

D.2/D  
3.132  
R

DOCUMENTOS  
DE LA ESCUELA



COLSEGURO  
ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO  
Emmanuel Nieto  
ESCUELA NACIONAL SINDICAL  
1992

ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO

GRUPO COLSEGUROS

Organización de los Trabajadores de COLSEGUROS

ESCUELA NACIONAL SINDICAL  
Medellin, junio 26 de 1992.

## /PRESENTACION/

Con este estudio, la Escuela Nacional Sindical pretende hacer efectivo el apoyo a la próxima negociación de pliego por parte de los trabajadores de Colseguros. Este propósito le marca un perfil pragmático al estudio, por lo cual el mismo abunda en información estadística y gráfica.

El cuerpo del trabajo lo componen cuatro partes. La primera, EL CONTEXTO ECONOMICO Y SECTORIAL, quiere constituirse en el punto de partida y racionalización de los eventos más recientes en lo que toca al sector, así como en forma general en lo que toca a la economía nacional.

La segunda parte, EL SECTOR ASEGURADOR EN COLOMBIA, pretende una mirada estructural y dinámica de dicha actividad, dimensionando lo relativo a cada uno de los ramos y sus características básicas. La tercera parte, EL GRUPO COLSEGUROS, guarda relación con lo anterior, pero en una perspectiva más interna y minuciosa; ahí se realizan los análisis comparativos necesarios para una mayor apreciación de la gestión de la empresa, tanto en sus agregados de cuentas y ramos como en los resultados del ejercicio.

La cuarta y última parte del estudio, INDICADORES ECONOMICO-LABORALES, quiere constituirse en una especie de síntesis de toda la gestión empresarial. Es aquí donde se perfilan las posibilidades que puedan tener los trabajadores para argumentar objetivamente en la mesa de negociaciones.

Como es costumbre, al final se anexa un rápido glosario conceptual, útil quizás para la mejor comprensión del estudio.

Emmanuel Nieto  
Economista vinculado a la ENS.

## I. CONTEXTO ECONOMICO Y SECTORIAL (\*)

Antes de abordar con propiedad el tema es necesario definir el concepto fundamental. Sector financiero es aquel cuya misión consiste en captar excedentes monetarios (ahorros) de las unidades económicas superavitarias y colocarlos a disposición de las deficitarias. La composición más general del sector, diferencia cuatro grandes actividades: bancaria, aseguradora, capitalizadora y financiadora. En estas últimas pueden distinguirse las corporaciones financieras, las de ahorro y vivienda, y las compañías de financiamiento comercial.

Durante la década de los ochenta el sector financiero cruzó por varias etapas. Desde el periodo de crisis, que finalmente obligó a la intervención del gobierno en 1982, hasta la fase de recuperación iniciada en 1988. Luego de algunas vicisitudes coyunturales, el periodo 1989 hasta parte de 1991 marcó para el sector financiero una época de recuperación consolidada; a los problemas de rentabilidad derivados de la fase de crisis se antepuso como prioridad la capitalización de las empresas. (1)

Medidas como la redefinición de los límites de riesgo en términos de la relación entre capital y activos de riesgo, anteriormente capital-pasivos, la aprobación de la ley 74 de 1989 sobre inversiones extranjeras en el sector, tienden a reforzar la capitalización. (2) Empero, existen naturales reservas respecto de esta última, pues se cree que no están dadas todas las condiciones. Entre otros, se anota la baja rentabilidad de las entidades en comparación con otros sectores, factor que atentaría contra la inversión financiera.

Algunos de los resultados obtenidos por el sector financiero en 1990 y 1991 han generado inconformismo, particularmente el

---

(\*) Este capítulo ha sido retomado de un estudio de igual naturaleza, realizado en la ENS durante el tercer trimestre de 1991. Aquí se le han hecho los ajustes y/o actualizaciones pertinentes.

(1) Un mayor acercamiento a la evolución del sector en: Restrepo G., Imelda "La política financiera de Barco". Economía Colombiana No. 232. Bogotá, dic.-enero 1990-1991. p.p. 60-76.

(2) Zuleta J., Luis Alberto. "El sector financiero. 1986-1990" Economía Colombiana No. 231. Bogotá, septiembre-octubre de 1990. p.p. 89-98.

indicador de la rentabilidad patrimonial, 18.4 por ciento en promedio para el sector en 1990 y 13.4% para las corporaciones financieras en 1991<sup>B</sup>; este contrasta con el 28 por ciento alcanzado en las corporaciones de ahorro y vivienda y el 42 por ciento que están generando los títulos de participación del gobierno. (1) Sobre la rentabilidad patrimonial influye de manera importante las variaciones en las inversiones forzadas y en los encajes; esta última vigorosamente utilizada en meses recientes como medio de control de la inflación.

Por otro lado, la nueva ley de Reforma Financiera ha evidenciado algunas limitaciones provenientes de la mayor parte de las empresas del sector, pues sólo 30 de las 78 instituciones, el 38.5 por ciento, cumplen con las exigencias de capital contempladas en la reforma. Por actividades se tiene que apenas el 37.5% de los bancos, 9 de los 24 existentes, superan el patrimonio mínimo exigido de \$8 mil millones; aproximadamente la mitad de las corporaciones financieras alcanzan a \$2.500 millones; y sólo 32.3% de las financieras comerciales cubre el monto para estas actividades fijado en \$1.500 millones. (2)

Las perspectivas del sector no se apartan de la que se podría considerar para la economía en general. En medio de una gran abundancia de dinero y altas tasas de interés, los bancos del país registraron un notable frenazo en sus utilidades durante el segundo semestre de 1991 y el primer trimestre de este año. Hubo una clara caída en la demanda de crédito, quizás por sus mismos elevados costos y la general incertidumbre entre los empresarios por cuenta de los nuevos institucionales. Lo más preocupante es que se teme una mayor caída en las ganancias por el deterioro de la cartera, como consecuencia de los problemas de recesión, descenso en las ventas y estancamiento de la inversión, además de deudas de dudoso recaudo.

### La actividad aseguradora

Vista en una retrospectiva no mayor de 5 años, las aseguradoras han venido perdiendo dinámica. Esta tendencia declinante se acentuó en 1990, como resultado de la concurrencia estimulada

(1) "Bajo rendimiento patrimonial en el sistema financiero" LA REPUBLICA. Bogotá, febrero 25 de 1991. P. 1A y 11A.

EL ESPECTADOR, lunes 30 de febrero de 1992. p. 11A.

(2) "48 entidades financieras incumplen capital exigido", VANGUARDIA LIBERAL. Bucaramanga, febrero 14 de 1990. P. Económica.

mediante la reforma. El impacto final se ha observado en una reducción en los precios de las primas de seguros (lo que pagan los usuarios por su protección contra riesgos individuales o colectivos). Algunos estiman que la disminución estaría en un rango de 15 a 25 por ciento en 1990. Los propios directivos del sector la estimaron en febrero de este año en un 50% respecto a los de hace dos años (1).

Tal comportamiento coloca en una situación difícil a las compañías, pues podrían enfrentar serias situaciones de iliquidez; en caso de continuar ello, probablemente llevaría a la desaparición de algunas entidades cuya posición financiera no soportaría las nuevas condiciones del mercado.

Algunas medidas de política recientes tienden a acentuar la competencia entre los aseguradores. Entre otros cabe citar la libertad que se le dió a las empresas del gobierno para tomar sus seguros en cualquier compañía distinta, si así lo prefieren, de la Previsora. Este factor, naturalmente incentivaría más la competencia para tratar de apropiar esta nueva franja del mercado. Por otra parte, aunque no de forma muy clara, se afirma que se intensificará la inversión extranjera en la actividad; para ello se eliminaron las restricciones existentes. En este sentido se observan ya ciertos signos: hace algunas semanas el capital transnacional europeo compró un fuerte paquete de acciones en la compañía Caribe.

Eventualmente, la competencia podría inducir un proceso de mayor concentración en el sector. Ello tendría efectos contrarios a los deseables. En previsión de esa posibilidad se determinó desmontar las inversiones obligatorias en el Instituto de Crédito Territorial de manera tal que las empresas fortalezcan su posición patrimonial al disponer de mayores recursos. Por otra parte, se tiende a corregir el factor de descapitalización existente.

Queda claro que las líneas generales de la política económica intentan estimular un mayor grado de competencia en el cual las empresas deberán funcionar con mayor eficiencia. Por supuesto, que tales medidas redundarán en el fortalecimiento de la actividad. Sin embargo, es pertinente examinar otros factores que están en la base de su desarrollo no necesariamente susceptibles a la influencia de la política económica.

Sobre la trayectoria descendente descrita en los últimos años por la actividad aseguradora han influido varios factores de

---

(1) Al respecto, véase: "48 entidades financieras incumplen capital exigido" Op.cit.

Además, véase EL TIEMPO, febrero 21 de 1992. p. 11C

suma importancia: el ritmo de actividad económica, el actual proceso inflacionario y el clima de violencia imperante además del descenso de los precios de las primas inducido por la competencia. La interacción de estos elementos determinó un decrecimiento real. En efecto, de ritmos de crecimiento promedio del 40 por ciento en los últimos años se pasó a uno profundamente negativo en 1991, según veremos más adelante.

Identificadas las principales variables que condicionan el desarrollo de la actividad, pueden avizorarse expectativas poco favorables, pues aquellos antes que revertir su comportamiento, tienden a, por lo menos, conservarlo o acentuarlo.

Empezando por la competencia que, como ya se anotó, es muy probable que se profundice como medio para solucionar la inercia empresarial y la rigidez de la oferta, concretada en el 63.6% del mercado que se encuentra en poder de 20 empresas (2). Desmontar tal estructura hará disminuir aún más los precios, o por lo menos conservarlos a niveles relativamente bajos.

Por su parte, el ritmo de actividad económica deberá empezar a mostrar síntomas recesivos nuevamente en el presente año, según estimaciones de Fedesarrollo. Las previsiones cifran niveles de crecimiento de la actividad económica general alrededor de 2 por ciento. A este nivel de desaceleración se le ha atribuido, entre otras causas, la política económica de corte restrictivo que ha buscado por todos los medios controlar los preocupantes niveles inflacionarios actualmente registrados por nuestra economía [Gráfica 1].

