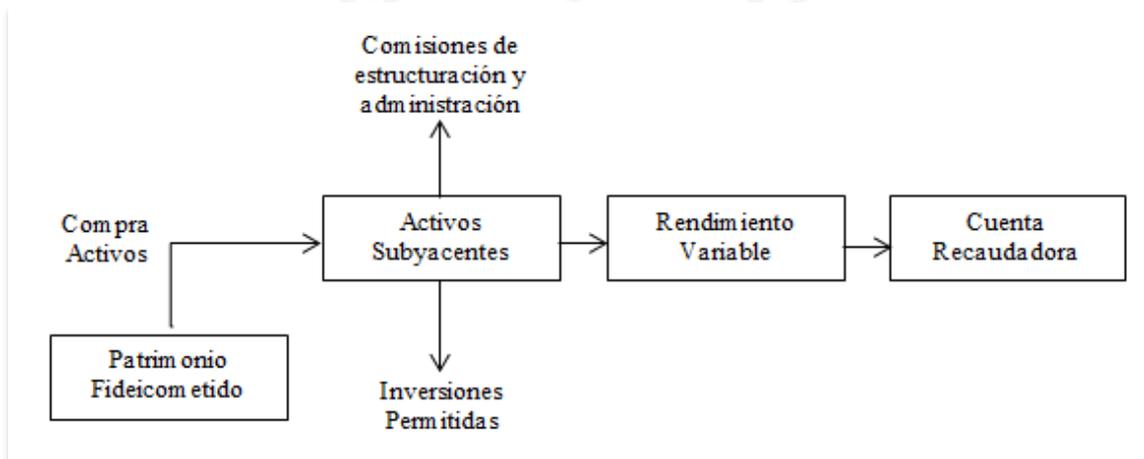
La totalidad de los ingresos provenientes de la colocación de cada una de las emisiones del programa será entregada al fiduciario para su depósito en la cuenta recaudadora. Estos recursos podrán ser invertidos por el fiduciario únicamente en inversiones permitidas y detalladas en el contrato. El desempeño de estos activos determinará el rendimiento variable de los certificados.

Para mantener un orden, el fiduciario mantendrá registros contables separados para reflejar los activos y los pasivos que conforman cada una de las emisiones. Estas cuentas serán anualmente auditadas por terceros para reflejar transparencia en todas las transferencias.

Finalmente, en caso que los afiliados se encuentren disconformes con el servicio o con el manejo de los fondos del fideicomiso, podrán solicitar asambleas generales que serán convocadas por el fiduciario. Estas asambleas tienen como finalidad, defender los intereses de los titulares de valores del certificado, nombrar a un sustituto del fiduciario en situaciones de renuncia o remoción y disponer la realización de auditorías e inspecciones.

Figura 4.15

Estructura del Patrimonio Fideicometido de la Estrategia de Inversión 1



Fuente: Elaboración propia

- **Estrategia de Inversión 2**

Importancia e Impacto

La segunda propuesta tiene el interés de desarrollar estrategias de financiamiento regional para la inversión pública en infraestructura. Pero la pregunta recae en lo siguiente, ¿por qué proponer estrategias de financiamiento cuando, según el MEF, ninguna región usa el 50% del presupuesto anual 2018?

Según el Ministerio de Economía y Finanzas: “De todas las regiones del norte La Libertad ocupa el último lugar. Tumbes ha ejecutado el 49.3%, Lambayeque logró el 43% ejecutado, Áncash el 39.6% y Piura el 31.5%. Ninguno pasa el 50%” (“La Libertad solo ejecuta el 9.9% de su presupuesto”, párr. 1).

Según Nuñez y Tantalean (s.f.) el problema no recae en la falta de dinero sino en la gestión y en la asignación de recursos por año presupuestado. Es decir, para la realización de un proyecto se requiere de varios años de flujo continuo de dinero y la inversión anual del proyecto puede ser más alta que la proyectada en el presupuesto anual de la región. Por ello, el problema de escasez de los grandes proyectos de infraestructura no es la falta de dinero, sino la disponibilidad de efectivo en el momento requerido (p. 348).

Por consiguiente, en la presente tesis se muestra una opción de financiamiento regional en el cual se puede adquirir efectivo a través de la creación de un Fideicomiso sobre flujos futuros que corresponderán al gobierno regional. Esta propuesta tendrá un efecto en el desarrollo de la infraestructura a nivel nacional y, por consiguiente, un fomento en el consumo interno y del empleo.

Fuentes de Financiamiento Regional

Para poder describir el alcance de la propuesta, primero debemos detallar cuales son las fuentes de financiamiento para recaudar y desarrollar proyectos

de infraestructura. El Ministerio de Finanzas (MEF, 2018) señala los siguientes recursos:

Los Recursos Ordinarios

Comprende los ingresos por recaudación de tributos.

Los Recursos Directamente Recaudados

Comprende lo recaudado por venta de bienes muebles e inmuebles, renta de bienes, entre otros.

Recursos por Operaciones Oficiales de Crédito

Comprende los intereses ganados por crédito externo.

Donaciones y Transferencias

Comprende los fondos recibidos por agencias internacionales de desarrollo y Organismos Internacionales.

Los Recursos Determinados

Comprende los Impuestos Municipales, el Fondo de Compensación Municipal, el Canon, Regalías, entre otros (Parr. 1- 5).

Para continuar con la estrategia de inversión, se pondrá énfasis en los Recursos Determinados, en especial, el Canon. El MEF (2018) define al Canon como: “el ingreso que reciben los Gobiernos por la explotación de recursos naturales que se extraen de su territorio” (párr. 1). El Canon es el Recurso Determinado más importante debido a que este representa un gran porcentaje del presupuesto de los Gobiernos Regionales. Y, por ende, es el principal sustento para el desarrollo de proyectos de infraestructura regional. Existen diferentes tipos de Canon según el tipo de Recurso Natural que se extrae de un territorio. Entre ellas están los siguientes:

Tabla 4.14

Constitución de los Canon

| Canon | Descripción |
|-----------------|--|
| Petrolero | Son los ingresos obtenidos por el Estado por la explotación de recursos minerales, metálicos y no metálicos. 12.5 % del valor de la producción. |
| Mínero | Son los ingresos obtenidos por el Estado por la utilización del recurso hídrico en la generación de energía eléctrica. 50% del Impuesto a la Renta |
| Hidroenergético | Son los ingresos que percibe el Estado en la explotación de gas natural y condensado. 50% del Impuesto a la Renta pagada por concesionarias |
| Pesquero | Son los ingresos obtenidos por la explotación comercial de los recursos hidrobiológicos a gran escala. 50% del Impuesto a la Renta. |
| Forestal | Son los ingresos por derechos de aprovechamiento de productos forestales y fauna silvestre. 50% del pago por Derechos de Aprovechamiento |
| Gasífero | Son ingresos percibidos por la explotación del gas. 50% del impuesto a la Renta y las regalías. |

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, MEF (2018).

La presente propuesta se enfoca en el canon, ya que, según ley, el canon está exclusivamente destinado al financiamiento de proyectos u obras de infraestructura de impacto regional.

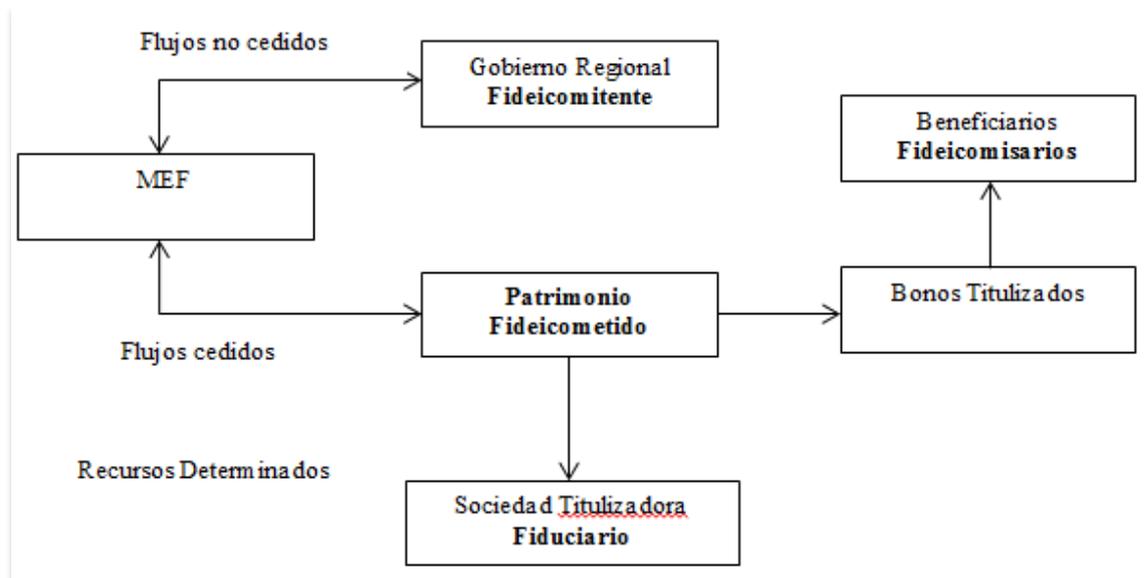
Según el artículo 6, los recursos de los gobiernos regionales y gobiernos locales reciban por concepto de canon serán utilizados exclusivamente para el financiamiento o co- financiamiento de proyectos u obras de infraestructura de impacto regional y local, respectivamente, a cuyo efecto establecen una cuenta destinada a esta finalidad. (Resolución Legislativa N° 27506)

Estructura del Patrimonio Fideicomiso

La segunda propuesta se basa en la creación de un Fideicomiso Regional sobre flujos futuros en donde se pone en garantía el pago futuro del Canon para financiar proyectos de infraestructura regional. En otras palabras, el fideicomiso emitirá certificados que son colocados y negociados en el mercado de valores, donde el jubilado podrá recibir una rentabilidad estable con garantía del flujo futuro del Canon.

Figura 4.16

Estructura del Patrimonio Fideicometido de la Estrategia de Inversión 2



Fuente: Nuñez, Carlos & Tantalean, Mónica (s.f) p. 355

En el fideicomiso propuesto, el Gobierno Regional sería el fideicomitente, el cual, estaría encargado de transferir el flujo futuro del Canon por un número determinado de años a una Sociedad Titulizadora, autorizada por la SBS, para la constitución de un Patrimonio Fideicometido independiente al patrimonio del Gobierno Regional donde tenga como único fin, el financiamiento y pago de un proyecto de inversión a favor de los afiliados que adquieren los certificados de deuda emitidos por el fideicomiso.

Cabe destacar que, los flujos transferidos al fideicomiso se encontrarán protegidos contra cualquier embargo mobiliario contra el Gobierno Regional. El fideicomiso, al ser una sociedad jurídica independiente, solo utilizará los fondos para el pago de los certificados, entregando un alto grado de protección al afiliado contra el no pago.

4.4 Comparación de estrategias con el mercado actual

- **Renta Programada**

La Renta Programada es una pensión que ofrece la AFP, en la cual, el fondo acumulado sigue capitalizándose mientras se recibe una pensión. El principal atributo de este producto es que los jubilados mantienen la propiedad de los fondos, pero la AFP sigue administrándolo.

Por ley, los fondos de un jubilado deben estar en el fondo 0, el cual se caracteriza por invertir en instrumentos financieros líquidos y de baja rentabilidad en comparación a otros productos en el mercado.

Tabla 4.15

Rentabilidad Nominal Anualizada del Fondo de Pensiones
Tipo 0 por AFP (%)

| | dic 2018 / dic 2017 (1 año) | dic 2018 / dic 2016 (2 años) |
|-----------|--------------------------------|---------------------------------|
| Habitat | 4.20 | 4.63 |
| Integra | 3.56 | 4.18 |
| Prima | 3.61 | 3.98 |
| Profuturo | 3.86 | 4.30 |
| Promedio | 3.71 | 4.19 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

- **Renta Vitalicia**

La Renta Vitalicia consiste en la entrega de los fondos a una Cía. de Seguros, el cual, la empresa calcula la renta mensual que se entregará al afiliado de manera vitalicia. El principal beneficio de este producto es el compromiso de ofrecer una pensión mensual de por vida sin importar el riesgo de mercado. No obstante, el interés es demasiado bajo para constituir una renta completa y no es aplicable para los fondos que no obtienen como mínimo una pensión equivalente a una Remuneración Mínima Vital (RMV).

