

Las AFP han disminuido en 44% su fuerza de ventas versus la prepandemia: Provida marca la mayor baja

Si en 2019 las registraban 5.316 vendedores, al cierre del año pasado eran poco menos de 3 mil. El caso más emblemático es el de Provida, que pasó de ser la entidad con más vendedores, a una de las tres que hoy tiene la menor cantidad. En paralelo, en 2025 se marcó otro hito: AFP Uno por primera vez contrató algunos vendedores.

MARIANA MARUSIC

Las AFP terminaron 2025, año marcado por la concreción de la reforma de pensiones después de un largo periodo de discusión, con una leve baja adicional en su número de vendedores con respecto a 2024, pero esta se amplía fuertemente si se compara con el nivel prepandemia.

Lo anterior, considerando que según la información disponible en los estados financieros de las siete AFP, la industria finalizó el año pasado con una fuerza de ventas de 2.992 personas, lo que está levemente por debajo de los 3.002 vendedores que tenían al término de 2024, pero que es un 44% inferior a la fuerza de ventas de 5.316 personas que tenían en diciembre de 2019.

La industria concretó su reducción más fuerte durante la pandemia, en 2020 y 2021, pero desde entonces no ha vuelto a repuntar. Esto responde, en parte, argumentando desde el sector, a un proceso de digitalización que se aceleró durante esos años, pero también va en línea con reducir y eficientar gastos, justo en un contexto de incertidumbre regulatoria, dada la discusión de la reforma previsional y de nuevas condiciones para la participación de las AFP.

El caso más emblemático es el de Provida, que pasó de ser la AFP que registraba más vendedores en 2019, a una de las tres administradoras que anotó la menor fuerza de ventas al cierre del año pasado: por detrás de ella solo se ubican Modelo y Uno, las dos administradoras más nuevas del sistema.

Si hace seis años la compañía de propiedad de Metlife daba cuenta de 1.529 vendedores, en diciembre pasado cerraron con 407, prácticamente un cuarto de lo que tenían en 2019, lo que constituye una baja de 73%.

La segunda gran caída registrada en este periodo es la de Habitat, que pasó de tener 1.299 vendedores en 2019, a 548 en 2025, un descenso de 58% en seis años.

En el tercer lugar de mayores retrocesos está Planvital, pues al término del año pasado registró 491 vendedores, esto es 34% menos que los 749 vendedores que tenía en 2019.

En tanto, Capital y Cuprum marcaron bajas similares, de 17% y 16%, respectivamente. En el caso de la primera pasó de te-

DOTACIÓN DELAS AFP

Fuerza de ventas

En número de vendedores por AFP

	2021	2022	2023	2024	2025
Uno	0	0	0	0	12
Modelo	27	39	94	123	142
Planvital	368	428	407	430	491
Capital	441	436	476	532	639
Habitat	619	602	643	586	548
Provida	790	673	604	610	407
Cuprum	719	692	719	721	753
Total	2.964	2.870	2.943	3.002	2.980

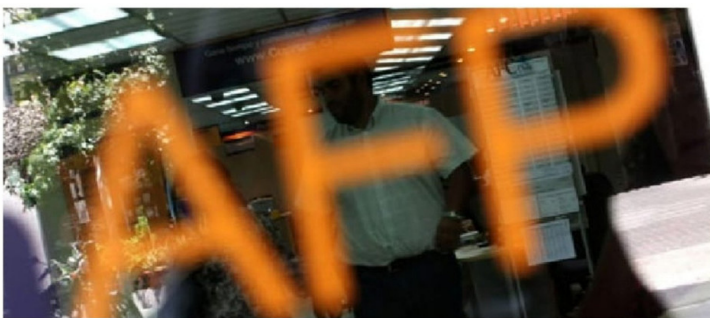
Trabajadores totales

En número de trabajadores

	2021	2022	2023	2024	2025
Uno	194	216	228	259	246
Modelo	675	703	678	726	733
Planvital	892	901	875	862	900
Capital	1.100	1.091	1.165	1.233	1.358
Cuprum	1.281	1.283	1.376	1.338	1.320
Provida	1.866	1.656	1.592	1.587	1.351
Habitat	1.542	1.577	1.635	1.593	1.468
Total	7.550	7.427	7.549	7.598	7.376

FUENTE: Estados financieros de cada AFP.

LA TERCERA



ner 772 vendedores en 2019 a 639 en 2025, mientras que la segunda los disminuyó desde 900 a 753 en ese mismo lapso.

Una tendencia inversa registró AFP Modelo en igual periodo, una de las AFP más nuevas del sistema, puesto que inició operaciones en 2010. A diferencia del resto de la industria, en los últimos seis años la AFP controlada por la familia Navarro

Haeussler más que ha duplicado sus vendedores, toda vez que los aumentó de 77 a 142.

El año pasado Uno, la AFP más nueva del sistema que debutó en 2019 comandada por Ignacio Álvarez, también marcó un hito, puesto que pasó de no tener fuerza de ventas, a registrar 12 vendedores al cierre de 2025, se-

gún muestran sus estados financieros. Si bien esto aparenta ser un cambio en el planteamiento inicial que había hecho la AFP, al promocionar su modelo como uno sin fuerza de ventas, lo cierto es que Uno argumenta que su estrategia "sigue siendo la misma: ofrecer la comisión más baja y enfocarse en facilitar traspa-sos autogestionados por los trabajadores a través de canales 100% digitales, ya que la digitalización es uno de los pilares de todos los que trabajamos en Uno". En ese sentido, explican que "el registro de 'fuerza de ventas' corresponde a ejecutivos de apoyo y/o acompañamiento, cuyo objetivo es asistir a quienes necesitan ayuda para completar o resolver dudas acerca del proceso de traspaso. La función de estos ejecutivos, por lo tanto, no es vender ni captar; es acompañar y prestar soporte en el proceso digital".

TRABAJADORES

En línea con la reducción de vendedores que han hecho las AFP, también se observa una baja en el número total de trabajadores de la industria.

El año pasado disminuyó su número de trabajadores en un 3% interanual, pasando de 7.598 a 7.376 personas. En tanto, si se compara el cierre de 2025 con 2019, la caída es mayor: marcan una contracción de 30% en comparación a los 10.497 que tenían hace seis años.

En este último periodo, también es Provida la que registra la mayor caída de trabajadores, pues anota casi 1.500 personas menos, pasando de 2.807 trabajadores en 2019 a 1.351 en diciembre pasado, lo que implica una merma de 52%.

Luego se ubica Habitat, con un retroceso de 49% en seis años, pasando de 2.900 trabajadores a 1.468. Le sigue Planvital, con un descenso de 28%, desde 1.250 a 900 trabajadores.

A continuación se posiciona Cuprum, con una disminución de 9%, desde 1.455 a 1.320 trabajadores. Y luego Capital, con una caída de 5%, pasando de 1.435 a 1.358 trabajadores.

Así, solo anotan alzas las dos AFP más nuevas del sistema: Modelo aumentó en un 38% sus trabajadores, desde 531 a 733, mientras que UNO los subió de 109 a 246. ●