Respecto de la inflación, los esfuerzos orientados a disminuir su ascenso obtuvieron una relativa efectividad en lo corrido del año anterior, al lograrla bajar del 32.4 al 26.8%. No obstante, hasta mayo de este año el acumulado de los últimos doce meses asciende de nuevo al 27.8%. Ello, desde luego, obligaría a la actividad aseguradora a resolver internamente buena parte de sus problemas de crecimiento real.

En cuanto al problema de siniestrabilidad, enraizado en los protuberantes problemas sociales que han venido sacudiendo al país, no parece haber actualmente un ambiente muy diferente, ante todo por el reciente rompimiento de negociaciones con la guerrilla. Los efectos de la guerra sucia y los atentados se traducirían, evidentemente, en un crecimiento de los índices de siniestrabilidad.

---

(1) "Sector de seguros creció un 31%" EL COLOMBIANO-Medellín, febrero 13 de 1991. P. 7A.

(2) Ibid.

A manera de síntesis, se subraya la dificultad implicada en la solución inmediata de los principales factores adversos explicativos del desarrollo reciente registrado por la actividad aseguradora. Por ello, la tendencia general de la actividad aseguradora podría acentuar su declinación en 1992, salvo en el caso. Las predicciones para 1992 sugeridas por William Fadul, presidente ejecutivo de Fasecolda, indican un crecimiento neto (después de inflación) de 1% en seguros generales, de 3% para seguros de personas y del 7% para la actividad de capitalización (1).

→ de que la Apertura económica funcione.

---

(1) EL TIEMPO, febrero 21 de 1992. p. 11C.

## II. EL SECTOR ASEGURADOR EN COLOMBIA

### a. Estructura General

En el largo plazo, la actividad aseguradora en Colombia ha derivado en la conformación de cuatro tipo de compañías dedicadas a amparar riesgos de diversa naturaleza. Son ellas: Seguros Generales, Seguros de Vida, Compañías Reaseguradoras y Compañías de Capitalización.

Esta segmentación obedece tanto al proceso endógeno de especialización como a las restricciones de tipo jurídico. Respecto a esto último, la Ley 45 de 1990 es taxativa cuando en su Artículo 37 dice: "Las sociedades cuyo objeto prevea la práctica de operaciones de seguros individuales sobre la vida deberán tener exclusivamente dicho objeto, sin que su actividad pueda extenderse a otra clase de operaciones de seguros, salvo las que tengan carácter complementario. [...] El objeto social de las reaseguradoras consistirá exclusivamente en el desarrollo de operaciones de reaseguro".

Setenta y uno son las empresas que conforman actualmente el Sector Asegurador en Colombia. De estas 71 compañías, 39 son del ramo de Seguros Generales, 23 de Vida, 4 de Reaseguros y 9 de Capitalización. La estructura interna del sector, atendiendo tanto al volumen de los Activos como al de Patrimonio, informa de una mayor dimensión relativa de la gestión de los Seguros Generales. En efecto, estos últimos concentran en 1991 el 52% de los Activos y el 48% del Patrimonio de todo el sector asegurador; entretanto, las Reaseguradoras observan las más bajas participaciones en ambas cuentas: cerca del 12% tanto en los Activos como en el Patrimonio. En el último bienio los Seguros Generales han perdido participación a este respecto, en favor de un sensible aumento de las Sociedades de Capitalización [cuadros 1-4 y gráfica 2].

Este orden de magnitudes perfila a su vez la procedencia de los volúmenes agregados de Utilidad. En efecto, estos se originan en un 51% en el ramo de Seguros Generales, lo cual es coherente con la estructura de cuentas arriba mencionada. Sin embargo, a pesar de la más baja posición relativa de las Reaseguradoras en lo relativo a Activos y Patrimonio, su participación en las Utilidades (25%) supera ampliamente a los otros dos ramos, sugiriendo una mayor eficiencia en su gestión interna [cuadro 5 y gráfica 4].

Por otra parte, el mercado de seguros en Colombia es

ciertamente de dimensiones discretas, bastante correlacionado con el igualmente modesto mercado de capitales y el grado de desarrollo económico del país. El valor de los Activos y el Patrimonio de todo el sector asegurador se acerca a 1.3 billones y 570 mil millones de pesos respectivamente. Sin embargo, ha sido justamente esta dimensión del mercado, aunado al desarrollo legislativo y la propia dinámica de la actividad, los factores propiciatorios de la concentración e integración interna y externa de la actividad aseguradora.

Seguramente bajo una efectiva unidad de empresa, 22 de las 35 compañías del ramo de Seguros Generales participan del mercado de Seguros de Vida, y puntualmente en el negocio de Capitalización y Reaseguros. El mayor volumen de actividad lo concentran jerárquicamente, **en Seguros Generales:** Suramericana, La Previsora, Colseguros, La Nacional y Bolívar; **en Seguros de Vida:** Suramericana, Bolívar y Skandia; **en Compañías de Capitalización:** Suramericana, Colpatria y Bolívar; **en Compañías Reaseguradoras:** Reaseguradora de Colombia y la Colombiana de Seguros ("Colseguros").

La actividad Reaseguradora ofrece un perfil de más acentuada concentración, toda vez que dicho mercado está en manos de 4 compañías, controlando sólo una de ellas (Reaseguradora de Colombia) el 55% de los activos de dicha actividad.

Pero además de este tipo de concentración e integración interna, el sector se caracteriza igualmente por cierto grado de integración externa. Algunas de las compañías aseguradoras, bajo una estrategia de diversificación del portafolio de inversiones o distribución de riesgos, mantienen nexos con otro tipo de actividades económicas. Este tipo de prácticas no solo responden a una racionalidad puramente económica; se sustenta igualmente en los márgenes de poder que son connaturales a todo conglomerado económico, dúctiles para el ejercicio de influencias en las decisiones de política económica general y sectorial. El caso más relevante lo tenemos en la Compañía Suramericana.

#### b. Dinámica Reciente

Punto obligado para una indagación acerca de la dinámica de cualquier negocio es el relativo a los Activos, en tanto se constituyen en los recursos con que cuenta el sector o la empresa para desplegar su gestión. La industria aseguradora en Colombia, en forma agregada, observa un crecimiento de 38.4% en sus Activos durante el último año, 20 puntos porcentuales por debajo del de 1990 pero en todo caso

positivo en términos reales. En 1991 los ramos que acompañaron este menor crecimiento relativo fueron en su orden, Seguros Generales y las Compañías de Reaseguro. Por su parte los Seguros de Vida y las Sociedades de Capitalización marcaron ascensos sustanciales en este rubro, bastante por encima del índice de precios: 56 y 70 por ciento respectivamente [cuadro 2].

Estos resultados relativos al comportamiento de los Activos, deben verse reflejados total o parcialmente en la dinámica del Patrimonio, el Índice de Endeudamiento, la Producción, las Ventas, las Utilidades, etc. En principio, es lícito preguntarse si los Activos han sido financiados con mayor endeudamiento o con una expansión patrimonial.

En el cuadro 3 es fácil advertir para el grueso del sector un menor crecimiento de los Pasivos, lo cual sugiere un control en los índices de endeudamiento. En efecto, este índice desciende en el último año cerca de 5 puntos porcentuales; circunstancia que habla de un mejor comportamiento patrimonial.

Sin embargo, en forma desagregada las dimensiones del fenómeno no son tan homogéneas. Es evidente una mejor situación relativa de los Seguros de Vida y las Sociedades de Capitalización. Ambas observan los mayores crecimientos de Activos, paralelos con los mayores aumentos de Patrimonio: 81.5 y 94.2 por ciento en su orden. En consecuencia ambos observan los menores índices de endeudamiento: por debajo del 50 por ciento.

Las bondades de un aumento de Patrimonio, sin embargo, bien pueden diluirse de acuerdo a su origen. En el evento en que este no se sustente en el crecimiento de utilidades operacionales (producto del desarrollo del objeto social), el grado de inestabilidad futura en la gestión podría estar aumentando. Este parece ser el caso del sector asegurador, toda vez que sus mayores utilidades provienen en lo fundamental del rendimiento de sus Inversiones, lo cual no es precisamente su objeto social. Por lo demás, en la expansión del Patrimonio han sido excesivamente protagónicas las Valorizaciones, con un crecimiento en 1991 de 54.4 por ciento. Ello incluso le confiere cierto perfil al aumento de los Activos.

Esta situación soporta aún las siguientes precisiones: el crecimiento, tanto de Activos como de Patrimonio, a través de mayores Valorizaciones, podría ser engañoso; ello puede no deberse a una real incorporación de nuevos activos en la medida en que esas valorizaciones se sustentan sobre el crecimiento inflacionario y la devaluación del peso. Las valorizaciones están indicando el mayor valor comercial de los activos fijos y de las inversiones que tienen bajo su propiedad las empresas del sector. En el primer evento la cuestión es definitivamente contraproducente (el crecimiento

de sus valores comerciales no es "relevante" en tanto no están para la venta); en el caso de las inversiones, fuera de que contraviene el objeto social se está sometiendo con ello a la empresa o al sector a los azares de actividades económicas exógenas.

De otro lado, la evolución tanto de Activos como de Pasivos y Patrimonio es apenas el punto de partida para evaluar la gestión del sector en el último año. De tal forma que esta evaluación exige el abordaje de cuentas más cercanas a dicha gestión. Hablamos específicamente de los volúmenes producidos.

La Producción de la industria aseguradora colombiana registró en 1991 un crecimiento nominal del 18.9 por ciento. En relación con el índice de inflación del mismo año, ello significa un crecimiento real negativo bastante acentuado. Esta cifra, comparada con la de 1990, resulta inferior en algo más de 11 puntos porcentuales. Se trata de un descenso en la producción poco usual pero que ya se había presentado el año anterior, sólo que en el reciente periodo el desplome fué tan pronunciado que terminó cayendo en términos reales.

Parece ser que este comportamiento es una manifestación directa del proceso de mayor competencia en el mercado de seguros, iniciado desde mediados de 1990 con la liberación parcial de tarifas que estableció la Superintendencia Bancaria con las medidas tomadas en el periodo, las cuales fueron recogidas en gran parte por la Ley 45/90. Sobra advertir una vez más que esta Ley flexibilizó y "liberalizó" el sector en las áreas anotadas. Algunos analistas estiman provisionalmente en 15 o 20 por ciento el descenso de los precios de las primas debido a lo que se ha dado en llamar "competencia desaforada".