Tabla 4.16

Renta promedio según producto (S/.)

| | Monto | | | | |
|----------------------------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|
| | 100,000.00 | 250,000.00 | 500,000.00 | 750,000.00 | 1,000,000.00 |
| Fondo hasta los 55 años | 100,000.00 | 250,000.00 | 500,000.00 | 750,000.00 | 1,000,000.00 |
| Fondos a los 65 años | 147,981.07 | 369,915.09 | 739,805.12 | 1,109,695.15 | 1,479,585.00 |
| Retiro Programado | 1,069.35 | 2,300.20 | 4,612.43 | 6,924.66 | 9,236.89 |
| Renta Vitalicia Inmediato | 866.44 | 1,868.21 | 3,750.69 | 5,631.98 | 7,513.86 |

Fuente: Diario el Comercio, 2014.

- **Cuenta de Ahorro**

Las cuentas de ahorro están diseñadas para las personas con excedente de capital, en el cual los afiliados pueden abonar los fondos a una cuenta individual a cambio de una tasa de interés menor en comparación a otros productos. Esta tasa es mínima a causa del costo de disponibilidad del retiro de fondos.

Tabla 4.17

Rentabilidad promedio de Cuentas de Ahorro por tipo de entidad

| Cuentas de Ahorro | Tasa Promedio (%) |
|-------------------|-------------------|
| Bancos | 0.39 |
| Financieras | 1.14 |
| Cajas Municipales | 0.63 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

- **Depósitos a Plazo**

Las cuentas de Depósitos a Plazo ofrecen una mayor rentabilidad ya que se limita el retiro de los fondos por un tiempo determinado. A mayor tiempo de depósito, mayor rentabilidad de los fondos.

Tabla 4.18

Rentabilidad promedio de Depósitos a Plazo por tipo de entidad (%)

| | Hasta 30 días | 31-90 días | 91-180 días | 181-360 días | Más de 360 días |
|-------------------|---------------|------------|-------------|--------------|-----------------|
| Bancos | 2.93 | 3.08 | 3.47 | 4.05 | 4.55 |
| Financieras | 3.30 | 3.59 | 4.51 | 5.65 | 6.72 |
| Cajas Municipales | 2.97 | 2.96 | 3.86 | 5.01 | 6.09 |

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), 2018.

La limitación de retiro de fondos es una característica negativa para los afiliados, ya que ellos necesitan disponibilidad del dinero para realizar retiros mensuales.

- **Fondo Mutuo**

Los fondos mutuos son alternativas de inversión que ofrecen las Sociedades Administradoras de Fondos (SAF), en el cual, las personas depositan dinero en un fondo o bolsón administrado por la empresa. Estos fondos se invierten en instrumentos financieros y, a cambio, se entrega una cantidad determinada de valores cuota. El valor cuota varía diariamente y depende del rendimiento de los instrumentos invertidos.

Tabla 4.19

Participación Patrimonial por Sociedad Administradora (%)

| Administradora de Fondos | 2017 | 2018 |
|--------------------------|-------|-------|
| Credicorp Capital | 41.35 | 40.44 |
| BBVA Asset Management | 21.24 | 21.21 |
| Scotia Fondos | 17.77 | 17.75 |
| Interfondos | 13.87 | 14.34 |
| Fondos Sura | 5.52 | 5.70 |
| Faro Capital SAFI | 0.00 | 0.37 |
| Diviso Fondos | 0.15 | 0.13 |
| ADCAP Asset Management | 0.05 | 0.06 |
| Promoinvest | 0.04 | 0.03 |

Fuente: Superintendencia de mercado de Valores (SMV), 2018.

Al momento de invertir, el afiliado debe considerar tres aspectos. En primer lugar, los fondos mutuos son un producto pre-establecido, en donde no se puede elegir el instrumento financiero a invertir. La sociedad administradora del fondo tiene un staff que se encarga de investigar cual es el instrumento financiero adecuado a invertir. En segundo lugar, el afiliado recibe la rentabilidad del valor cuota no la rentabilidad total de los instrumentos financieros invertidos, esto quiere decir que el afiliado no va a percibir la rentabilidad real de los instrumentos financieros invertidos en el fondo mutuo. Finalmente, el afiliado no puede retirar los fondos antes de la fecha estipulada en el contrato. Caso contrario, deberá acatar las penalidades por realizar retiros o rescates antes del tiempo mínimo requerido.

Tabla 4.20

Rentabilidad por tipo de Fondo Mutuo (%)

| Tipo de Fondo Mutuo | dic-17 | nov-18 |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Renta Mixta Dólares | -6.33 | 0.52 |
| Renta Mixta Balanceado Dólares | -7.02 | 0.60 |
| Renta Mixta Moderado Dólares | -4.94 | 0.37 |
| Renta Mixta Soles | -3.02 | 0.19 |
| Renta Mixta Crecimiento Soles | -5.49 | 0.11 |
| Renta Mixta Balanceado Soles | -4.57 | 0.17 |
| Renta Mixta Moderado Soles | -1.15 | 0.24 |
| Renta Soles | 2.86 | 0.20 |
| Mediano Plazo Soles | 2.36 | 0.18 |
| Corto Plazo Soles | 2.93 | 0.16 |
| Muy Corto Plazo Soles | 3.07 | 0.26 |
| Renta Variable Dólares | -15.53 | 0.57 |
| Renta Variable Soles | -12.09 | 0.40 |
| Internacional | -10.05 | -4.00 |
| Renta Dólares | 1.31 | 0.31 |
| Flexible | 0.43 | 0.36 |

Fuente: Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), 2018.

- **Estrategias de Inversión para fondos menores de S/ 500,000: Aporte Voluntario sin Fin Previsional**

Los Aportes Voluntarios sin fin previsional es una alternativa de inversión, en el cual el afiliado puede mantener sus fondos en la AFP, generando la misma rentabilidad del fondo 0 de un afiliado que se encuentra aportando mensualmente con fin previsional.

Este producto ofrece una rentabilidad atractiva frente a otros productos del mercado, seguridad ya que esta supervisado por la SBS y la disponibilidad inmediata de los fondos según lo requiera el jubilado.

- **Estrategias de Inversión para fondos mayores de S/ 500,000: Patrimonio Fideicometido**

La primera estrategia de inversión ofrece al afiliado la propiedad de los certificados de participación según el perfil de riesgo. La rentabilidad de los certificados depende del rendimiento de los activos subyacentes en el cual el fideicomiso invirtió. Por otro lado, los activos subyacentes son una diversificación de instrumentos de renta fija, renta variable, comodites, derivados e índices en el cual se balancea el riesgo y la rentabilidad del certificado.

La segunda estrategia de inversión ofrece al afiliado certificados de inversión, en el cual tiene como garantía el canon de la región donde se implementará un proyecto de infraestructura. La compra de los certificados ayuda a fomentar la inversión de proyectos, produciendo una nueva alternativa para financiar proyectos de gran envergadura.

A diferencia de los otros productos que ofrece el mercado, esta propuesta entrega rentabilidad en intereses programados de forma trimestral y semestral.

Tabla 4.21

Comparación de estrategias con el mercado actual según los 3 principales atributos

| | Factor 1: Propiedad de los fondos | Factor 2: Rentabilidad Ofrecida | Factor 3: Confiabilidad | Desventajas |
|--------------------------|---|---|--|--|
| Renta Programada | Los fondos son de propiedad del jubilado. Cada jubilado tiene una CIC | Se recibe la rentabilidad del fondo 0. | La AFP sigue administrando los fondos. | Según la entrevista a profundidad, la renta termina cuando el jubilado no tiene fondos. |
| Renta Vitalicia | Los fondos se transfieren a la Cía. de Seguros. No son propiedad del jubilado | El interés es demasiado bajo para constituir una renta completa. Esto se debe a que la aseguradora asume los riesgos y se compromete a ofrecer una pensión mensual de por vida. | El jubilado debe confiar en la solidez financiera de la Cia de Seguros y del Grupo de empresas que la respaldan | Los fondos no se heredan cuando el jubilado fallece. |
| Cuenta de Ahorros | Los fondos son de propiedad del jubilado. | La rentabilidad es mínima y difiere según la entidad financiera en la que se invierta. | Los fondos depositados tienen un respaldo financiero de la Entidad Financiera. Seguro de Depósito hasta S/. 96,246 | Las entidades son libres de fijar sus tasas de interés. Las tasas son menores a los DPZ |
| Depósitos a Plazo | Los fondos son de propiedad del jubilado. No hay disponibilidad de efectivo inmediato | La rentabilidad de un Depósito a Plazo difiere según la entidad financiera en la que se invierta. | Los fondos depositados tienen un respaldo financiero de la Entidad Financiera. Seguro de Depósito hasta S/. 96,246 | Se debe respetar el tiempo de permanencia de los fondos. En caso contrario se cobra penalidades. |
| Fondos Mutuos | El jubilado compra el valor cuota de una cuenta bolsón. No hay disponibilidad de efectivo inmediato | La rentabilidad de un fondo mutuo depende del perfil de riesgo de cada fondo. | Se debe confiar en la administración de los fondos por parte de la SAF. | Hay penalidades por realizar rescates antes del tiempo mínimo. Falta de liquidez |
| Aporte Voluntario | Los fondos son de propiedad del jubilado y tiene libre disponibilidad de efectivo | Se recibe la rentabilidad del fondo 0. | Se puede verificar el histórico de las ganancias a través de la pag. Web. | El cobro de comisión mensual por la administración de fondos y el cobro de Impuesta a la renta por cada retiro |
| Patrimonio Fideicometido | Los fondos son de propiedad del jubilado. | La rentabilidad es a través de pagos de interés. | Los Fideicomisos son una gran opción ya que brindan Seguridad Jurídica y patrimonio autónomo | El Valor Nominal unitario es variable, puede ser de 10,000 o 1,000 – requiere comprar un monto mínimo |

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES

A continuación, se detallan las principales conclusiones de la presente investigación:

- El Sistema Privado de Pensiones tiene un papel fundamental en la economía y sociedad peruana. En primer lugar, es el principal inversionista de los grandes proyectos de infraestructura a nivel nacional, como la construcción de carreteras, aeropuertos, entre otros. En segundo lugar, el SPP tiene como misión resguardar los fondos de sus afiliados, para que cuando decidan jubilarse, tengan una renta mensual y no caigan en pobreza. Por otro lado, ayudan a quitar la carga financiera al estado, ofreciendo una alternativa adicional a la población económicamente activa (PEA).
- La emisión de la ley N° 30425, tuvo un impacto en varios sectores económicos. Diversas unidades de negocio de las AFP fueron afectadas, como el despido justificado dentro del área de pensiones y la creación del área de retiro del 95.5% en el cual los afiliados son asesorados en temas de jubilación. Además de ello, las Cía. de Seguros se vieron gravemente perjudicadas con aproximadamente el 40% de disminución en cotizaciones de Renta Vitalicias y una reducción de 11 millones de dólares mensuales. A consecuencia de ello, las Cía. de Seguros se vieron forzadas a crear nuevos productos para satisfacer las nuevas necesidades de los jubilados.
- Se determinó que el servicio que brinda la AFP no está asociado al retiro de hasta el 95% de los fondos. La encuesta demostró que los afiliados se encuentran conforme con el servicio, ellos sostienen que la empresa ofrece una buena atención al cliente, una atractiva rentabilidad y posee un respaldo financiero fuerte. No obstante, los afiliados se muestran convencidos de retirar sus fondos.

