

LA COLUMNA DE...



SALVADOR VALDÉS P.
SENIOR FELLOW,
ESCUELA DE NEGOCIOS
UAI

Licitaciones de AFP: ¿estresantes?

En el marco de la reforma previsional, se ha propuesto crear licitaciones rotativas por grupos de afiliados antiguos, con el fin de elevar la competencia entre AFP. El servicio para cada afiliado sería licitado cada 10 años, liberándolo para revertirla cuando quiera. Con ello, disminuiría la comisión promedio y subiría el salario líquido, aliviando a trabajadores y empleadores.

Se han levantado algunas críticas respecto de que la vida de una AFP bajo licitaciones rotativas sería un infierno de inestabilidad, donde el cortoplacismo primaría y que ningún empresario toleraría tanto “estrés”. Sin embargo, un análisis más profundo muestra que no es así, si las licitaciones son calibradas para crear un “estrés” normal.

Para ilustrarlo, supondremos que cada 2 años se licita un lote formado por 8 grupos de afiliados, cada uno con 2,5%

del total del sistema (300 mil clientes y 150 mil cotizantes) elegidos al azar.

Estamos en 2034, cuando ya ha madurado la reforma. Una AFP representativa, la Roja, sirve a 1,35 millones de afiliados, algo menos de los que AFP Capital sirve en 2024. Tiene afiliados de dos tipos: primero, grupos que Roja obtuvo en licitaciones distintas, hace 2, 4, 6 y 8 años. Con un grupo le quedan 8 años de servicio, por lo que no estará en la subasta actual (2034) ni en las tres siguientes (2036, 2038 y 2040). En 8 años más, este grupo completo será relicitado.

Algo similar ocurre con los otros 3 grupos, aunque traslapados en el tiempo. Por ejemplo, para el que obtuvo hace 4 años, Roja tiene 6 años más de servicio asegurado.

AFP Roja también tiene 150 mil afiliados del segundo tipo, captados con comercialización individual. En su

“Se han levantado algunas críticas respecto de que la vida de una AFP bajo licitaciones rotativas sería un infierno de inestabilidad, donde el cortoplacismo primaría. Un análisis más profundo muestra que no es así”.

mayoría desisten de cambiarse a otra AFP porque son fieles a Roja. Supondré que estos tienen una base de comisión promedio mayor (sea por ingreso, densidad o saldo), así que aportan 22% del ingreso por comisiones de AFP Roja (el doble de su participación numérica). Al 20% de ellos (30 mil), la subasta actual

(2034) ofrecerá alguno de los vencedores de esta licitación. ¿Invertirá la AFP Roja en motivarlos para que reviertan y regresen a Roja? Sí, a quienes tengan base de comisión alta, porque si regresan a Roja no serán relicitados por 10 años. Dentro de 2 años otros 30 mil afiliados de Roja recibirán el servicio de licitación y ocurrirá lo análogo. Cada 2 años Roja debe recuperar el 4,4% de su ingreso desde este tipo de afiliado.

El estrés para Roja es mayor al vencer los 10 años de servicio de uno de sus grupos: Roja podría perder otros 300 mil afiliados y 19,5% del ingreso por comisiones. Sin embargo, un stress de 19,5% + 4,4% del ingreso cada 2 años no difiere del que vive la mayor parte de las empresas constructoras y muchas otras cuando completan ciclos. Este estrés es bueno: impulsa a Roja a bajar sus comisiones. Las subastas también le permiten crecer

ganando más grupos.

Si además se crean “premios y castigos por desempeño financiero relativo” -como expone el informe para el Centro de Competencia Universidad Adolfo Ibáñez-, Roja también tendría incentivos mayores que hoy para especializarse en gestión de inversiones.