Por lo demás, el quiebre mismo de la actividad económica en el último año, generó efectos multiplicadores negativos sobre la misma actividad aseguradora. Las sendas de transmisión inicial corresponden, ciertamente, a la general reducción de recursos disponibles entre los diferentes agentes económicos; pero es posible identificar con mayor precisión los efectos negativos de la pérdida de dinámica por parte de algunas franjas económicas específicas. Una de ellas debió ser la contracción de la actividad constructora, que pudo haber afectado el ramo de incendios si se tiene en cuenta que los usuarios de créditos otorgados por las Corporaciones de Ahorro y Vivienda están obligados a adquirir un seguro de incendio y terremoto. La caída de la industria automotriz en 1990 y 1991 debió afectar, por su parte, la venta de primas para el seguro de automóviles.

Por otra parte, es conveniente precisar que el descenso de la producción afectó en forma disímil a los distintos ramos. El de Seguros de Vida fué justamente la excepción al crecer en 33.1%, superior al registrado en 1990 en 4.5 puntos

porcentuales; es evidente su crecimiento positivo en términos reales. Entretanto, los Seguros Generales y los Reaseguros mostraron un crecimiento de solo el 15.7% el primero y 16.4% el segundo, marcando con ello crecimientos reales negativos de 16.7 y 10.4 por ciento respectivamente.

La actividad de Capitalización, por su parte, obtuvo desde el punto de vista de las cuotas recaudadas crecimientos espectaculares en 1990 (47%) y 1991 (45%), superiores al índice de precios en ambos períodos. Ello parece obedecer a la continua innovación en los productos y a la activa promoción de éstos en el mercado.

Hasta aquí debe quedar claro lo siguiente: los Seguros de Vida y las Sociedades de Capitalización son los ramos de mayor dinámica y racionalización de su gestión en el último año. Como hemos visto, han sido los de más alto crecimiento en Activos y Patrimonio, ofreciendo así mismo los menores índices de endeudamiento; también han sido los más dinámicos en cuanto a producción se refiere.

Respecto al agregado de los cuatro ramos del sector, de acuerdo con la gráfica 3 podemos concluir que el año de 1991 se constituye en el de más baja producción durante la última década, mostrando un crecimiento real negativo nunca antes observado.

Este comportamiento de la producción debe estar directamente ligado a la evolución de los índices de Venta: Primas Retenidas por parte de las compañías de Seguros-Reaseguros y Cuotas Recaudadas por parte de las Sociedades de Capitalización. Las Ventas agregadas del sector, registraron ciertamente un crecimiento relativamente modesto: 25.6% en valores nominales y -1.2% en términos reales. El comportamiento de las Ventas por ramos, mantiene la estructura registrada en la dinámica desagregada de Activos, Patrimonio y Producción. De nuevo son los ramos de Seguros de Vida y Capitalización los de mayor ascenso en Ventas en el último año: 29.4 y 45.1 por ciento respectivamente [gráfica 4].

Sin embargo, el deterioro de la producción y de las Ventas en los términos anotados no son índices suficientes y definitivos para valorar la rentabilidad o eficiencia del negocio de seguros. Por ello es preciso abordar otro tipo de variables tales como Gastos, Producto de Inversiones, Utilidades, etc... Por lo pronto, la gráfica 3 nos informa de un marcado descenso en los Gastos del sector, que nos acerca a la valoración de cierto tipo de racionalización de la gestión administrativa. En efecto, jalones por el referido descenso en los gastos, el sector registra durante los últimos dos años los mayores Índices de Eficiencia.

Este comportamiento de los Gastos y del Índice de Eficiencia

debieron amortiguar los efectos negativos de la caída en la Producción y las Ventas, evitándose un mayor descenso en los índices de rentabilidad. En efecto, la industria aseguradora registró en 1991 un crecimiento nominal de 45% en sus Utilidades, 18 puntos porcentuales por encima del índice de inflación. Se trata de una magnitud que recoge, de nuevo, el excelente comportamiento de las Utilidades en las Sociedades de Capitalización, lo mismo que el ponderado de los Seguros de Vida. No obstante, sorprende el comportamiento de las Utilidades en las Compañías de Reaseguros, con un crecimiento superior a 120%.

Una mirada más atenta nos permite precisar el origen de las Utilidades en este último ramo. Ellas provienen sustancialmente del aumento en el rubro de Superávit Ganado (con un crecimiento del 265%), asociado a las Valorizaciones tanto de Activos Fijos como de Inversiones (con un crecimiento en el producto de éstas últimas del orden del 33.7 por ciento) y la creación y aumento de Reservas legales u Opcionales.

Riesgoso para el sector asegurado es el hecho de que sus utilidades no provengan directamente de su objeto social, sino más bien de los azares de la inflación, la devaluación y los rendimientos de algunos valores en el mercado financiero. Así lo informa la evolución de las Valorizaciones y el Producto de Inversiones en cada uno de los ramos, según se observa en el cuadro 6.

En todo caso, a pesar del deterioro de la producción el sector asegurador observó durante 1991, un comportamiento suficientemente estable como para revertir parcialmente los desequilibrios en algunos de sus indicadores. De acuerdo a lo registrado en el cuadro 7, el sector en forma agregada mejoró sus índices de endeudamiento, rentabilidad de activos, rentabilidad de ventas e inversiones. Sólo el índice de de rentabilidad patrimonial marcó un leve descenso.

La situación por ramos mostró menores índices de endeudamiento en la generalidad de los mismos, pero particularmente importantes en los Seguros de Vida y las

Sociedades de Capitalización. La rentabilidad patrimonial, de activos y de ventas fueron sensiblemente superiores en las compañías de Reaseguros, seguida respecto al primero por los Seguros Generales. Los índices de rendimiento de inversiones, por su parte, fueron mayores en los Seguros Generales y los Seguros de Vida. Finalmente, es de destacar los signos de deterioro en los índices de rentabilidad patrimonial y de activos en las Sociedades de Capitalización y los Seguros de Vida.

Para concluir debemos reiterar que el sector parece estar respondiendo bien a las exigencias patrimoniales contempladas en las recientes reglamentaciones. Además, sus índices de

rentabilidad, no obstante su origen en actividades excentricas a su objeto social, muestran igualmente signos relativamente satisfactorios : recordemos el incremento nominal de 45% en las Utilidades. Ante la evidencia del quiebre en los niveles de producción, para que se dieran estos resultados ha sido fundamental la racionalización en los gastos generales, bastante marcada en los dos últimos años.

### III. EL "GRUPO COLSEGUROS"

#### a. Estructura Interna

De acuerdo con la información disponible, parece ser que el "Grupo Colseguros" lo componen actualmente como Matriz la Compañía Colombiana de Seguros -Reaseguros y sus filiales Aseguradora Colseguros, Aseguradora de Vida Colseguros y Cédulas Colón de Capitalización Colseguros. Esta estructura le permite al grupo participar en los cuatro ramos del sector.

Atendiendo a los agregados en los informes financieros del último año, es fácil advertir la importancia relativa de cada ramo. De un total de 107.000 millones de pesos en Activos, el grupo concentra el 47% de los mismos en la actividad Reaseguradora y el 31% en seguros Generales; con solo el 8% dedicados a los seguros de Vida. Esta composición de Activos tiene su necesaria contrapartida en la estructura del volumen de los Pasivos: de un total de 88.700 millones de pesos, el 43% son imputables a la Reaseguradora y el 32% a los seguros Generales [cuadro 113].

La cuenta de Patrimonio, por su parte, presenta una situación bastante problemática, incluso de difícil manejo desde el punto de vista jurídico. Son 15.144 millones de pesos en valor patrimonial de todo el grupo, 75% de los cuales los apropia la Reaseguradora y 22% los seguros Generales. De estas cifras debe inferirse la pírrica participación de los otros dos ramos, particularmente del de Capitalización. Contablemente ello se explica por el acumulado de pérdidas de ejercicios anteriores con que estos dos ramos han venido gestionando en los últimos años. Sobre ello volveremos más adelante.

Este perfil interno del grupo se desdobra en los resultados del ejercicio de cada uno de sus ramos. En efecto, es la actividad Reaseguradora la que genera la mayor parte de los ingresos totales (55%), con una participación en el agregado de utilidades no despreciable: 20%. Respecto a esta última, sin embargo, el liderazgo lo marca en el periodo reciente la actividad de Capitalización, la cual hizo un aporte del 51% a las utilidades del grupo; relativamente importante fué también, como era de esperarse, el 21% de participación por parte de los seguros Generales [cuadros 13 - 15].

Hasta aquí debe quedar clara la importancia relativa que para el grupo tiene la gestión tanto de la actividad Reaseguradora como de los seguros Generales; matizado en el último año por el gran aporte de la sociedad de Capitalización en el agregado de las utilidades. Todo ello, sin embargo, mediado por los resultados desagregados en Ventas y Producción. El mayor aporte en ventas lo hacen la Reaseguradora (58%) y las sociedades de Capitalización (32%); en tanto que para la producción son igualmente prioritarias las originadas en Reaseguros (43%) y la sociedad de Capitalización (35%). Se confirma entonces el mayor peso relativo tanto de la Reaseguradora como de los seguros Generales dentro de la estructura del "Grupo Colseguros"; con una evidente marginalidad de los seguros de Vida.

#### b. Posición Relativa

Varios son los procedimientos a seguir para cuantificar la situación relativa del "Grupo Colseguros". En principio, esta debe limitarse al ámbito específico de la actividad aseguradora, tanto en forma agregada como en su desagregación por ramos. De esta forma, lo primero a indagar es el peso relativo de los agregados de Colseguros con los correspondientes a algunos de los **Grupos** del sector, entendiendo por tal a aquellas compañías que participan al menos en tres de los ramos ya definidos.

Así las cosas, sobresalen con Colseguros al menos 6 Grupos en las actividades de seguros Generales, de Vida y Capitalización: Aurora, Bolívar, Gran Colombiana, La Nacional y Suramericana. Sus Activos en estos tres ramos ascienden a 603.140 millones de pesos en el último periodo. Frente a ello, el grupo Colseguros (para efectos de comparación restringido a estos tres ramos) tiene una participación no superior al 10 por ciento, bastante por debajo de Suramericana (60%) -grupo líder- pero en todo caso ocupando un tercer lugar después del grupo Bolívar (14%) [gráfica 5].