- Se establece que solo un 10% de las personas encuestadas desean mantener los fondos cuando lleguen a la edad de jubilación. El 90% de los afiliados deciden retirar hasta el 95.5% de sus fondos para invertir en un negocio, administrar su propio dinero y comprar un inmueble. A consecuencia de ello, la investigación propone nuevas alternativas de inversión en el cual el jubilado puede invertir según los atributos que consideran importantes. Entre ellos están la propiedad de los fondos, la rentabilidad ofrecida y la confiabilidad de la empresa.
- Las alternativas de inversión propuestas ofrecen una opción atractiva frente a los atributos que los jubilados consideran importantes. El Aporte Sin Fin Previsional brinda una rentabilidad atractiva frente a otros productos del mercado, proporciona seguridad al ser supervisada por la SBS y genera tranquilidad al jubilado ya que puede realizar retiros parciales o totales cuando en cualquier momento. Por otro lado, el patrimonio fideicometido es una opción confiable en el cual, no se ve afectado ante embargos o deudas coactivas, ejecutan la contabilidad en libros separados ante la SBS y la creación de asambleas generales, ofreciendo al jubilado protección ante cualquier riesgo. Además de ello, ofrecen una rentabilidad atractiva frente a otros productos del mercado como las cuentas de ahorro y los depósitos a plazo. Por otro lado, los gobiernos regionales pueden constituir Fideicomisos de Titulización para obtener financiamiento y desarrollar proyectos de infraestructura que sobrepasen su capacidad financiera durante el período de construcción, brindando un producto atractivo para los jubilados.

RECOMENDACIONES

A continuación, se detallan las principales recomendaciones de la presente investigación:

- El Sistema Privado de Pensiones no tiene una buena imagen frente a la población en general, es por ello que las AFP deben invertir en estrategias de comunicación para explicar cómo funciona el sistema, cuáles son los beneficios, en qué se invierten los fondos y cuáles son las diferencias con el Sistema Nacional de Pensiones. Este plan de comunicación debe ser desarrollado desde el colegio y en la universidad, siendo un tema vital para todo trabajador dependiente e independiente. (Ver Anexo 1)
- La población asocia a las AFP con pensiones bajas y mala administración de fondos, lo cual, no necesariamente es cierto. La AFP es un sistema creado en 1992, tiene menos de 30 años en el mercado y no existen jubilados “puros”; es por ello, que es fundamental explicar a los afiliados, que la renta que actualmente las AFP entregan a sus jubilados no es la renta que una persona recibiría si aportó continuamente durante toda su edad productiva al SPP. Podremos visualizar la renta real en los afiliados que se jubilen a partir del año 2037. (Ver Anexo 1)
- El SPP fue creado con la finalidad de aliviar la presión financiera al estado, ofreciendo una nueva opción a los peruanos para elegir una pensión mensual de jubilación en la cual el afiliado tenga un ingreso y no caiga en pobreza o dependencia familiar. La emisión de la ley del retiro de las inversiones en una AFP desvirtúa la misión y visión del Sistema Privado de Pensiones, ya que el hecho que una persona pueda retirar hasta el 95.5% de sus inversiones sin ningún tipo de restricción, hace que aumente la probabilidad de que el jubilado utilice los fondos para un fin diferente que la renta para la

subsistencia hasta su muerte. Es por ello, que es importante que en el futuro se realice diversos estudios en los que se determine el real impacto de la emisión de dicha ley, entre otros, investigar si las personas que retiraron sus inversiones pudieron mantenerse económicamente durante su vejez o si es que no pudieron valerse por sí mismo, generando una dependencia familiar o del estado (como programas sociales pensión 65); realizar un estudio estadístico sobre el aumento progresivo de la pobreza y abandono en personas de la tercera edad y si es que hay alguna relación con el retiro del 95.5% de las inversiones y finalmente, que el estado proponga nuevas alternativas en la cual el jubilado tenga mejores opciones de renta.



REFERENCIAS

- Abanto Revilla, C. (2011). Criterios jurisprudenciales relevantes sobre la acreditación de requisitos pensionarios. Lima: Gaceta Jurídica.
- Abanto Revilla, C. (2013). Manual del Sistema Privado de Pensiones. Lima: Gaceta Jurídica.
- Abanto Revilla, C. (2014). Manual del Sistema Nacional de Pensiones. Lima: Gaceta Jurídica S.A.
- AFP: Afiliados desde 38 años de edad retiran el 95.5% de sus fondos. (1 de agosto de 2018). Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/afp-afiliados-38-anos- edad-retiran-95-5-fondos-255786>
- AFP: ¿Cuáles son los perjuicios para los afiliados que retiren su fondo? (27 de abril de 2016). Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tu-dinero/afp-son-perjuicios-afiliados-retiren-fondo-118607>
- AFP Habitat. (s.f.). Comisión. Recuperado de <https://www.afphabitat.com.pe/aporte-voluntario/#cuanto-es-la-comision>
- AFP Habitat. (s.f.). Corporativo. Recuperado de <https://www.afphabitat.com.pe/corporativo/>
- AFP Habitat ganó la segunda subasta de nuevos afiliados al SPP. (18 de diciembre de 2014). El Comercio. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/afp-habitat-gano-segunda-subasta-nuevos-afiliados-spp-182028>
- AFP Integra. (s.f.). Comisiones de aportes voluntarios. Recuperado de <https://www.integra.com.pe/wps/portal/integra/personas/comisiones-y-cargos/comisiones-de-aportes-voluntarios.html>
- AFP Integra. (s.f.). Comisiones y Cargos. Recuperado de <https://www.integra.com.pe/wps/portal/integra/personas/comisiones-y-cargos/comisiones-de-aportes-voluntarios.html>
- AFP Integra. (s.f.). Guía Informativa Evaluación y Calificación de Invalidez y Herencia. Recuperado de <https://www.integra.com.pe/wps/portal/integra/personas/beneficios-y-pensiones/tramite-de-herencia.html>
- AFP Integra. (s.f.). Nosotros. Recuperado de <https://www.integra.com.pe/wps/portal/integra/nosotros/paginas>

- AFP Integra. (s.f.). Renta Vitalicia. Recuperado de <https://www.integra.com.pe/wps/portal/integra/personas/beneficios-y-pensiones/modalidades-de-pension/renta-vitalicia-familiar.html>
- AFP Integra. (s.f.). Retiro Programado. Recuperado de <https://www.integra.com.pe/wps/portal/integra/personas/beneficios-y-pensiones/modalidades-de-pension/retiro-programado.html>
- Asociación AFP. (s.f.). Que son los aportes sin fin previsional. Recuperado de <http://asociacionafp.pe/finanzas/que-son-los-aportes-voluntarios-sin-fin-previsional/>
- Asociación de AFP. (s.f.). Seguro de Fallecimiento e Invalidez. Recuperado de <http://www.asociacionafp.com.pe/wp-content/uploads/REPOSITORIO-140915-AAFP-SDR-17-Seguro-de-Fallecimiento-e-Invalidez-en-el-SPP-REV-ANNELIE.pdf>
- Banco de Crédito del Perú. (s.f.). Calculadora de Fondos Mutuos. Recuperado de https://ww3.viabcp.com/inversiones/al_calculadora/calculadora.asp
- Bernal C, A. (2016). Metodología de la investigación. Bogotá: Pearson.
- Congreso insistirá en ley para uso del 25% de fondos de AFP en viviendas. (7 de junio de 2016). La República. Recuperado de <http://larepublica.pe/impresia/economia/774647-congreso-insistira-en-ley-para-uso-del-25-de-fondos-de-afp-en-viviendas>
- David, F. R., & David, F. (2017). Conceptos de Administración estratégica. México: Pearson.
- Decreto Supremo N.º 004-2018-TR, Decreto Supremo que incrementa la Remuneración Mínima Vital de los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada. (14 de diciembre de 2018). Recuperado del sitio de internet del Diario El Peruano: <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-supremo-que-incrementa-la-remuneracion-minima-vital-decreto-supremo-n-004-2018-tr-1629081-2>
- Gobierno del Perú. (s.f.). Subsidio para por incapacidad temporal. Recuperado de <https://www.gob.pe/415-subsidio-para-el-trabajador-por-incapacidad-temporal>
- Guerrero, V. (2010). Manual de la Seguridad Social. Lima: Juristas Editores E.I.R.L.
- Hernandez Sampieri, R., Fernando Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill.
- La Libertad solo ejecuta el 9.9% de su presupuesto. (10 de Setiembre de 2018). Correo. Recuperado de <https://diariocorreo.pe/edicion/la-libertad/la-libertad-solo-ejecuta-el-99-de-su-presupuesto-840898/>

- La Positiva Seguros. (s.f.). Mi Jubilación. Recuperado de <https://www.lapositiva.com.pe/wps/portal/corporativo/home/proteger/mi-jubilación/renta-particular>
- Ley N.º 25897, Texto Único Ordenado de la Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones. (2016 de junio de 2016). Recuperado del sitio de internet de la Superintendencia de Banca y Seguros: http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/leyes_spp/20160819_TUO_Ley_SPP_11-08-2016.pdf
- Ley N.º 27988, Ley del Sistema Privado de Pensiones. (2 de junio de 2003). Recuperado del sitio de internet del Congreso de la República: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9937A60E64C6B9E605257A3700714FCE/\\$FILE/12.Ley_27988_Ley_que_mod.art.de_DS_54-97_EF.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9937A60E64C6B9E605257A3700714FCE/$FILE/12.Ley_27988_Ley_que_mod.art.de_DS_54-97_EF.pdf)
- Ley N.º 29903, Ley de Reforma del Sistema Privado de Pensiones. (19 de julio de 2012). Recuperado del sitio de internet del Ministerio de Economía y Finanzas: https://www.mef.gob.pe/contenidos/prensa/boletines/reforma_spp/Ley29903.pdf
- Ley N.º 30425, Ley del Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones que amplía la vigencia del Régimen Especial de Jubilación Anticipada. (11 de febrero de 2019). Recuperado del sitio de internet del Diario El Peruano: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-el-texto-unico-ordenado-de-la-ley-del-siste-ley-n-30425-1370639-1/>
- Louffat, E. (2015). Administración: Fundamentos del proceso administrativo. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Mac Lean M, A. (s.f.). Desenredando el fideicomiso. Revista PUCP Foro Jurídico, 205-210. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/viewFile/18532/18772>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). Canon. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/transferencias-a-gobierno-nacional-regional-y-locales/base-legal-y-aspectos-metodologicos/canon>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). Clasificador de fuentes de financiamiento y rubros para el año fiscal 2017. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publ/clasi_pres/2017/Anexo_4_Clasificador_Fuentes_de_Financiamiento_y_rubros_RD033_20165001.pdf
- Morón, E., & Carranza, E. (2003). Diez años del Sistema Privado de Pensiones (1993-2003). Lima: Centro de investigación de la Universidad Pacifico.
- Morris Guerinoni, F. (2016). Llegó la hora de jubilarme ¿Ahora qué hago? Lima: Interseguro Compañía de Seguros S.A.

