



DIARIO FINANCIERO

Inicio > Mercados > Pensiones

Pensiones

Lo que se juegan AFP UNO y AFP Modelo en la licitación de nuevos afiliados

El remate, dicen desde la industria y la academia, es de "vital importancia" sobre todo para AFP UNO, la que atravesó un negativo 2020.

Por: Daniel Vizcarra G. | Publicado: Lunes 22 de marzo de 2021 a las 13:19 hrs.



Compartir



La semana pasada se informó que fueron dos las AFP que presentaron ofertas para quedarse con la licitación de cartera de nuevos afiliados del sistema previsional: UNO y Modelo. El resultado sobre cuál de estas dos firmas presentó la comisión más baja se dará a conocer el próximo 1 de abril, pero en el mercado ya comentan sobre lo qué hay en juego en este proceso.

Lo anterior es válido sobre todo para UNO, la que precisamente entró a la industria gracias a la licitación que la Superintendencia de Pensiones abrió en 2019, siendo la única AFP en participar, con una comisión de 0,69% de la renta imponible. Los primeros pasos de la gestora controlada y presidida por el empresario Ignacio Álvarez fueron complejos, debido al estallido social y a la posterior pandemia.

Ello se ve reflejado en que el día de su estreno, el 1 de octubre de 2019, el entonces gerente general de la administradora, Ricardo Guerra, preveía que en un año iban a acumular 350 mil afiliados. **Sin embargo, doce meses después, no superaron los 250 mil. De hecho, con cifras a enero del presente ejercicio, UNO todavía no alcanza los 300 mil.**

Es por eso, dicen en el sector, que para la AFP más nueva del mercado ganarse una segunda licitación es un importante desafío, misma visión que tienen en la academia.

"Es de vital importancia para una AFP nueva, como UNO, ganar este proceso. Al ganar una AFP la licitación, se adjudica a los nuevos afiliados por dos años y en el caso de AFP UNO este período ha sido muy malo, porque no hubo una gran entrada de nuevos afiliados, lo que se explica en que la economía no ha crecido por el estallido social y ahora por la pandemia. Entonces, estas contracciones han llevado a que la cartera de nuevos afiliados no sea tan amplia como ellos pudieron haber pronosticado", dice el académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, José Luis Ruiz.

"Levantar afiliados antiguos, de otras AFP, es difícil. No tienen mucha infraestructura, no tienen mucha historia que mostrar, rentabilidades y necesitan una inversión muy fuerte para entrar a competir con AFP que llevan más tiempo en el mercado. **Entonces, lógicamente que este es el mecanismo para captar nuevos clientes**", agrega el profesor del Departamento de Economía de la Universidad Diego Portales, Marco Morales.

Ruiz señala además que ganar la licitación le permite a la AFP no incurrir en gastos de fuerza de venta, para competir mano a mano con otras administradoras del mercado. De hecho, de acuerdo con los resultados de 2020 de la gestora, ésta no contaba con vendedores dentro de su plantilla, apostando todo al crecimiento en base al remate.

La apuesta de Modelo

Por otro lado, los expertos apuntan a que las fichas de AFP Modelo están puestas sobre las expectativas de un mayor crecimiento económico, con la que buscaría recuperar el terreno perdido durante el año pasado.

Aquello, porque la gestora ligada al empresario Andrés Navarro vio en 2020 que su cantidad de afiliados retrocedía. **Según un informe de Ciedess, con cifras a enero de este 2021, Modelo es la que anotó la mayor cantidad de salidas netas en doce meses con, 66.194 clientes menos.** De todos modos, Modelo es una de las dos compañías de la industria que tiene más de 2 millones de afiliados, junto a ProVida, **acumulando a así un 18,6% de participación.**

Actualmente, la gestora encabezada por la gerenta general Verónica Guzmán cobra una comisión de 0,77%, la segunda más barata en el mercado.

"En el caso de Modelo, ellos se lanzan a ofertar una comisión más baja de la que están cobrando, porque ya tienen un historial. Se han adjudicado dos procesos en forma previa, son una AFP relevante en la industria. Es una AFP que no le cuesta mucho romper su molde para crecer fuertemente en el mercado, **sobre todo porque el mercado apuesta a que la economía va a empezar a crecer, a generar más empleo y, por lo tanto, habrá más empleo formal.** Es una apuesta importante de crecimiento la que está haciendo", dice Ruiz.

La estrategia de PlanVital

La licitación de cartera de nuevos afiliados se implementó en 2010 y desde esa fecha se han materializado cinco procesos, dos de ellos ganados por Modelo, dos por PlanVital y, el último, por UNO.

Una estrategia que ha destacado en estos períodos ha sido precisamente la de PlanVital, la que para asegurarse la victoria en los remates en los que participó ofreció, primero, un 0,47% de comisión y después un 0,41%.

"Pudieron haber ganado esas licitaciones con una comisión un poco más alta, pero es teoría de juegos. Si hay más de uno participando, se debe poner la comisión que asegure que se ganará la licitación", explica Morales.

"No espero que anden tan cerca del 0,41% que lanzó PlanVital, porque esa vez fue demasiado bajo en comparación al resto de las ofertas", comenta Ruiz.

Te Recomendamos



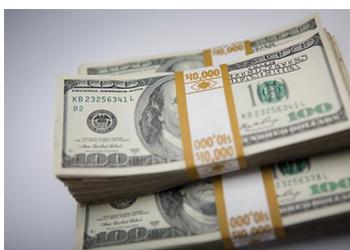
Solo dos AFP se disputan los nuevos afiliados al sistema de pensiones



Presidenta de las AFP propone retiro total de fondos para afiliados con montos insuficientes para una pensión



Los nuevos actores que desafían la industria de fondos



El dólar abre la semana atento a la caída de la lira turca y comentarios de la Fed



Superintendencia de Pensiones no descarta nuevos traspasos a AFP UNO por llamado de FyF



Solange Berstein propone nuevo seguro de longevidad que podría aumentar las pensiones en un 30%