<sup>[a]</sup>En lo relativo a las Ventas, el agregado de los 6 Grupos en los tres ramos anotados asciende a 175.770 millones de pesos, de los cuales el 13% los aporta Colseguros, por debajo de los aportes de Suramericana (32%) y de Bolívar (27%). Entre tanto, los 11.554 millones de pesos en Utilidades generados por los 6 grupos se distribuyen en un 77% para Suramericana, 18% para Bolívar y 12% para Colseguros [gráfica 5].

Con esta distribución de Activos, Ventas y Utilidades, el mayor índice de rentabilidad por activos corresponde curiosamente al Grupo Aurora(3.2%), seguido por Suramericana y Bolívar con 2.5% ambos y Colseguros con 2.2%. Esto pone en evidencia que no siempre se presentan economías de escala o que la Aurora posee en alguno de sus ramos amplias ventajas comparativas. En lo que nos interesa, debemos concluir que dentro del conjunto de Grupos, el de Colseguros se ubica en un lugar intermedio, con índices de venta y rentabilidad no despreciable en ese ámbito [gráfica 10].

Esta situación intermedia por parte del Grupo Colseguros es igualmente identificable cuando el análisis deriva hacia cada ramo por separado. En efecto, según el volumen de Activos Colseguros ocupa el puesto número 3 en los seguros Generales, lo cual le da una caracterización de "compañía grande" en el ramo. En los seguros de Vida ocupa el puesto número 5, en Capitalización el 4 y en Reaseguros el 2. Recordemos que el mercado de Reaseguros lo controlan solo cuatro compañías. Podemos agregar en una caracterización de "compañía media" a Colseguros en estos últimos tres ramos. Sin embargo es necesario precisar que a pesar de su condición de "compañía grande" en el ramo de seguros Generales, según hemos visto en sección anterior al grupo Colseguros lo lidera su compañía matriz de Reaseguros.

Este último lo confirmamos una vez más con la gráfica 6. Allí observamos la posición de Colseguros según Activos en el agregado de cada ramo. En el último año, los Activos de la Reaseguradora Colseguros representaban el 32% del total del ramo correspondiente. En forma paralela, es esta compañía la que genera el 57% de las ventas de reaseguros en el último año. Con este indicador podríamos decir que aquí es líder la compañía de Reaseguros-Colseguros.

En cuanto al volumen de Utilidades, la situación se torna un tanto distinta. Con excepción de la sociedad de Capitalización, las utilidades generadas por el grupo Colseguros no se compadecen con el tamaño de sus activos en cada ramo. Así lo confirma el índice de rentabilidad de activos observable en la gráfica 7. Sin embargo, es probable que el ejercicio comparativo no debamos hacerlo con los agregados generales, sino en cada ramo con las empresas de similar tamaño a Colseguros. Sobre ello volveremos más adelante.

### c. Dinámica Interna y Comparativa

Para dar cuenta de la dinámica reciente del Grupo Colseguros, es preciso observar con cierto detenimiento las cuentas más relevantes de sus Estados Financieros. En principio es claro el positivo comportamiento de sus Activos, con un crecimiento de 28 % en el último año, superior en un punto porcentual al índice de precios. Se trata, sin embargo, de una dinámica menos acentuada que la del orden sectorial, el cual como hemos anotado tuvo un crecimiento en activos del 38% en el último año.

Para este ascenso del grupo fué decisivo el fuerte crecimiento de activos en la compañía de seguros de Vida (80%) y en la sociedad de Capitalización (42%). Durante el último año, sólo la compañía de seguros Generales marcó un crecimiento de activos menor al índice de inflación correspondiente. Según lo que hemos anotado, igualmente era de esperarse crecimientos por ramos menores a los correspondientes del sector, excepto el de seguros de Vida que estuvo bastante por encima [cuadros 14 y 15].

Aquí también es obligado indagar sobre los tipos de Activos que soportan el crecimiento global, así como la forma en que estos han venido siendo financiados: mayor endeudamiento o fortalecimiento patrimonial.

Dentro de una tendencia generalizada en el sector, el grupo Colseguros sostiene el crecimiento de sus activos mediante el aumento en los rubros de Activos Fijos -Propiedades y Equipos (66%), Inversiones (60%) y Valorizaciones (72%). El primer evento resalta una sana política de ampliación de los recursos propios para el desarrollo de su gestión operativa y administrativa, mientras que los dos últimos exigen una mirada más cuidadosa al momento de valorarlos. Como ya se dijo al momento de juzgar esta situación para todo el sector, la expansión de activos a través de mayores valorizaciones puede tornar engañoso el asunto, toda vez que esos activos no se adquirieron en principio para la venta o estandolos su apropiación obedeció más a criterios de rentabilidad que al juego azaroso de su valor de mercado; en ese sentido podrían no ser más que un reflejo de los fenómenos inflacionarios y/o devaluacionistas de la época.

Las mayores inversiones, en cambio, ponen a prueba la capacidad de gestión que puedan tener los administradores de las compañías en el mercado de valores o de capital, escenario en principio no rector de la gestión de seguros. Es esta quizás la cuenta de activos más importante para medir la gestión económica, pudiendo marcar el éxito o el fracaso del negocio de acuerdo a la utilización que se le dé en el

mercado de inversiones. Se trata de los fondos que permanecen en poder de la empresa hasta cuando sea preciso cancelar algún pasivo.

Adelantandonos un poco, podemos afirmar que durante el último año fué menos exitoso el manejo dado a esta cuenta, en la medida en que sus rendimientos ascendieron (43%) a una tasa menor que las mismas inversiones (60%), con lo cual el índice de rendimientos de inversiones se ubica en un nivel más bajo que el registrado en 1990.

A nivel de los distintos ramos de la compañía, las que más dependen en su dinámica de activos de lo que sucede con valorizaciones e inversiones son la Reaseguradora y los seguros de Vida, exhibiendo en el último año los mayores crecimientos en estas dos últimas cuentas. Los seguros Generales, a pesar de no haber incrementado el monto de sus inversiones, marcó una de las tasas de crecimiento más alta en los rendimientos de las mismas, con lo cual configuró un índice cuyo crecimiento fué ostensiblemente positivo. Tenía desde períodos anteriores, por supuesto, inversiones altamente rentables [cuadro 14 y 15].

En lo que respecta a la forma de financiar este mayor volumen de activos, el grupo Colseguros debió hacer un gran esfuerzo en el manejo de sus Pasivos, permitiendo el crecimiento de esta cuenta a solo un 10% en el último periodo, significativamente por debajo del 25% de crecimiento de pasivos de todo el sector asegurador. Ello quiere decir que el grupo se fortaleció patrimonialmente -más que el agregado del sector-, sobre todo a través de la amortización creciente de pérdidas acumuladas en ejercicios anteriores, las cuales descendieron en un 13.5 por ciento. Tal fenómeno guarda relación inmediata con las exigencias legales del último año en torno a saneamiento patrimonial.

Los mayores esfuerzos en control de pasivos los hicieron al interior del grupo Colseguros, la Reaseguradora y los seguros Generales, sobre todo esta última al reducir incluso absolutamente el volumen de pasivos. No obstante, según veremos en sección posterior, los índices de endeudamiento continúan en niveles relativamente altos [cuadros 17 y 18].

Acercandonos más propiamente a la gestión de la compañía, es preciso advertir como los volúmenes de producción y ventas marcan una senda de igual sentido que el agregado del sector. Tanto en la industria aseguradora como en Colseguros, la producción marcó un crecimiento nominal del 20.8%, que significa un descenso del 6 por ciento en términos reales. Con respecto a las ventas, con crecimientos del 27% el grupo obtuvo resultados sensiblemente mejores que los del sector: 23.5%.

Para Colseguros la situación por ramos en estas dos cuentas muestra claramente un óptimo comportamiento por parte de los seguros de Vida y la sociedad de Capitalización, particularmente en lo que respecta a ventas cuyo crecimiento fué del 58 y 39 por ciento respectivamente. En el primer caso por encima del observado en el ramo correspondiente del sector (28%), pero en el segundo caso ciertamente por debajo del crecimiento (45%) del mismo ramo de todo el sector.

Por otra parte, conviene señalar como este crecimiento de las ventas fué disímil en cada uno de los 6 grupos ya referenciados. El grupo Colseguros lidera el crecimiento de las ventas tanto en el ramo de seguros Generales como en el de Vida, seguido de cerca sólo por Suramericana. En Capitalización, sin embargo, el crecimiento de ventas lo lidera en forma bastante distante el grupo Aurora, quedando Colseguros y Bolívar en un tercer lugar.

Así las cosas, la pregunta obligada es si este crecimiento relativamente menor en los volúmenes de venta y producción dentro de la gestión normal del grupo Colseguros, se refleja directamente en un igual comportamiento de las utilidades. En forma agregada, ya hemos visto como las Utilidades del grupo Colseguros pasaron de 1.154 en 1990 a 2.065 millones de pesos en 1991, lo cual significa un crecimiento nominal del 79% que en términos reales asciende al 52 por ciento. Se trata, por supuesto, de utilidades netas de toda la gestión, cuyo amplio margen ha posibilitado el saneamiento del grupo en lo relativo al cubrimiento de pérdidas de ejercicios anteriores, lo cual se refleja en el crecimiento patrimonial del último año.

Este crecimiento de Utilidades netas de Colseguros está bastante por encima del registrado por todo el sector: 38 por ciento. En lo relativo a los grupos -que agregan los cuatro ramos, menos el de Reaseguros-, Colseguros obtiene un incremento de utilidades cercano al 73%, superando ampliamente los obtenidos por Grancolombiana (pérdidas), La Nacional y Suramericana; en este aspecto están bastante por encima el grupo Aurora y Bolívar [gráfica 9].

Conviene precisar que este óptimo comportamiento de las utilidades de Colseguros, se debe más al comportamiento del producto de inversiones y utilidad-pérdida de activos netos que los resultados operacionales. En algunos casos el negocio de seguros generó incluso pérdidas sustanciales, como se observa en la Reaseguradora, seguros Generales y seguros de Vida. La sociedad de Capitalización, por la naturaleza de su gestión, ofreció evidentemente los mayores rendimientos de inversiones.