- Núñez, C. & Tantaleán, M. (s.f.). Constitución de fideicomisos sobre rentas de gobiernos regionales como mecanismo de financiamiento de proyectos de infraestructura de uso público. *Revista PUCP Círculo de Derecho Administrativo*, 347-357. Recuperado de revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoadministrativo/article/download/.../14655
- Pacífico Seguros. (s.f.). Seguros de Jubilación. Recuperado de <https://www.pacifico.com.pe/seguros/jubilacion>
- Porter, M. E. (2002). *Ventaja Competitiva*. Madrid: Grupo Pirámide.
- Potozén Braco, B. G. (1 de Setiembre de 2011). Derecho Previsional. Recuperado de Escuela del Ministerio Público: https://www.mpfm.gob.pe/escuela/contenido/actividades/docs/2059_modulo2_sesion_02_imp.pdf
- Prima AFP ganó tercera licitación para captar nuevos afiliados. (12 de diciembre de 2016). *Perú 21*. Recuperado de <https://peru21.pe/economia/prima-afp-gano-tercera-licitacion-captar-nuevos-afiliados-235945>
- Prima AFP. (s.f.). Aportes Voluntarios. Recuperado de <https://www.prima.com.pe/wcm/portal/primaafp/aportes-voluntarios/aportes-voluntarios-con-fin-previsional>
- Prima AFP. (s.f.). Aportes voluntarios con fin previsional. Recuperado de <https://www.prima.com.pe/wcm/portal/primaafp/aportes-voluntarios/aportes-voluntarios-con-fin-previsional>
- Prima AFP. (s.f.). ¿Quiénes somos? Recuperado de <https://www.prima.com.pe/wcm/portal/primaafp/sobre-prima-afp/quien-es>
- Prima AFP. (s.f.). Rentabilidad por tipo de Fondos. Recuperado de <https://www.prima.com.pe/wcm/portal/PrimaAFP/para-personas/aportes-y-fondo/rentabilidad/resultados-tipo-fondo/>
- Profuturo AFP. (s.f.). Fondos y comisiones. Recuperado de <https://www.profuturo.com.pe/Personas/Tu-Aportes/Aportes-Voluntarios/fondos-y-comisiones>
- Profuturo AFP. (s.f.). Quiénes Somos. Recuperado de <https://www.profuturo.com.pe/Sobre-Nosotros/Quienes-Somos/quienes-somos>
- Profuturo AFP. (s.f.). Simulación de jubilación. Recuperado de <https://scotiabankfiles.azureedge.net/scotiabank-peru/Profuturo/PDF/personas/tu-jubilacion/simulacion-pension-jubilacion-18.pdf?t=1538352000063>

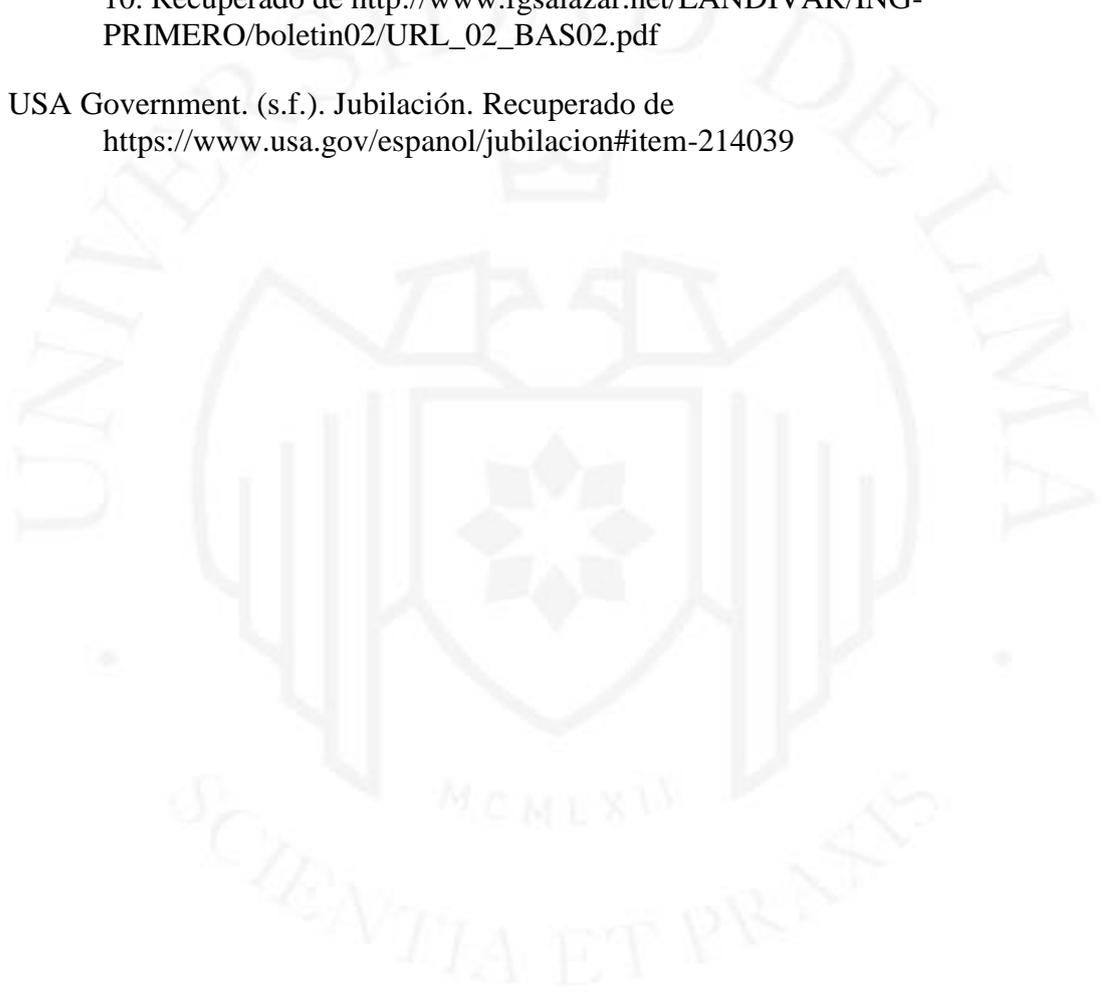
- Pulido, B. (2010). Teoría de los recursos y capacidades: El foco estratégico de centrado en el interior de la organización. *Revista SotaVento MBA*, 59. Recuperado de <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/view/1632>
- Reyes, J. C. (11 de Setiembre de 2013). *Proyecta tu pensión de jubilación en la AFP u ONP*. Perú 21. Recuperado de <https://peru21.pe/mis-finanzas/proyecta-pension-jubilacion-afp-u-onp-123912>
- Rímac Seguros. (s.f.). Recuperado de *Mi Jubilación*: <https://www.rimac.com.pe/jubilacion>
- Rojas, J. (2014). *El Sistema Privado de Pensiones en el Perú*. Lima: La Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Sanchez Zapata, R. (2014). *El aporte obligatorio de los independientes y obligaciones de los agentes de retención*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Santander Estrada, L., & Nonato Santos, E. (2010). *Privatización de la Seguridad Social en el Perú*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Superintendencia de Banca y Seguros. (s.f.). *Base de la tercera licitación de nuevos afiliados*. Recuperado de http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/spp_ter_lic_nue_afil/BASES.pdf
- Superintendencia de Banca y Seguros. (s.f.). *Boletín Estadístico*. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/app/stats/EstadisticaBoletinEstadisticoHist.asp?p=36#>
- Superintendencia de Banca y Seguros. (s.f.). *Libre Desafiliación Informada*. Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ldafp_procelibredesafi/resolucion_1041_2007.pdf
- Superintendencia de Banca y Seguros. (s.f.). *Multifondos*. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/sistema-privado-de-pensiones/multifondos>
- Superintendencia de Banca y Seguros. (s.f.). *Prima gana la tercera licitación de nuevos afiliados*. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/noticias/noticia/afp-primagano-tercera-licitacion-de-nuevos-afiliados-al-spp/id/385>
- Superintendencia de Banca y Seguros. (s.f.). *Tasas de interés promedio*. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/transferencias-a-gobierno-nacional-regional-y-locales/base-legal-y-aspectos-metodologicos/canon>
- Superintendencia de Mercado de Valores. (s.f.). *Reporte Mensual*. Recuperado de http://www.smv.gob.pe/Frm_RptMensual?data=A443A60E1EA5C448E79AF A 74965ACDF1A19F66CAB9.aspx?tip=C

Talancón, H. P. (2007). La Matriz Foda: Alternativa de Diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. *Revista Enseñanza e Investigación en Psicología*, 115. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>

Toma Nota: Claves para calcular tu pensión de jubilación. (23 de agosto de 2014). *El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/toma-nota-claves-calcular-pension-jubilacion-175866>

Paz, K. & Torres, M. (s.f.). Tamaño de una Muestra para una Investigación de Mercado. *Facultad de Ingeniería de la Universidad Rafael Landívar*, (02), 9-10. Recuperado de http://www.fgsalazar.net/LANDIVAR/ING-PRIMERO/boletin02/URL_02_BAS02.pdf

USA Government. (s.f.). Jubilación. Recuperado de <https://www.usa.gov/espanol/jubilacion#item-214039>





ANEXOS

Anexo 1 Entrevistas a Profundidad

Entrevista a Profundidad N°1

Entrevistado: Ejecutivo del área de Comunicación y Prensa (ECP)

Entrevistador: Maite Gastelo (MG)

MG: Como te había comentado en el mail que te mande, mi investigación es acerca del retiro del 95.5% de las inversiones en la AFP. Tengo entendido que tú estás en el área de comunicación y prensa

ECP: Exacto

MG: Mi primera pregunta sería, ¿En tu área, como afectó el tema del retiro?

ECP: De cara a la empresa, hay una percepción bastante reacia por parte de la población hacia el Sistema Privado de Pensiones, por el hecho de que a la gente no le gusta que le descuenten dinero de su sueldo. Porque el peruano, no lo digo yo, porque está comprobado en estudios, prefiere o prioriza el consumo de corto plazo, entonces hay claramente una mirada cortoplacista respecto al consumo y obviamente no hay una cultura de ahorro, no hay una cultura previsional. Eso es en principio, entonces, siempre hubo una resistencia de cara al sistema, no de toda la gente, pero sí de la gran mayoría. O sea, si tú le preguntas a 10 personas, ¿Quieres aportar a una AFP?, probablemente 9 de 10 te diga no. Las respuestas serían: yo prefiero invertir por mi cuenta, gastar mi plata, yo ya veré que hago en el futuro.

Entonces esto, de cara a la empresa, no de cara a mi área, ha tenido un doble impacto. El primer impacto, que de alguno u otra manera ha sido positivo para la empresa, es que la gente ha percibido que la AFP no se queda con su plata. Porque siempre hemos tenido un mito detrás de las AFP, que nosotros nos quedamos con la plata de los jubilados.

Yo te voy a pasar una PPT donde se rompe varios mitos respecto a las AFP por parte de la sociedad. Y ahí vas a ver como rompemos cada mito. Por ejemplo, el mito, de que en

realidad nosotros nos quedamos con tu plata, cuando tú te llevas tu plata. Entonces, porque ha impactado de manera positiva, porque efectivamente la AFP no se queda con la plata, entonces al tener 65 años y poder retirar el 95.5% de mi plata, casi el 100% de lo que he ahorrado en mi vida laboral, lo voy a poder emplear de la manera que mejor me parezca. Entonces hay una sensación de satisfacción, de tranquilidad, de mirada positiva de cara a las AFP, porque finalmente el dinero que estaba ahí, que era intangible hasta los 65 años, ahora si lo puedo tangibilizar. Porque en realidad no era tan tangible hasta antes de la ley, lo que antes pasaba era que te daban una pensión y no necesariamente era lo que tu querías obtener. La pensión te lo van a dar hasta que te mueras, entonces lo que la gente quería es en vez de darme una pensión, mejor dame los 100 mil o 200 mil o la cantidad que tuvieses de fondo en ese momento.

Entonces eso de cara a la gente, nos ha servido bastante, porque siempre los políticos están buscando ponerse creativos y sacan propuestas de carácter populista muy a pesar de no tener la razón. Y hay una porción de la población que, si cree, entonces se genera una corriente anti AFP y eso nos termina jugando en contra.

MG: Me dices que la PPT describe los mitos que la gente tiene y ustedes están aclarando esos mitos.

ECP: Si, y esto no solo lo hacemos a través de nuestros voceros, sino que también tenemos múltiples canales, como youtube, Facebook, vamos a la radio, publicamos en periódico, explicando cómo funcionan las cosas, estamos constantemente educando, tratando de difundir la educación previsional en la sociedad. Es una carencia clara que hay.