Este excelente comportamiento de las utilidades sorprende incluso si detenemos nuestra mirada en la evolución de los gastos generales, los cuales ascendieron para todo el grupo en un 78 por ciento, marcando con ello un menor índice de

eficiencia. Esto último debe estar en el centro de las preocupaciones de los administradores del grupo para el mediano y largo plazo, toda vez que va en contravía de la tendencia de la industria aseguradora, la cual ha venido incrementando sus índices de eficiencia. [El crecimiento de todas estas cuentas se puede observar en la gráfica 8].

#### IV. INDICADORES ECONOMICO-LABORALES

En los cuadros 17 - 19 son observables la magnitud y la evolución de estos indicadores, algunos de los cuales ya han sido abordados. En principio resalta el crecimiento de los índices de liquidez pasando de 2.5 a 3.1. Tanto su magnitud como su crecimiento podrían ser objetables en una empresa del sector productivo o de los servicios diferentes al financiero; pero tratándose de una empresa o grupo asegurador, los mismos guardan tamaños y dinámicas relativamente aceptables.

Es igualmente favorable para Colseguros la evolución de su índice de endeudamiento, descendiendo en el último año en un 15 por ciento. En cuanto a su magnitud, su tope podría ser objeto de preocupación, matizado sin embargo con el hecho cierto de que el mismo no podrían ser sustancialmente inferiores: no hay que olvidar que las ventas del sector se constituyen inmediatamente en una cuenta de pasivo, circunstancia que lo diferencia de otras actividades económicas. Basta observar el mismo índice para todo el sector asegurador, ciertamente por debajo del de Colseguros pero aún en niveles que para otra actividad resultaría alto: 55 por ciento. En Colseguro habría que subrayar además las bondades de una tendencia creciente del patrimonio, de mayor pendiente que la del sector.

En cuanto al índice de rentabilidad patrimonial, la sola evolución de la utilidades perfilaría expectativas favorables a este respecto. Sin embargo, en la medida en que la empresa se ha fortalecido patrimonialmente, la evolución de este índice marca un descenso en el último año, menor que el registrado por toda la industria aseguradora que está actualmente en 9.3 por ciento. No obstante, estas cifras hay que manejarlas con cuidado, en tanto que para Colseguros ello no informa necesariamente del deterioro de su gestión. A pesar del indicador, sabemos que la empresa está bien toda vez que ha logrado fuertes crecimientos tanto en utilidades como en patrimonio, y según vimos atrás en forma ventajosa respecto al sector.

El análisis de este indicador por ramos al interior de Colseguros permite precisar mejor la situación. La misma la demarca la Reaseguradora, de modo que si la excluyeramos los índices de rentabilidad patrimonial superarian a los del sector, particularmente los observados en los seguros Generales (13.1) y de Vida (20.6). Incluso sería mucho más alto en la Capitalizadora si manejáramos las cifras preliminares de Fasecolda.

La cuestión es más clara si el análisis comparativo lo hacemos con los grupos ya definidos, que excluyen la gestión de las Reaseguradoras. La gráfica 10 nos da elementos positivos, al mostrar como el grupo Colseguros obtiene en el último año el mayor índice de rentabilidad patrimonial (29.8) de todo el conjunto de grupos, superando ampliamente al grupo más grande que es Suramericana.

Algo similar se podría decir con respecto al índice de rentabilidad de activos. En principio el de Colseguros es menor que el del sector (4.3). Sin embargo, las diferencias se acortan en el ámbito de los grupos, observando Colseguros uno de 2.4 que es similar al de Suramericana y no muy distante al del grupo Bolívar.

Descendiendo a un análisis más cercano para los trabajadores, se advierte como crece el Valor Agregado, que es la nueva riqueza creada por los trabajadores. Ello es importante si recordamos el fuerte incremento de los gastos generales y la reducción relativa tanto de la producción como de las ventas. En aras de la objetividad, es inevitable concluir que con respecto al resto de indicadores los trabajadores no poseen positivos argumentos en la mesa de negociaciones, que no sean la de suponer una situación más precaria en el resto del sector. No obstante, es claro que permanece una tendencia creciente en el Excedente social de explotación, las remuneraciones y el consumo intermedio, tal como se observa en el cuadro 16.

La productividad desciende, lo cual no es extraño al ámbito general del sector y de la economía nacional. Así mismo, la tasa de explotación desciende pero manteniéndose en un nivel relativamente alto. Los mejores argumentos podrían estar por el lado de las participaciones en el total del Valor Agregado. Mientras que los trabajadores no obtienen más que un 22 por ciento, los empresarios se apropián el 78 por ciento restante, tratándose de una riqueza que es producida básicamente por los trabajadores. Y algo aún más manejable: de un total de 800 horas dedicadas a la generación de esa nueva riqueza, los trabajadores saldan con 181 horas el monto de su salario; lo que significa que las 619 restantes son un excedente que se apropián los empresarios.

Por otra parte, Este excedente, tanto en horas como en valores, representa el 58 por ciento de lo que se gasta el empresario en Consumo intermedio y pago a la remuneraciones

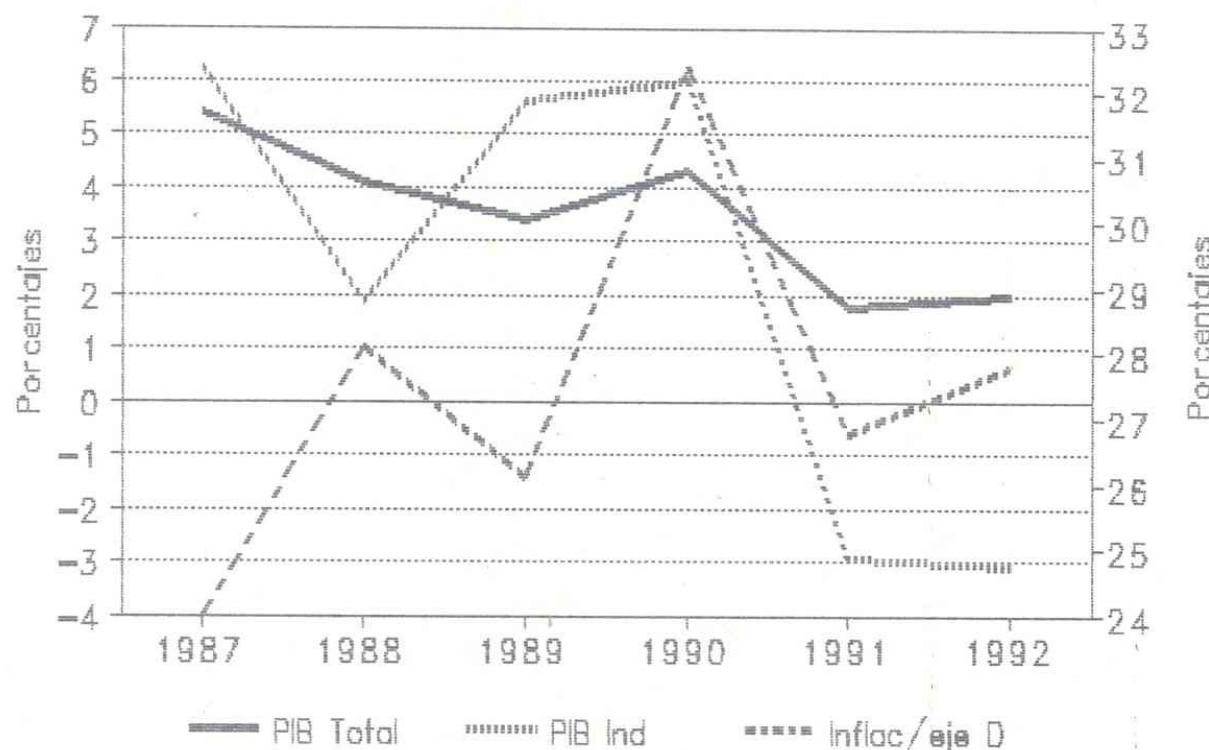
de los trabajadores. Significa que por cada 100 pesos invertido en estos dos rubros, el empresario gana no menos de 58 pesos. Esto es lo que se conoce por tasa de ganancia.

Quiero subrayar que los mejores argumentos de los trabajadores están en la evolución de las utilidades, el buen comportamiento patrimonial y de endeudamiento, y el análisis estático de la alta tasa de explotación (4%), la baja tasa de participación en la nueva riqueza (22%), por lo menos en relación con el alto nivel de la tasa de ganancia (58%); también podría manejarse apropiadamente la relación tiempo de trabajo necesario (181 horas) y tiempo de trabajo excedente (619 horas). No conviene sacar en la mesa la dinámica de estos indicadores, tal como se estableció más arriba.