ECP: Para terminar con el segundo impacto, en el aspecto negativo, obviamente si hay una exacerbación de alegría y de felicidad de poder disponer de su dinero pero finalmente lo que estás haciendo acá es que estas perforando tu futuro o tu solvencia económica, específicamente, estas perforando tener una pensión de jubilación, porque hay personas que pueden estar frente a diversos escenarios como por ejemplo que tu hijo te pida para la pensión los nietos o que timbees la plata y te lo gastes, o que te vayas de viaje y no sepas administrar correctamente los fondos que tienes y al final te quedas sin dinero y si

ya no tienes AFP, no vas a tener como subvencionar los años de jubilación que tienes, que probablemente van a ser 20 o 30 . de ahí van a pasar dos cosas, o vas a depender de tu familia económicamente o no vas a tener plata con que vivir o vas a buscar un subsidio del estado. Ya que hay un subsidio del estado que se llama pensión 65 para la gente que se encuentra en pobreza, con el cual el estado está obligado a subvencionar a las personas y darle un subsidio o sueldo mensual de 125 soles. Que usualmente se maneja bimensual, cada dos meses da 250 soles. Y obviamente, esto genera un gasto fiscal al gobierno que se podría aumentar potencialmente si muchas personas gastan su dinero. Este es el gran problema que muchos políticos no ven. Entonces si me preguntas por lo negativo y lo positivo, esos son los dos principales factores macro que yo te puedo dar.

ECP: A nivel de inversión como AFP, nosotros tenemos que atender estos retiros de dinero, cosa que antes no pasaba, entonces, no podemos invertir en proyectos con miradas a muy largo plazo, nosotros como inversionistas institucionales, somos protagonistas de estas inversiones. Las AFP como su conjunto somos los inversionistas más grandes del país, y el hecho que no podamos meternos a muchos proyectos de largo plazo, no solo afecta al país sino también a la rentabilidad de los afiliados, porque estos proyectos de largo plazo tienen muy buenos retornos. Nosotros buscamos la rentabilidad por otros lados, pero nos quitas una pata fuerte.

MG: Entonces, hasta el momento hemos hablado del tema social (de cómo lo percibe la gente) y la parte de inversión. ¿Estos son los principales impactos del retiro del 95.5%?

ECP: Si.

MG: Ahora, me puedes comentar, ¿Cuáles son las estrategias que la empresa ha estado implementando sobre el retiro de las AFP?

ECP: Más que una estrategia, nosotros no pretendemos que la gente no retire su dinero. Cada uno evalúa su propia decisión, lo que nosotros hacemos cuando el afiliado viene y quiere averiguar cuáles son las posibilidades a los 65 años, es darle toda la asesoría e información correspondiente. No solo porque lo dice la ley, sino vamos un poco más allá,

y brindamos escenarios, como, por ejemplo: esto es toda tu pensión, puedes hacer una combinación de retirar una porción de tu fondo y otra para tu jubilación o si quieres puedes retirar todo tu fondo, pero si te llevas todo tu fondo, ojo que puede pasar un riesgo de longevidad. El riesgo de longevidad es si te gastas tu dinero vas a tener una ventana de tiempo que no vas a tener ingresos y vas a tener que depender de alguien. Entonces nosotros damos un abanico de posibilidades que tienen, les hacemos escenarios. Si usas esto de fondo, tendrás tal pensión y retiras esta parte para que lo gastes en lo que creas conveniente, o si no tienes estos productos como fondos mutuos, puedes invertir en tal banco, se le aconseja de todos los escenarios para que el afiliado pueda tomar una decisión objetiva.

ECP: La gran mayoría de afiliados, retira todo su dinero. Ahora, lo curioso es que muchas de estas personas no invierten su dinero, lo único que hacen es depositarlo en el banco, lo cual eso no es un buen negocio para una persona que quiere seguir rentabilizando su plata. Si lo vas a meter a un banco, mejor déjalo en una AFP y te va a seguir rindiendo muy bien, los rendimientos de las AFP son bastante buenos. Esto te da una clara señal que la gente simplemente está retirado su dinero porque quiero tenerlo ahí y porque realmente no sabe qué hacer con su plata.

ECP: Ahora no es que nosotros tengamos una predisposición de que la gente no retire su dinero, lo que hacemos, es dar abanicos a los clientes y esto también lo mostramos a través de nuestros voceros, en diversos medios y diversos frentes: Oye, analízalo bien, no te olvides del riesgo de longevidad, no te olvides que puedes quedar desamparado sin pensión y luego vas a tener que depender de alguien. La decisión más importante que vas a tomar en tu vida va a ser cuando llegues a la decisión de tu jubilación.

MG: ¿Ustedes están informando los pro y contra del retiro por otros canales aparte de las agencias?

ECP: El canal formal y el canal que más usa la gente son las oficinas, porque es parte del flujo que te indica la ley para jubilarte, pero nosotros vamos más allá. En marketing (yo estoy en marketing), estamos haciendo una serie de formatos de comunicación que hemos

preparado para justamente atender todas las dudas y consultas que salgan en torno de este tema. Es parte de la información que le damos al cliente que viene a las oficinas, para que se lleve a su casa: Si quieres optar por una pensión de jubilación, estas son las ventajas y desventajas, si quieres realizar un retiro parcial o total, estas son las ventajas y desventajas, eso es lo que se hace cuando el cliente nos visita como parte de la asesoría se le da una serie de respaldo en documentos para que ellos puedan tomarse el tiempo, sin ningún apuro, de evaluar su decisión. Algunos ya lo tienen mentalizado, ya lo tienen cerrado de antemano y toman la decisión a los 3 días como indica la ley. Algunos si optan por sugerencia de la empresa y además siempre tenemos otros canales como Facebook donde tenemos trivias, se está educando sobre el tema, no solo sobre este tema, sino sobre temas utilitarios sobre las AFP y a través de nuestro canal de youtube, tenemos videos bastantes digeribles y bastante rápido. Donde el mensaje sea rápido, pero que sea educativo y que cale en la gente y además tenemos a través de nuestros voceros, siempre entrevistas en prensa para comentar sobre estos temas y más. Obviamente, de acuerdo a la coyuntura se podrá comentar en menos o mayor medida, si estamos en una coyuntura apolítica, estos temas se dejan de lado.

MG: No creo que las personas cercanas a los 65 años utilicen los medios de Facebook o Youtube.

ECP: Si, es por eso que también usamos canales tradicionales como radio, prensa escrita y televisión. No es que sesguemos a una sola plataforma.

MG: Entonces están informando a las personas que están cercanos a cumplir 65 años como a los jóvenes a través de estas plataformas.

ECP: Exacto, nosotros hemos ganado una licitación. En un periodo de 2 años nosotros vamos a afiliar a los nuevos ingresantes al mundo laboral formal. Nosotros estamos afiliando a los nuevos ingresantes y nuestro medio de comunicación no puede ser muy pesado o muy denso, entonces la empresa está comunicando mensajes sencillos, donde atiende a estas necesidades de este público joven y obviamente buscamos conectar y

educar. Lo que buscamos educar de una manera distinta y divertida. Tenemos mensajes segmentados para todos los tipos de clientes.

MG: ¿Su principal objetivo es el público que no trabaja, ya está trabajando o está cerca a jubilarse? ¿Ustedes están yendo a colegios a educar sobre el tema del SPP?

ECP: ahí hay dos frentes, el primero es a través de la asociación de las AFP, la asociación de AFP si asiste constantemente a ferias educativas, donde no solo se ve temas previsionales, sino en general, donde se trata de educar sobre el sector financiero. Para ello, cuentan con el apoyo de los bancos y para atacar el tema de las AFPs, si nos piden apoyo a nosotros. Con el tema de la universidad pasa lo mismo, a través del banco, tienen ferias educativas donde se comunican temas utilitarios sobre el sector financiero como temas de ahorro, etc. y nosotros nos adherimos y vamos a explicar cómo funcionan los temas de AFP.

MG: Creo que eso es todo, me has ayudado con tus comentarios.

ECG: Espero que te haya servido.

MG: Muchas gracias

Entrevista a Profundidad N°2

Entrevistado: Jefa del Área de Cotizaciones de Rentas Vitalicia (EJCRV)

Entrevistador: Maite Gastelo (MG)

MG: Hola, mi investigación trata sobre el retiro del 95.5% de las inversiones de su AFP. Tengo entendido que cuando un jubilado elige un producto de Renta Vitalicia, la totalidad de los fondos pasan a una Compañía de Seguros.

EJCRV: Antes que salga lo del retiro del 95.5% de las inversiones, la única opción que tenían los afiliados de tener este dinero, que en toda su vida laboral habían acumulado, era por un retiro programado, que es a través de una AFP, o una forma de pensión a través de una Compañía de Seguros. Eran las dos únicas maneras. Ahora hay una tercera, que pueden retirar el dinero.

EJCRV: En el retiro programado, la AFP va a pagar una renta hasta que se termine los fondos de su cuenta, en cambio, en una renta vitalicia va a ser para siempre. Es por eso que una pensión de una renta vitalicia va a ser menor que una renta por retiro programado de una AFP. Porque la renta vitalicia va a ser un cálculo para siempre, una renta programado no.

MG: ¿Y cuáles son las modalidades que tiene la compañía de Seguros?

EJCRV: Las Compañías de Seguros te pueden ofrecer modalidades, una renta vitalicia personal que es la inmediata, una diferida que es la familiar, diferida con periodo garantizado, sin periodo garantizado, son modalidades. Cualquiera de ellas puedes elegir. Eso es en caso de una jubilación.

EJCRV: Sabes que hay tres maneras de recibir los fondos de tu AFP, por Jubilación, sobrevivencia e invalidez. Jubilación si ya tienes la edad para jubilarte, sobrevivencia si fallece el titular y si los que van a recibir es la familia (esposo, padres o hijos), e invalidez si es que al titular le da una enfermedad tan grave que ya no puede continuar laborando. Esos son los 3 productos en la cual puedes recibir tu fondo de AFP. En el retiro del 95.5%

solo aplica para la jubilación, si es una sobrevivencia, por ejemplo, si me pasa algo a mí, mis padres no pueden pedir el retiro del 95.5% de lo que tengo. Porque el retiro del 95.5% solo aplica para jubilación no para invalidez ni sobrevivencia. Esa ley solo aplica para jubilación.

EJCRV: ¿Cómo se va acumulando el fondo de tu AFP?: cuando uno empieza a trabajar en planilla de una empresa, te descuenta automáticamente, no es de que dependa de ti. Si yo ahora termino de trabajar, no puedo ir a sacar mis fondos, tengo que esperar a tener una edad legal para poder solicitar el retiro de mi dinero y eso es los 65 años. Cuando cumpla los 65 años, puedo escoger la renta programada (una AFP), renta vitalicia (transferir mis fondos a una Compañía de Seguros) o puedo retirar el 95.5%.

MG: Cuando salió esta ley, ¿cómo lo tomo la compañía? ¿Hubo algún impacto?

EJCRV: Fue algo que no nos imaginamos que iba a pasar, porque antes, el cliente nunca tenía la disposición de su dinero. Ahora con la ley, sobre toda nuestra área, se vio perjudicada, antes teníamos 120 cotizaciones promedio diarias, después de la ley, ahora cotizamos un promedio de 30 solicitudes diarias. Bajo bastante. Esto que quiere decir, que la gente se está llevando su dinero, y lo que nos llega más son casos de sobrevivencia e invalidez.

MG: O sea dentro de esas 30 cotizaciones diarias, están incluidos sobrevivencia e invalidez.

EJCRV: Así es, porque antes el grueso eran cotizaciones de jubilación.

MG: Entonces, ¿Cuánto ha sido el porcentaje de perdida por esta ley?

EJCRV: Es bastante, de todo el mercado que teníamos, habrá bajado un 60% y nos han dejado un 40%. ¿Pero qué medidas está tomando la compañía? Hemos creado un nuevo producto temporal para captar a ese mercado que tiene el dinero en la mano. Antes teníamos jubilación, sobrevivencia e invalidez, todas rentas vitalicias, ahora es un

producto temporal, tu puedes elegir que te paguen una pensión por 10, 15, 20, 25 años. Pero cuál es la diferencia con una cotización del Sistema Privado de pensiones, en el SPP, si un cliente escoge la renta programada va a ser hasta que termine los fondos, si elige una renta temporal, que es una renta particular, va a recibir una pensión por un tiempo determinado, y cuando termine el tiempo que eligió se le devuelve lo que el invirtió en un inicio.