G - 1

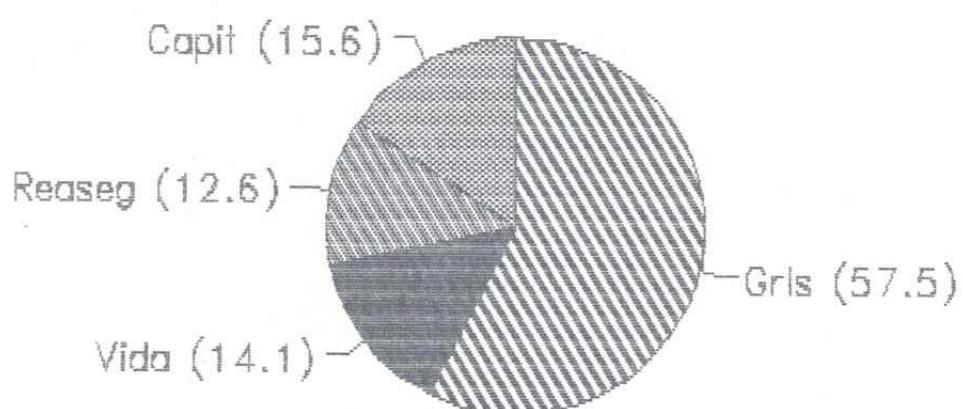
## PIB TOTAL, INDUSTRIAL E INFLACION

### Tasas de crecimiento

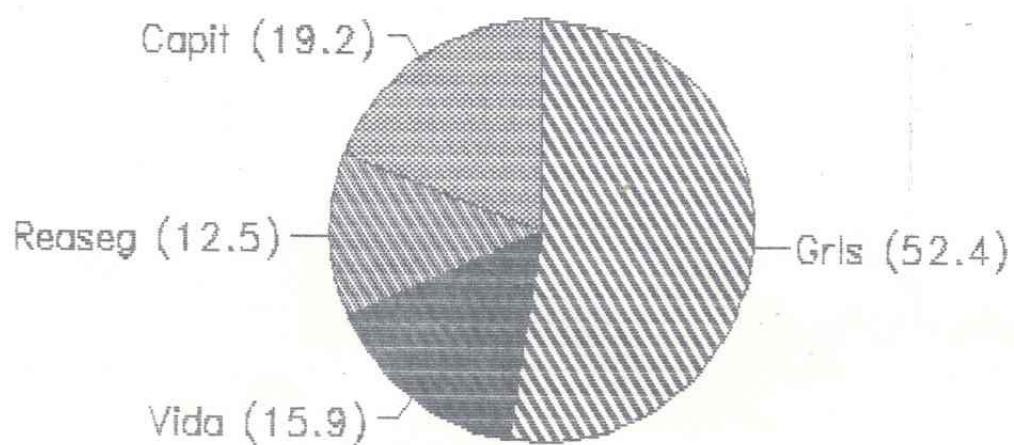


# SECTOR ASEGURADOR -RAMOS

## Activos (%) 1990



## Activos (%) 1991



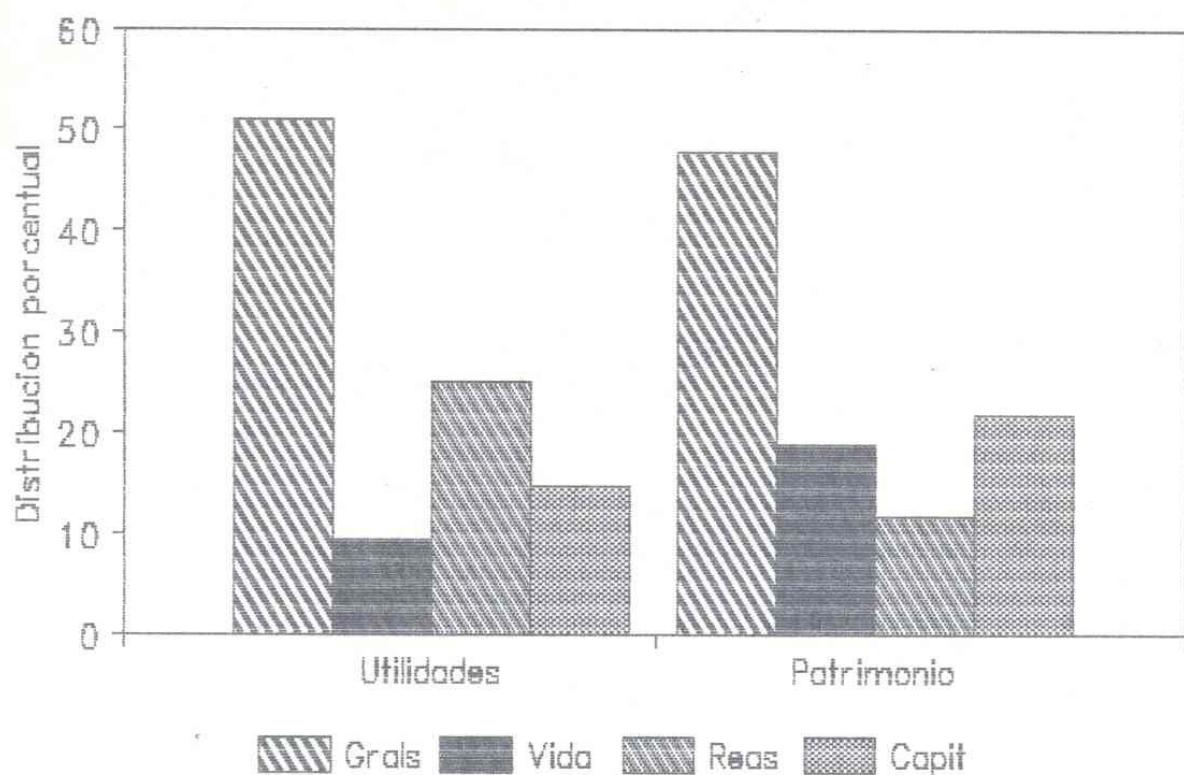
G - 3

## INDICE EFICIENCIA, GASTOS Y PRODUCCION Total Sector Asegurador



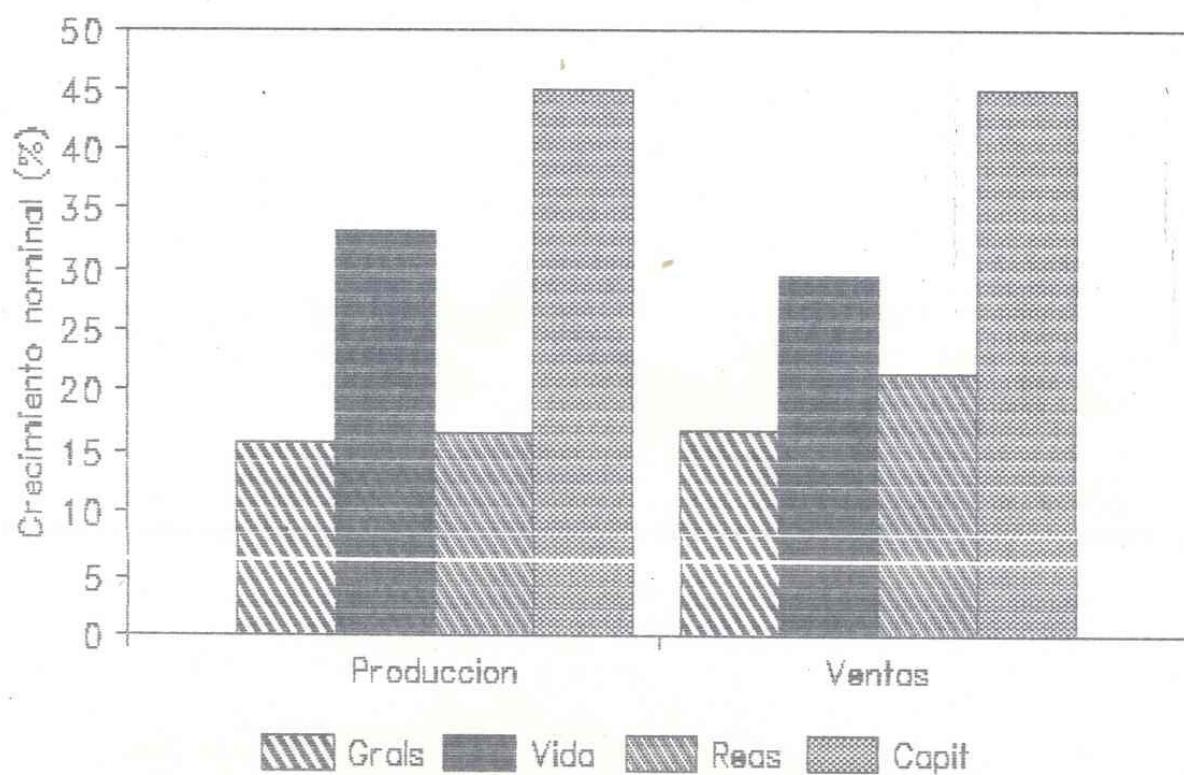
## SECTOR ASEGURADOR -RAMOS 1991

### Utilidades y Patrimonio



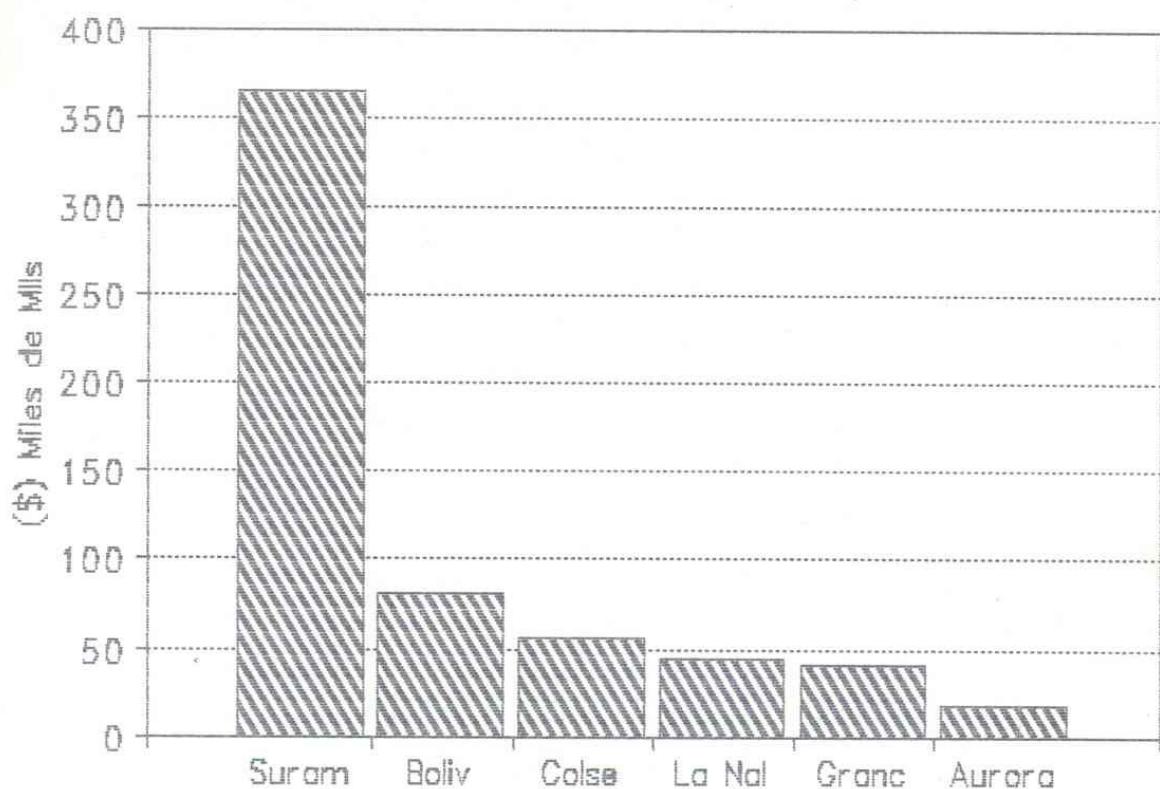
## SECTOR ASEGURADOR -RAMOS 1991

### Producción y Ventas

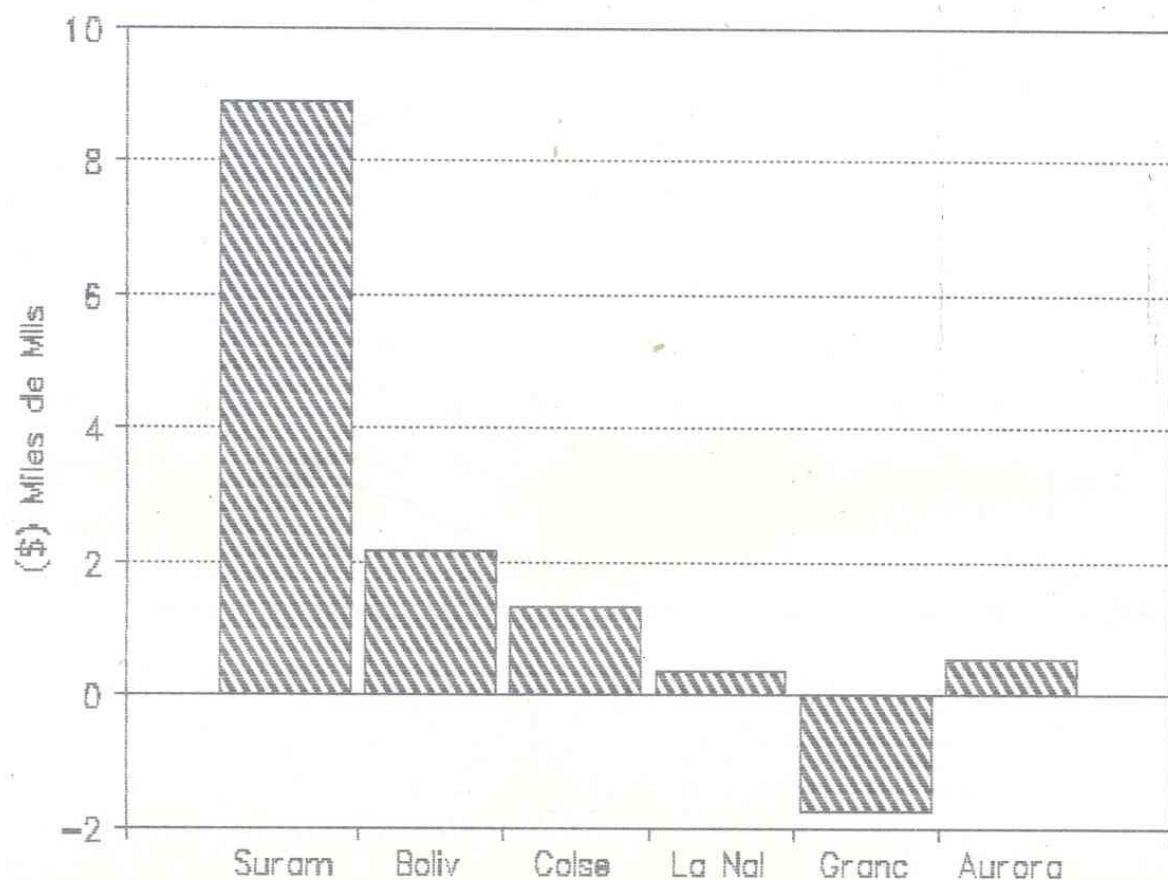


## GRUPOS DEL SECTOR ASEGURADOR

### Distribucion ACTIVOS 1991

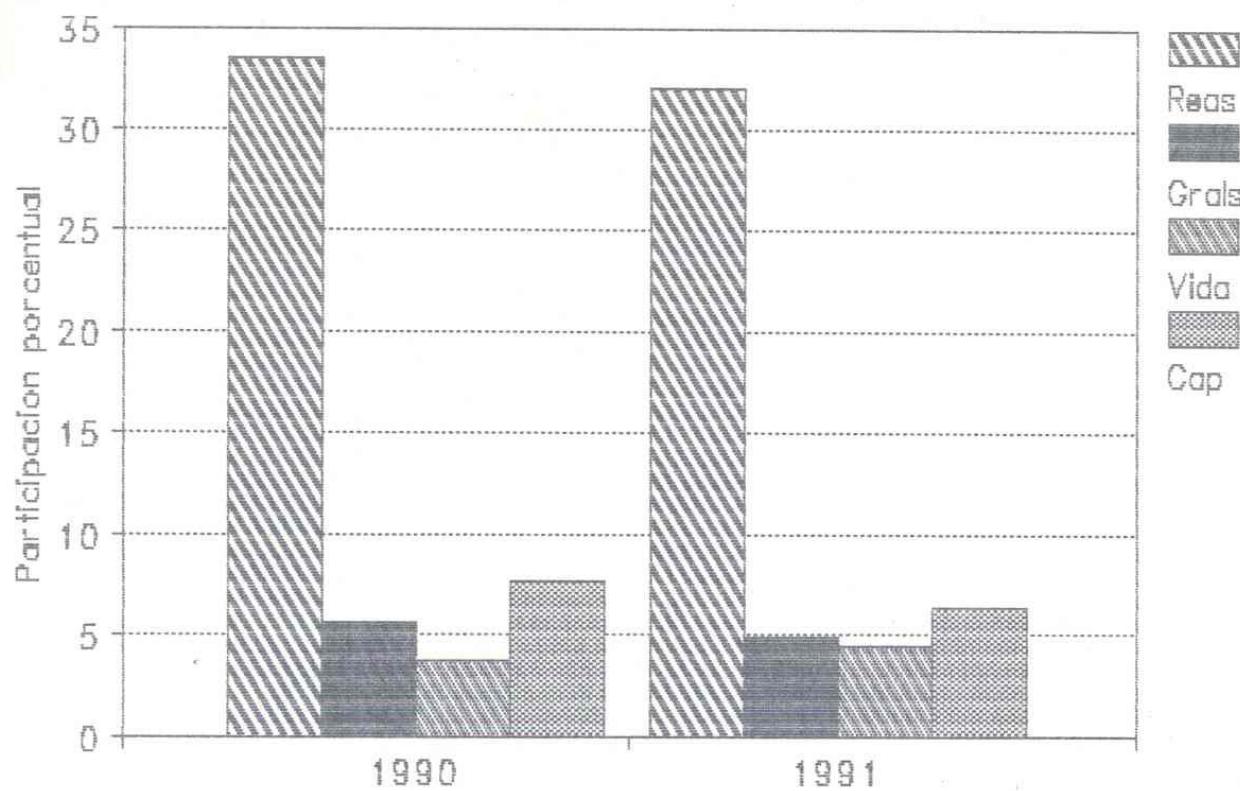