EJCRV: Por ejemplo, el señor tenía en su cuenta de AFP 200 mil soles, retiro 150 mil soles y quiere comprar una renta temporal, por 10 años, con una devolución del 100%. Les pagamos una renta mensual (que llegaría a ser como intereses) por los 10 años, luego de los 10 años se devuelve los 150 mil que me depositó. También puede ser que el cliente quiere que le devuelva el 75%, el 50%, el 25% o que no le devuelva nada. De acuerdo a la devolución que ellos eligen, la renta va a subir o va a bajar.

MG: ¿Y ustedes que ganan, el interés?

EJCRV: Cuando nosotros recibimos los fondos, lo invertimos en por ejemplo bonos que pagan por ejemplo un 9% y lo que le pagas al cliente es un 6% y el 3% es lo que nosotros ganamos. No es que no ganemos.

MG: ¿Y cuánto es lo mínimo de pensión?

EJCRV: Depende de la inversión que el señor elija.

MG: Ah ya, no es que haya un mínimo como una RMV.

EJCRV: No, acá la remuneración mínima vital no tiene nada que ver, por ejemplo, acá hay señores que depositan 2 millones de soles, como otros que depositan 200 mil soles o 50 mil soles, depende de lo que ellos puedan, es como abrir una cuenta en el banco, pero se lo das a una Compañía de Seguros.

EJCRV: Por ejemplo, de una inversión de 100 mil soles van a recibir una renta de 400 soles mensuales y al final van a recuperar el 100% de lo que invirtió. El cliente tiene la potestad de elegir lo que él quiere. Porque él tiene el dinero en la mano y hemos tratado de captar a esos clientes que se nos estaba yendo.

MG: ¿Y ha funcionado?

EJCRV: Si.

MG: Están usando algún medio social o cuál es su estrategia de marketing para llegar al público.

EJCRV: Todo por internet y también una campaña televisiva.

MG: ¿Aparte de este producto, piensan lanzar otro tipo de renta temporal?

EJCRV: Si, estamos buscando nuevos productos, pero en base a una Renta Temporal. Por ejemplo, este mismo producto, pero con una garantía por accidente o por enfermedad.

MG: ¿Ustedes con que AFP trabajan, o trabajan con todas?

EJCRV: Con todas. Trabajamos con todas porque los diversos clientes tienen fondos en todas las AFP.

MG: ¿La nueva ley afecto a la empresa?

EJCRV: si afecto bastante. Porque antes entraba unos 21 MM y luego bajo a 11 MM mensuales.

MG: ¿Hay otra área que se encuentre afectada por esta ley dentro de la empresa?

EJCRV: No, solo nosotros.

MG: Ah ya. Bueno creo que ya hemos tocado los temas principales. Gracias por permitirme entrevistarte y responder mis preguntas. Te he entrevistado a ti, también voy a entrevistar a personas de la AFP y a los asesores comerciales, para saber cuál es la perspectiva que ellos tienen, porque están cara a cara con el cliente...

EJCRV: Claro, por ejemplo, nuestros asesores comerciales cuando iban a visitar a los clientes, ellos decían, ustedes me roban, todo lo que yo he guardado en toda mi vida laboral y me van a dar esa pequeñez. Yo quiero mi plata. Ellos querían retirar su dinero hace mucho tiempo, pero la ley no lo permitía. Y ahí el asesor tenía que explicar que no solo era la pensión, sino que, en caso de fallecimiento, su familia iba a recibir una pensión. Su esposo, su esposa, sus hijos o sus padres de manera vitalicia.

MG: En la renta temporal, ¿también aplica?

EJCRV: No, no aplica, no aplica ESSALUD pero si genera herencia. Si es que el jubilado muere en el año 5 (de un periodo de 10 años), sus hijos van a recibir herencia, van a recibir la jubilación y la pensión hasta que termine el periodo de 10 años.

EJCRV: ¿Y sabes cómo son los pasos de la jubilación?

MG: He revisado la información en internet, pero ¿me podrías explicar?

EJCRV: Si claro, cuando una persona entra a trabajar como practicante, ponte que le paguen mil soles, a él no le van a descontar. Pero cuando ya entra al mercado laboral como contratado, le van a descontar un porcentaje, estos fondos migran a su cuenta individual de capitalización en una AFP y se va a ir acumulando en el transcurso de los años. De qué manera yo puedo retirar estos fondos, si quiero un auto, un departamento o un viaje, yo no puedo retirar. Recién hace unos años, puedes disponer de hasta un 25% para la compra de una primera vivienda, pero solo si es primera compra y no es que te vayan a dar el dinero en físico sino lo envían directamente a la cuenta del banco por la compra de la vivienda. Tu nunca vas a ver ese dinero.

EJCRV: Yo solo puedo retirar los fondos de mi cuenta en la cual he aportado durante toda mi vida laboral por jubilación, sobrevivencia, invalidez. Jubilación a los 65 años, sobrevivencia si se muere, invalidez si se accidenta. Para determinar la invalidez es a través de la CONAP, que es el comité médico de las AFP, donde te van a evaluar. Si tú no estás de acuerdo, te puedes ir a COMEC, que es el comité Médico de la SBS, si ellos te niegan, ya no puedes hacer nada. Solo hay una instancia. Ellos te van a decir que porcentaje de limitación para determinar si es invalidez.

EJCRV: Cuando tu llegas a la jubilación, antes tu podías elegir AFP o compañía de seguros. Mientras que la renta programada es temporal, hasta que se termine tu dinero. Se termina tu dinero y ya no te van a pagar más, en cambio acá es vitalicio, es para siempre. Acá (Retiro Programado) la renta va a ser más y acá (Renta Vitalicia) va a ser un poco menos porque nosotros calculamos una renta para siempre. En la Renta Programada conviene si los fondos son de 1 millón o dos millones, que son casos grandes. Pero si son casos pequeños, conviene renta vitalicia. Con esta nueva ley, está la tercera opción que es el retiro de los fondos. Que hace la AFP, te dice tienes la opción de quedarte con nosotros o ir a una compañía de seguros o puedes retirar un porcentaje e ir a una AFP o una compañía de seguros. Pero para todo esto hay unos pasos, y son 5 pasos y se llaman secciones.

EJCRV: Sección 1 es cuando tú vas a tu AFP y le dices quiero jubilarme, que tengo que hacer, la señorita te va a decir que si quieres jubilarte necesitas entregar una serie de documentos y te van a hacer una cita para la siguiente parte que es la sección 2. La sección 2 es entregar todos los documentos que te pidieron en la sección 1. La señorita va a revisar y te da una nueva cita que es la sección 3. En la sección 3, es escoger las modalidades que tú tienes y es lo que nosotros hacemos acá, recibimos las cotizaciones. Entonces todas estas modalidades, la persona que te atiende de AFP lo va a escribir y lo va a mandar a un sistema que se llama MELER, donde llega la solicitud a todas las compañías de seguros y cada compañía va a cotizar. MELER es un sistema que se puede ver por la web y todas las compañías pueden cotizar y todas las compañías pueden verlo. Tenemos tres días para cotizar y las cotizaciones se envían a través del sistema. Entonces cuando

nosotros hemos cotizado, la AFP da una nueva cita para la sección 4. En la sección 4, el jubilado mira todas las opciones que ofrece el mercado, ellos eligen cuanto le van a pagar, quien paga más y también que la empresa te de una garantía. Porque tú le estas dando todo tu dinero a una empresa y ellos te tienen que garantizar que te van a poder pagar todos los años de tu vida. Dar el respaldo financiero. La sección 5, lo puedes hacer en ese momento, porque la sección 5 es el acto de firmar. Y ahí ya te jubilas, el próximo mes te pagan tu renta. El proceso es bien rápido, aproximadamente dura 1 mes como máximo. Si dura más de un mes, lo van a tener que hacer todo de nuevo. En este proceso también se elige si es que quieres retirar todo tu dinero o si es que eliges por retiro programado.

EJCRV: En caso de sobrevivencia, ya no lo hace el titular, lo hace la esposa y los hijos o la mama. Y la invalidez si lo hace el afiliado. Ahí termina el ciclo de la jubilación.

¿En que trabajamos nosotros? En dar servicio. Por ejemplo, antes si es invalidez, nosotros ayudamos a acompañar al afiliado a sacar una copia del certificado o si necesitas un certificado de matrimonio. Porque estas personas, son personas mayores que paran solos, ahora que tienes la posibilidad de retirar el dinero, mira como siempre llegan acompañados. Porque ya van a tener el efectivo, antes ni los acompañaban.

EJCRV: También tenemos el tema de los bonos de reconocimiento, que es cuando antes no había AFP. Antes todos estaban en la ONP y cuando quisieron migrar les dan un bono de reconocimiento, que es un bono por todos esos años que aportaron en la ONP.

Cuando llegan personas que se quieren jubilar, piden su bono. Pero para el bono necesitan que entreguen sus boletas, en que empresa trabajo, una serie de documentos. Lo que más hace los asesores es servicio, generar una relación con las personas próximas a jubilarse unos 3 o cuatro años antes ya van generando un servicio. Lo importante es llegar antes porque si llegamos tarde, otra compañía puede estar fidelizando al cliente de otra manera.

MG: Creo que eso es todo, muchas gracias por tu apoyo.

EJCRV: De nada, un gusto

Entrevista a Profundidad N°3

Entrevistado: Gerente de Canales (EGC)

Entrevistador: Maite Gastelo (MG)

MG: Hola, como te había comentado en el mail, mi investigación trata sobre el retiro del 95.5% de las inversiones en una AFP. Si no me equivoco, tú eres la persona responsable de...

EGC: Yo soy la persona responsable de canales de atención, que significa eso, soy responsable de gestionar la demanda del flujo de clientes que viene hacer el proceso de jubilación del 95.5%. es más después de la entrevista podemos ir al área continua. porque hoy en día el flujo de personas que viene a retirar el 95.5% y el 25% nos obligó a abrir esta área.

EGC: Yo como gerente de atención, estoy encargado de ver todos los canales de atención sea chat, todas las agencias a nivel nacional, el contact center, mantenimiento telefónico (el call center), servicios arroba (correos electrónicos, pagina web, chat mobile, canales virtuales), área de requerimientos y reclamos. Y el 95.5% es parte de la demanda de la agencia, pero la demanda ha sido tan grande que comenzamos un proyecto el año pasado e hicimos una ampliación en el lado cercano a la recepción, donde pusimos 18 recepciones. Felizmente la demanda de atención disminuyó y ahora tenemos 6 posiciones a tiempo completo que solo ven ese proceso.

MG: Tengo entendido que ustedes como área no están buscando retener a las personas que buscan retirar el 95.5% de los fondos.

EGC: Tradicionalmente, una persona cumplía la edad de jubilación a los 65 años y tenía dos opciones, tiene el retiro programado y la renta vitalicia, en la renta vitalicia los fondos van a una compañía de seguros y el retiro programado a la AFP, ellos administran tu dinero y te da una pensión. Luego del cambio normativo, los clientes tienen la posibilidad de tomar una decisión distinta, que es a los 65 años puede retirar el 95.5% de sus fondos o una fracción de esta o retirar una parte hoy día y retirar la otra parte en el futuro.

Nosotros que hemos hecho, el nuevo proceso tiene 2 etapas. Para un cliente que decide llevarse su dinero, hay dos momentos, dentro de ello hay una primera visita, donde nosotros buscamos sensibilizar al cliente de cara a que tome la mejor decisión y eso no significa retener los fondos en la AFP, esto significa que el entienda que la AFP tiene un objetivo y que los fondos que él ha ahorrado durante toda su vida laboral tienen un objetivo, que es su jubilación. Tu eres muy joven, pero esto les pasa a todos, no nos proyectamos que vamos a ser adultos mayores, pensamos que siempre vamos a ser productivos y que generamos ingreso, pero va a llegar un momento en que todos vamos a terminar dejando este rol de persona productiva y vamos a pasar a un rol más pasivo donde vamos a tener que vivir de nuestros ahorros. El cambio de norma, cambia completamente todos estos conceptos y te permite retirar los fondos de tu jubilación. Nosotros como AFP, queremos que el cliente entienda y queremos sensibilizarlo para que pueda tomar la mejor decisión a la hora de llegar a su jubilación tenga los fondos.

MG: ¿Cómo sensibilizan a la gente, comunicando el rol de la AFP?

EGC: No necesariamente, por un lado, sí, pero por otro lado tratamos de vender el rol de experto en inversiones que tiene la AFP. Y de alguna manera, uno en su estado de cuenta puede ver cuánto su dinero ha crecido en el tiempo y si bien en los años complejos como el 2008 y 2016, que hubo mucha variabilidad y crisis. Tratamos de demostrarle que ha tenido una rentabilidad más que interesante y de bajo riesgo. Que no perdieron con los escándalos financieros de los años recientes. Con eso en mente, de alguna manera nos tratamos de posicionar nuestro liderazgo como expertos en inversiones y planteamos escenarios en los cuales los afiliados puedan tomar decisión de llevarse el dinero para hacer emprendimientos. Los emprendedores en general no arrancan a los 60 ni a los 65 años, un emprendedor no trabaja en empresas, y ha vivido en un entorno de emprendimiento y conoce los altibajos, cual es el comportamiento de los negocios que puede enfrentar. Un emprendedor de 25 años o 40 años tiene el tiempo para caerse y levantarse y volver a caerse y volver a levantarse y probablemente en el tiempo sus flujos sean positivos y sea exitoso, aunque normalmente te enteras de los casos de éxito de emprendimiento, pero no de fracaso. Pero esos casos no lo divulgan. Sin embargo, un empleado no es un emprendedor. Es entonces que les preguntamos, no has sido

emprendedor porque ahora a los 65 años, cuando estas en otra etapa de tu vida, donde te debes relajar. Déjanos a las AFP, a las Compañías de seguros o a los bancos que se encarguen de eso. Con esa línea ponemos algunos ejemplos, por ejemplo, compras una flota de taxis (es lo más común que te dicen) o la compra de un departamento y lo único que hacemos, es una corrida de flujos que podría generar estas diferentes alternativas de inversión y lo comparamos con el rendimiento histórico de los fondos y les mostramos que los flujos pueden ser parecidos (porque a veces lo son) pero ustedes están asumiendo todo el riesgo. Acá un tema importante es quien asume el riesgo, si eliges una renta vitalicia, te dan una renta vitalicia perpetua. Nosotros somos recontra transparentes respecto a cuáles son las alternativas de inversión, que se elijan una renta vitalicia, que elijan una renta programada o que retiren sus fondos y lo inviertan en productos financieros dependiendo del perfil del cliente.

EGC: Cuando los afiliados tenían un gran monto en sus fondos, nosotros lo derivábamos a una sala donde le explicábamos que los fondos eran suyos (2 millones, 3 millones) y le explicábamos cuáles son sus alternativas de inversión. Derivábamos con especialistas y ellos plantean las alternativas de inversión y preguntaban si tenían capital aparte para ofrecer productos de inversión en conjunto y el cliente se iba mejor informado. Nuestro objetivo es que el afiliado tome la mejor posición de acuerdo a su perfil, su patrimonio y su perfil de riesgo, con eso en mente. Y finalmente terminaba atendido por banca privada.

EGC: Por otro lado, los pequeños, ante esta situación, lo que hacíamos era presentarle los flujos y considerar los riesgos como en el caso de la compra de un carro, debías hacer mantenimiento, que pasa si el conductor se enferma, gastos operativos, a la edad de estas personas no pueden hacer taxi muchas horas por tema de salud. El otro ejemplo era la compra de un departamento, puede haber un problema con que el inquilino no quiera salir del departamento, o que se atrase con los pagos del alquiler. Entonces comprar un auto tiene un riesgo y unos gastos que generalmente la gente no considera. Lo mismo con los departamentos, también tiene sus riesgos y gastos. Planteábamos las alternativas de fondos mutuos, productos sofisticados, entre otros. Y luego dábamos una constancia de atención donde se mostraba todas las corridas por escrito y el veía la opción 1,2,3,4. La atención donde explicábamos todas las opciones duraba entre 45 minutos o una hora. Después de

ocho días útiles que se llama el periodo para que la persona reflexione y no puede ser antes. Después de 8 días pedía una nueva cita y elegía la opción que iba a tomar. Yo recién le digo si es que está interesado en una renta programada. Si es que no sabía qué hacer, ahí le decíamos que deje sus fondos en la AFP y que luego él podía recogerlo, al final de toda la plata es suya. Si elegía retirar, el daba una cuenta a su nombre donde se iban a mandar sus fondos.

MG: Que es lo que hace la gente cuando retira hasta el 95.5% de los fondos?

EGC: Nosotros no tenemos ninguna información de que es lo que hace la gente cuando retira sus fondos. Lo que te puedo decir es que un aproximado de 8 a 10% de los que se jubilan y eligen mantener sus fondos en la AFP, lo mantienen por 6 meses y luego regresan para retirar la totalidad de los fondos y la solicitud termina abonando los fondos a un banco. Por eso no tenemos información de que es lo que hacen luego de ello.

MG: ¿Las personas que retiran la totalidad de los fondos, son afiliados que tienen muchos fondos (como 1 millón, 2 millones) o son los que tienen pocos fondos?

EGC: Generalmente la gente que tiene muchos fondos, manejan una cuenta de inversión (una banca privada), pero de cara a nosotros como AFP, la instrucción es abonar los fondos a una cuenta personal y ahí el banquero es el que toma el control de la operación con el cliente.

MG: Con esto me queda claro, muchas gracias

Entrevista a Profundidad N°4

Entrevistado: Asesor de Inversiones (EAI)

Entrevistador: Maite Gastelo (MG)

MG: Según la posición de la empresa, ¿Cuál ha sido el impacto de la ley de retiro del 95.5%?

EAI: Mira, hablando económicamente, no hay un impacto muy grande, porque los fondos de la AFP, el 75% u 80% de los fondos de los jubilados, se van a una Compañía de Seguros, entonces la AFP está acostumbrada a liberar esos fondos. Además, esos fondos están invertidos en productos muy líquidos para que cuando uno se jubile se vayan en automático. La diferencia ahora, es que, en vez de irse a una Compañía de Seguros, se van a las manos el cliente. Para la AFP no hay mayor diferencia. Por otro lado, había muy poca gente que se jubilaba por REJA porque la renta era muy pequeña, entonces esperaban a los 65 años para poder jubilarse. Pero ahora que puedes retirar al 95.5% de los fondos, se jubilan a los 55 y ese dinero si se va antes que la AFP lo estipule. Pero en el impacto, yo te digo que ha sido menos del 5% de los fondos invertidos. Es más, para pagar el retiro del 95.5%, solo salió de la parte que esta invertida en depósitos, ni siquiera a plazo sino a la vista y que prácticamente está en caja.

MG: Claro, porque ya la gente se iba a jubilar

EAI: Claro, porque parte del mito era que la AFP iba a estar obligada a vender un montón de sus posiciones en inversiones acá y afuera para poder pagar a esa gente. Pero es un mito que se cayó en automático cuando pasó toda la ola grande y no afecto ni el 5% de las inversiones y ese 5% estaba invertido en cosas muy liquidas. Entonces, no afecto prácticamente en nada a la rentabilidad de la AFP.

MG: La AFP tomo alguna medida para afrontar este cambio de la nueva regulación

EAI: En la parte de inversiones creería que no, porque se fue midiendo. Pero en la parte comercial, obviamente si hubo, tomaron grandes medidas. Te comento como fue la cosa,

hace unos años hubo el cambio de comisión, antes las comisiones eran por flujo, o sea todo sobre el sueldo. Ahora las comisiones son mixtas, una parte por flujo y otra parte por la remuneración y tú puedes elegir cual quedarte. Obviamente el trámite se hacía en la AFP y la AFP no es como un banco que tiene un montón de agencias a nivel nacional. La AFP tiene varias agencias a nivel nacional pero no está preparado para afrontar que de pronto haya tantas colas. Y no te miento, las colas eran de 3, 4, 5 cuadras y una desgracia. Nunca se esperó. Entonces ahora, como se pensó que con esta nueva ley iba a ser similar, se habilitaron un montón de espacios, como 3 áreas de la AFP que veían otras cosas, se juntaron para atender solo el retiro del 95.5% y encima el procedimiento era súper engorroso, porque primero tenías que dar una primera cita para la informativa, luego otra que se efectuaba para la firma y recién después de los 7 días te daban tu dinero. Entonces el cliente tenía que venir dos o tres veces y eso hacía que fuera un poco tedioso, pero fuera de eso, se preparó a los equipos de trabajo. Uno de ellos, fue la mía y se atendió a la gente con toda tranquilidad. Se creó una sala de espera súper grande.

MG: Entonces no es que le hayan brindado una manera en que invertir sus fondos, solo los asesoraron en como retirar su dinero.

EAI: Si, pero para esto había dos niveles de asesoría. Para los clientes más grandes había un área de asesor de inversiones que era el brazo del área comercial que se hacía cargo de ellos. Entonces venía el cliente y decía tengo 2 millones en la AFP y parte del trabajo era no te olvides que puedes hacer esto con el banco. También estaban los clientes que tenían dos mil, cinco mil.

MG: Porque la gente tiene tan pocos fondos, si para jubilarte aportas 30 años o 40 años.

EAI: Lo que pasa es que el principal problema no es los años trabajados, sino la cantidad que aportes. Mucha gente aporta 6 meses y luego deja de aportar. Además, la AFP esta desde el año 92, o sea AFP puros, no hay. No existen. Tendrían que tener 45 años de aporte para que el sistema de la AFP funcione.

MG: ¿Pero no ayudaba el Bono de Reconocimiento?, el bono que te dan cuando haces el traspaso de una ONP a la AFP

EAI: Si, pero no calzaba bien porque hay varios tipos de bono. El mejor bono es del año 92 pero muchos no aplicaban a ese bono y aplicaban al bono del 2001, tenían menos años y el bono máximo era por 280 mil soles. Y entonces no era tanto dinero, y muchas personas pensaban que merecían el bono, pero cuando se dieron cuenta, no era tanto. Recuerda que también, la gente hasta el año 90 ganaba en intis, entonces con la desvalorización de la moneda, todos los que valorizaban para pedir el bono de reconocimiento, prácticamente salía con 10 soles de bono. En esa época, declaraban el 90, 91, 92 nada más y salía un bono interesante. Pero si es que te iban hacia atrás, no salía nada para tu bono porque estaba en intis.

MG: Entonces para recapitular, el trámite para el retiro de los fondos de los clientes era un tema meramente operativo.

EAI: La mayoría de los afiliados tenían en mente retirar todos los fondos, la política de la AFP siempre ha sido explicar los pros y los contras de retirar el dinero. Yo te pongo un ejemplo, venían personas con medio millón o un millón, y te decían. Yo voy a retirar los fondos para comprar un departamento y alquilarlo. Y yo le decía, pero piénsalo bien, porque hay inquilinos buenos y malos, y si no se alquila tu como vas a vivir si ya no trabajas. Si no te dan renta del alquiler te quedas sin nada. Y esos riesgos, la gente no lo tomaba en cuenta. Ese es un ejemplo de una de las cosas que le podía pasar. Por eso, la AFP si se encargó de explicar bien los pros y los contras de todo. No con el afán de quedarse con el dinero, porque en realidad el dinero no nos afectaba en prácticamente nada. Es más, nos generaba un ahorro. Pero la idea era que si la gente saca su dinero de la AFP para una casa y en el futuro podía pasar cosas graves. Las AFP tienen un tema de responsabilidad social, en educación financiera.

MG: Claro, porque las AFP impactan demasiado, no solo por la compra y la venta dentro del mercado de valores, sino que también la AFP tiene como el 40% del ahorro nacional, entonces si la AFP no retiene los fondos, la gente no ahorra.

EAI: claro y no solo es que inviertan en mercado de valores, sino que también invierten en proyectos alternativos. La mayoría de proyectos que escuchas, como la línea de metro, el metropolitano, todo la AFP esta entrometida y es mayoritario. Sino quien invierte.

MG: En un futuro lanzarán un producto nuevo para ofrecer al mercado

EAI: Si, debería sacar algo, ya que el mercado está cambiando y a la gente no le gusta la rigidez de la AFP, eso de que solo se mantenga ahí. Como el retiro programado, es un producto donde tu dinero sigue invirtiendo todos los años y tu renta se recalcula todos los años. Entonces luego del aniversario de tu jubilación, se recalcula la renta del próximo año. Pero hay veces que la gente dice. si yo tengo 350 mil porque voy a recibir una renta de 3 mil soles mensuales Estamos trabajando con la SBS para sacar un producto donde el afiliado sienta que tiene la plata. Porque el cliente no siente que tiene ese dinero, tiene que esperar hasta los 65 años. Y es más de acá a unos años, uno no sabe que es lo que puede pasar, puede venir un presidente y que estatice las AFP. Ya ha pasado en otros países, la plata más fácil de tocar, es de las AFP, porque es un montón de dinero. Claro, por constitución no se puede, pero cambia la constitución y ya. Cuantas veces han cambiado la constitución. Entonces si la gente podría tener mayores beneficios, no solo con el descuento. O sea, yo tengo 35 años y ya tengo 200 mil en mi cuenta y quiero moverlo, pero no puedo. Aunque ahora ha salido la ley de la primera vivienda. Algo así, pero podrían hacer cosas diferentes, como apalancarme para un crédito vehicular o para poner mi negocio o crédito pyme.

EAI: además de ello, hubo un impacto en el área de pensionistas. Esta área estaba encargada del mantenimiento de los pensionistas. Por ejemplo, cuando llegas a los 65 años, te jubilas y recibes tu pensión de la AFP. Cuando te jubilas ya no te cobran comisión, porque la comisión solo se pagaba por el abono del sueldo y luego la AFP se quedaba con una parte del fondo. Entonces cuando tú te jubilas, ¿la AFP en que gasta?, gasta en pagarte tu pensión mensual, eso genera gastos financieros. Además, tienes que llevar tu estado de cuenta. Muchos te piden en físico porque son personas de edad. Tenemos gente que va en moto para enviar los estados de cuenta. Además, gastas en un área mediana de gente especializada en temas de pensión, para que cuando todos los

jubilados llamen a la AFP, alguien pueda atenderlo. Con el 95.5% todo esto desapareció, ya no hay pensionistas. La gente se lleva su plata y es independiente de la AFP. Hay un ahorro enorme, es más, el área de pensionistas de la AFP desapareció, ya no se envía estados de cuenta y el gasto por pagar la pensión ya no hay porque ya no hay pensión. Ya no es que todos los meses haya un equipo que tenga que calcular la pensión de todos los pensionistas.

MG: ¿Entonces fue un cambio positivo para la empresa?

EAI: Claro, en parte de gastos alivió, pero en el esquema general de AFP como producto, ha sido un poco dañino de todas maneras.

MG: Pero ha sido poco, no como las compañías de seguros que perdieron millones.

EAI: Claro, ahí se cerró un montón de áreas. Las áreas de ventas, de rentas vitalicias, muchas salas de ventas. Pero el problema de las AFP es que, las compañías de seguros no son un servicio odiado por la población. Pero nosotros sí. como la población no siente que tiene el dinero, no importa. Esta ley ha afectado la reputación de las AFP. Que la gente te roba, que no invierte bien, que pierde dinero, esto si afecta. Económicamente, te diría que no mucho, pero en el tema reputacional sí.

MG: ¿Tú conoces a gente de otras AFP?

EAI: Si

MG: ¿Sabes que han estado ofreciendo las otras AFP con la emisión de la ley?

EAI: Solo lo de las aseguradoras, de otras AFP no, porque es lo mismo. El producto es estándar y está regulado.

MG: ¿Pero tiene la misma posición que ustedes frente a la ley?

EAI: Si, porque somos como un bloque. Claro hay diferencias de cantidad. Por ejemplo, vi que en otra AFP había una cola de 3 cuadas y nosotros no. Pero más allá de un manejo de gestión del momento de la crisis, lo demás era todo un procedimiento establecido, ya estaban en papel. Ahí si no va a haber mucho cambio.

MG: ¿Conoces a alguien que haya manejado face to face con los clientes? Quiero saber qué es lo que piensa el cliente

EAI: Claro, yo estaba atendiendo a los clientes al cliente más grande de la AFP, muy pocas veces he tenido clientes chiquitos. Antes de la ley del 95.5%, mi trabajo era asesorar en inversiones a los clientes de la AFP, después de la ley del 95.5% tenía una sala donde les explicaba cómo era el trámite y los asesoraba si es que querían invertir.

MG: ¿Y ellos sacaban sus fondos de la AFP o los mantenían?

EAI: Hay de todo.

MG: ¿Pero en su mayoría?

EAI: Diría que un poquito más del 50% de las personas sacaban su dinero. Muchos otros no veían beneficio en sacar, sino que querían que se quede en la AFP porque la rentabilidad de la AFP en promedio es el 8.5% anual. Obviamente con subidas y bajadas, pero es mejor que otro producto que me pueda ofrecer el mercado. Ahora la competencia se puso muy brava, cuando salió la ley, Interbank saco una tasa de 12% anual pero a 10 años. Mibanco saco una a 3 años con 7.2% trimestral. Se pusieron muy agresivos los bancos y las cajas. Bueno al final nosotros no podíamos retenerlos, solo le explicamos la situación y queríamos lo mejor para ellos. De los clientes chicos, todos sacan, porque un fondo chico no te alcanza para nada. Un fondo de 100 mil soles te da una renta mensual de 600 soles, no te alcanza para nada. Entonces la gente que está entre 20 mil y 150 mil es la mayoría, entonces, ellos van a sacar menos de mil soles mensuales, pero en realidad ellos ven mayor valor a tener los 100 mil en la mano que 800 soles mensuales por 20 o 25 años.

EAI: Te voy a contactar con dos personas, el asesor que veía a las personas que tenían pocos fondos para que te ayude con tus preguntas, él ve a los clientes face to face todo el día y el otro es el gerente comercial de todo el proyecto del 95.5%.

MG: Enserio muchas gracias

EAI: Si tranquila, cualquier cosa me escribes.



Anexo 2 Encuesta de la Investigación Cualitativa

1. Género
 - Masculino
 - Femenino

2. Cuanto es el valor de los fondos aproximadamente
 - Menos de S/500,000
 - Más de S/500,000

3. ¿El afiliado se encuentra conforme con el servicio de la AFP?
 - Si (Pase a la pregunta 4)
 - No (Pase a la pregunta 5)

4. Si respondió SI en la pregunta 3. Mencione las razones
 - Respaldo del Grupo Credito
 - Rentabilidad Ofrecida
 - Atención al Cliente
 - Seguridad de la Información
 - Otros

5. Si respondió NO en la pregunta 3. Mencione las razones
 - Baja Rentabilidad
 - Mal servicio
 - Confiabilidad
 - Falta de Información
 - Otros

6. ¿El afiliado está pensando en retirar el dinero de su cuenta cuando cumpla 65 años?
- Si (Pase a la pregunta 8)
 - No (Pase a la pregunta 7)
7. Si respondió NO en la pregunta 6. ¿Por qué razón el afiliado mantendrá sus fondos en la AFP?
- Rentabilidad de los fondos
 - Confianza en administración de Fondos
 - Respaldo del Grupo Crédito
 - Transparencia en la Información
 - Otros
8. Si respondió SI en la pregunta 6. ¿Por qué razón el afiliado retirará sus fondos en la AFP?
- Poder administrar su propio dinero
 - Invertir en un negocio
 - Dar herencia a sus hijos/familiares
 - Comprar inmuebles/vehículos
 - No confía en la administración de fondos
9. Tras haber explicado las ventajas de no retirar sus fondos ¿El afiliado igual piensa retirarlos?
- Si
 - No
10. Si respondió NO en la pregunta 9. Seleccione sus razones
- Eligió Renta Programada
 - Eligió un % Renta Programada y % retiro para inversión
 - Eligió Renta Vitalicia

Anexo 3 Resultados de la encuesta

Pregunta 1: Género

| | Afiliados | % |
|----------------------|------------|-------------|
| Femenino | 107 | 36% |
| Masculino | 193 | 64% |
| Total general | 300 | 100% |

Pregunta 2: Cuanto es el valor de los fondos aproximadamente

| | Afiliados | % |
|----------------------|------------|-------------|
| Más de S/. 500,000 | 94 | 31% |
| Menos de S/. 500,000 | 206 | 69% |
| Total general | 300 | 100% |

Pregunta 3: ¿El afiliado se encuentra conforme con el servicio de la AFP?

| | Afiliados | % |
|---------------------------|------------|-------------|
| No (Pase a la pregunta 5) | 102 | 34% |
| Si (Pase a la pregunta 4) | 198 | 66% |
| Total general | 300 | 100% |

Pregunta 4: Si respondió SI en la pregunta 3. Mencione las razones

| | Afiliados | % |
|-----------------------------|------------|-------------|
| Atención al cliente | 75 | 38% |
| Rentabilidad Ofrecida | 72 | 36% |
| Respaldo del Grupo | 41 | 21% |
| Seguridad de la información | 9 | 5% |
| Otro | 1 | 1% |
| Total general | 198 | 100% |

Pregunta 5: Si respondió NO en la pregunta 3. Mencione las razones Género

| | Afiliados | % |
|----------------------|------------------|-------------|
| Mal Servicio | 33 | 32% |
| Confiabilidad | 30 | 29% |
| Baja Rentabilidad | 21 | 21% |
| Falta de información | 18 | 18% |
| Total general | 102 | 100% |

Pregunta 6: ¿El afiliado está pensando en retirar el dinero de su cuenta AFP cuando cumpla 65 años?

| | Afiliados | % |
|---------------------------|------------------|-------------|
| No (Pase a la pregunta 7) | 26 | 9% |
| Si (Pase a la pregunta 8) | 274 | 91% |
| Total general | 300 | 100% |

Pregunta 7: Si respondió NO en la pregunta 6. ¿Por qué razón el afiliado mantendrá sus fondos en la AFP?

| | Afiliados | % |
|---|------------------|-------------|
| Rentabilidad de los fondos | 16 | 62% |
| Confianza en administración de fondos de la AFP | 5 | 19% |
| Respaldo del Grupo | 3 | 12% |
| Otros | 1 | 4% |
| Transparencia en la información | 1 | 4% |
| Total general | 26 | 100% |

Pregunta 8: Si respondió SI en la pregunta 6. ¿Por qué razón el afiliado retirará sus fondos de la AFP?

| | Afiliados | % |
|-------------------------------------|------------------|-------------|
| Invertir en un negocio | 109 | 40% |
| Disponibilidad de dinero | 96 | 35% |
| Comprar inmuebles/Vehiculos | 36 | 13% |
| No confía en la AFP | 20 | 7% |
| Dar herencia a sus hijos/familiares | 13 | 5% |
| Total general | 274 | 100% |

Pregunta 9: Tras haber explicado las ventajas de no retirar sus fondos ¿El afiliado igual piensa retirarlos?

| | Afiliados | % |
|----------------------|------------------|-------------|
| No | 27 | 10% |
| Si | 247 | 90% |
| Total general | 274 | 100% |

Pregunta 10: Si respondió NO en la pregunta 9. Seleccione sus razones

| | Afiliados | % |
|--|------------------|-------------|
| Eligió Renta Programada | 16 | 59% |
| Eligió un % Renta Programada y % retiro para inversión | 9 | 33% |
| Eligió Renta Vitalicia | 2 | 7% |
| Total general | 27 | 100% |