### Distribucion UTILIDADES 1991

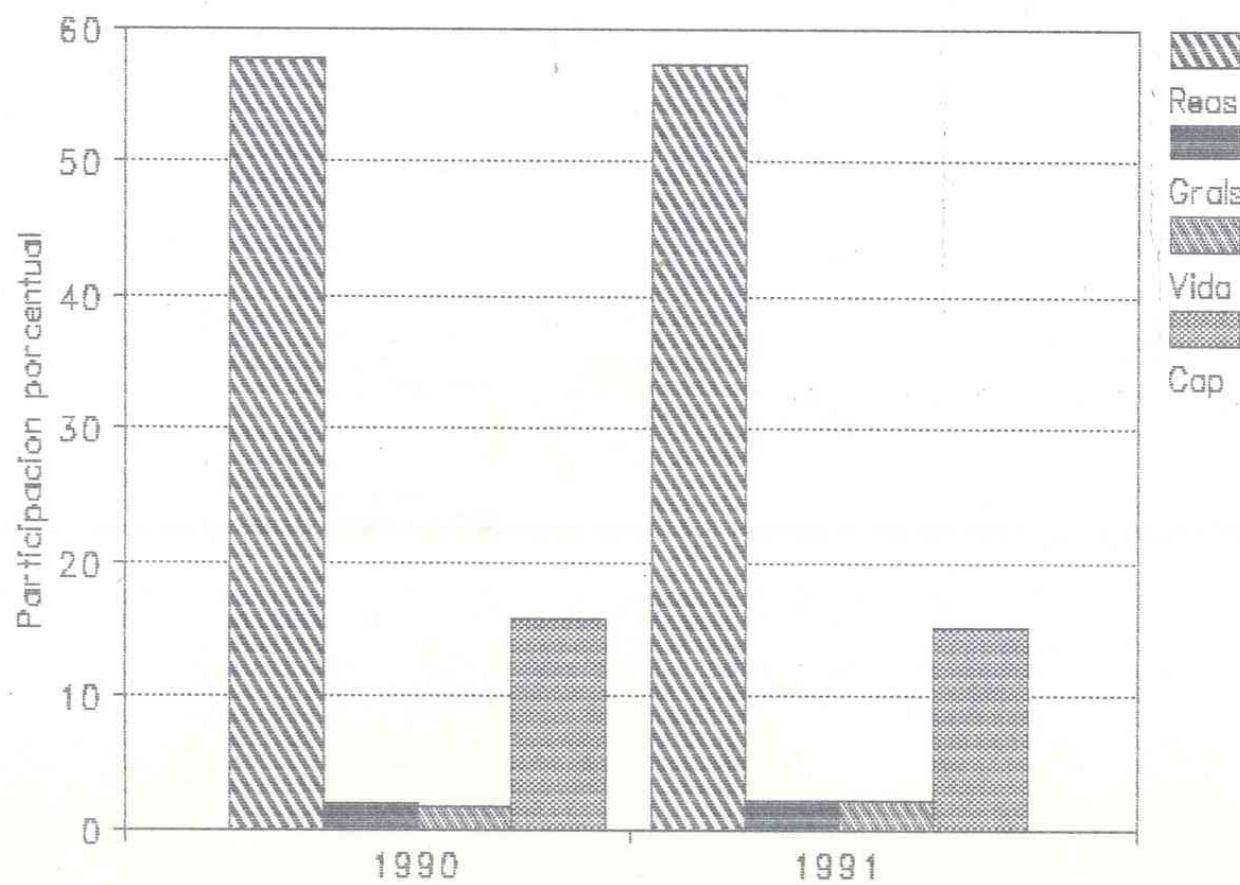


## POSICION RELATIVA DE COLSEGUROS

En cada ramo -ACTIVOS

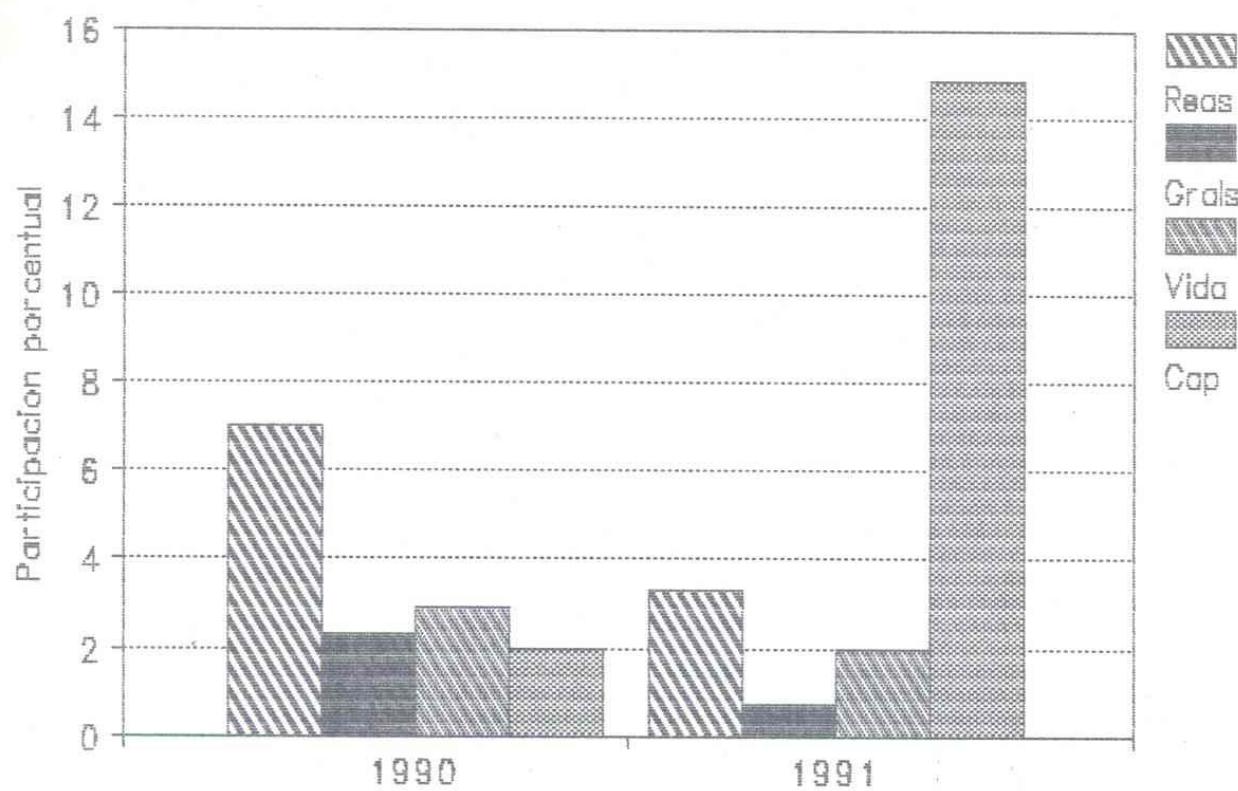


En cada ramo -VENTAS

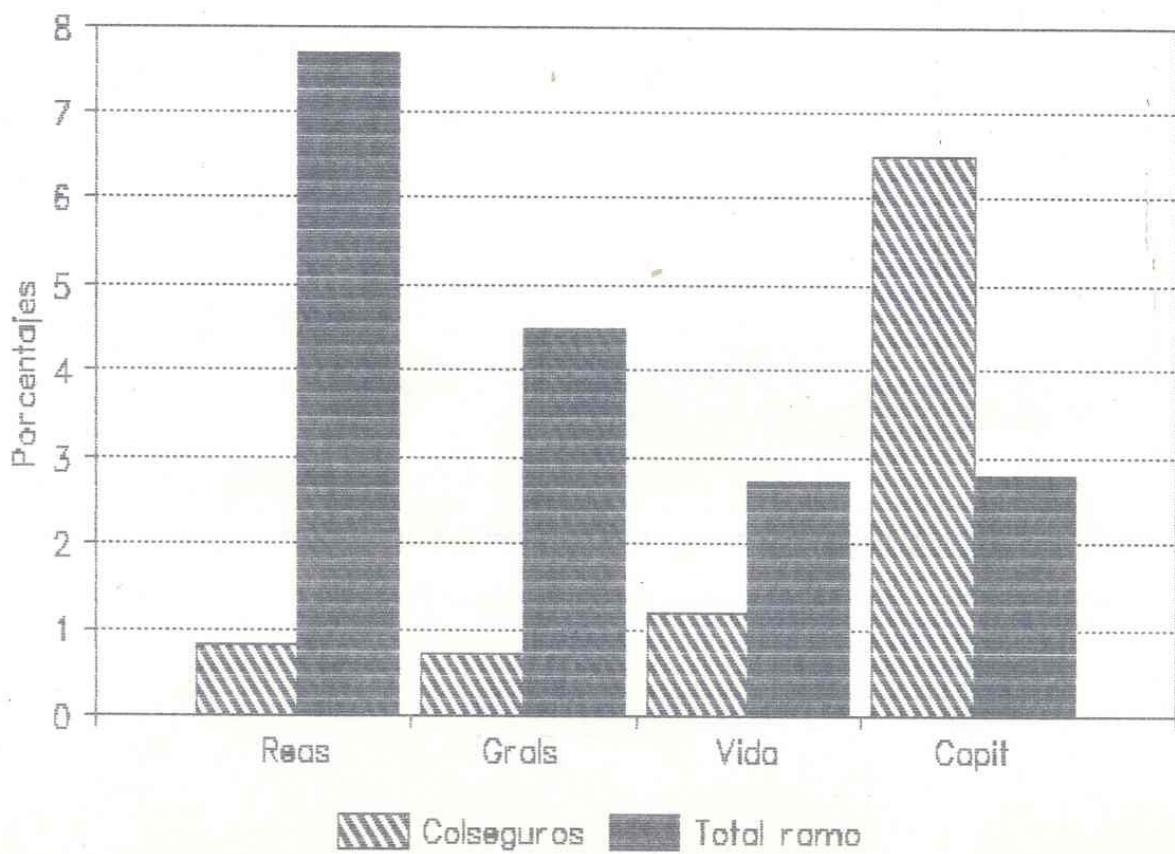


## POSICION RELATIVA DE COLSEGUROS

En cada ramo -UTILIDADES

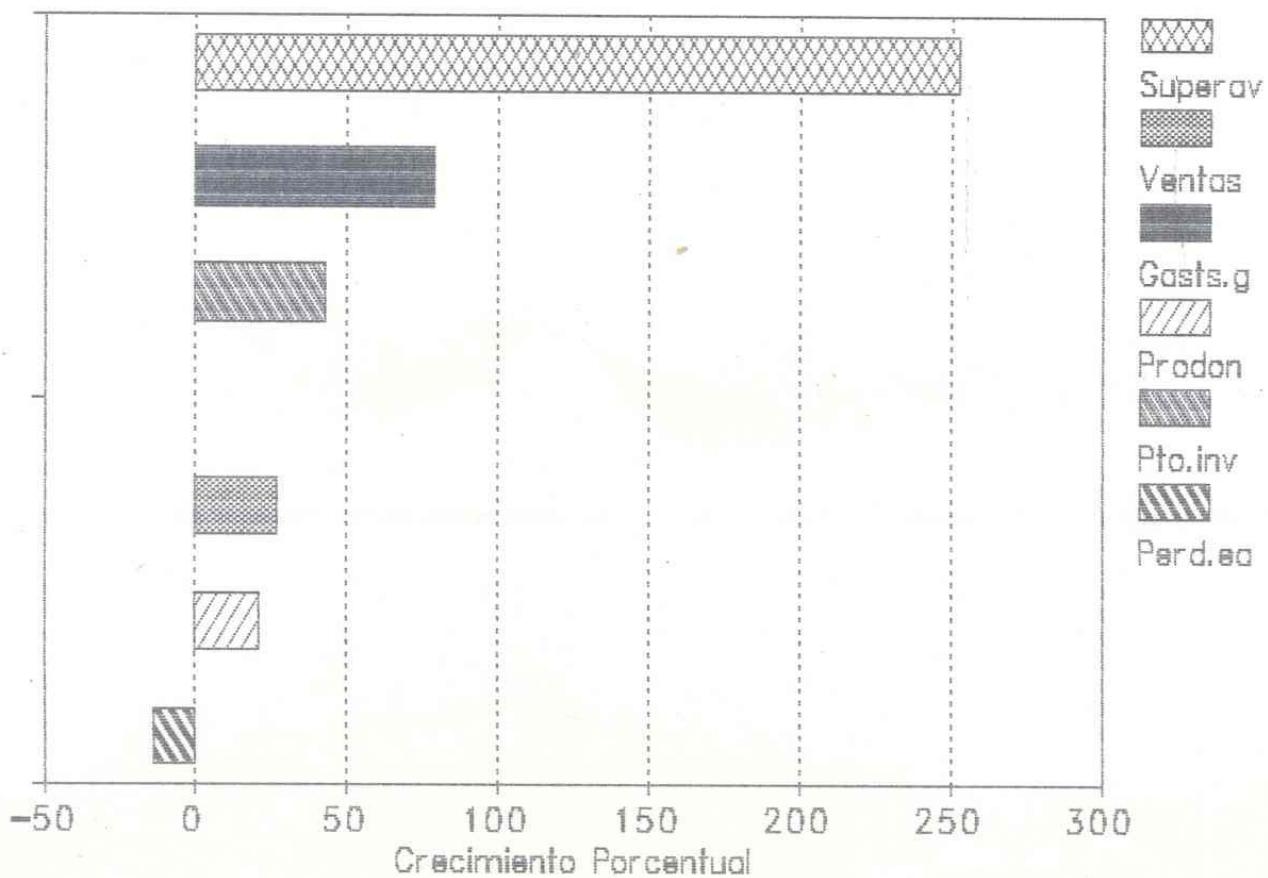
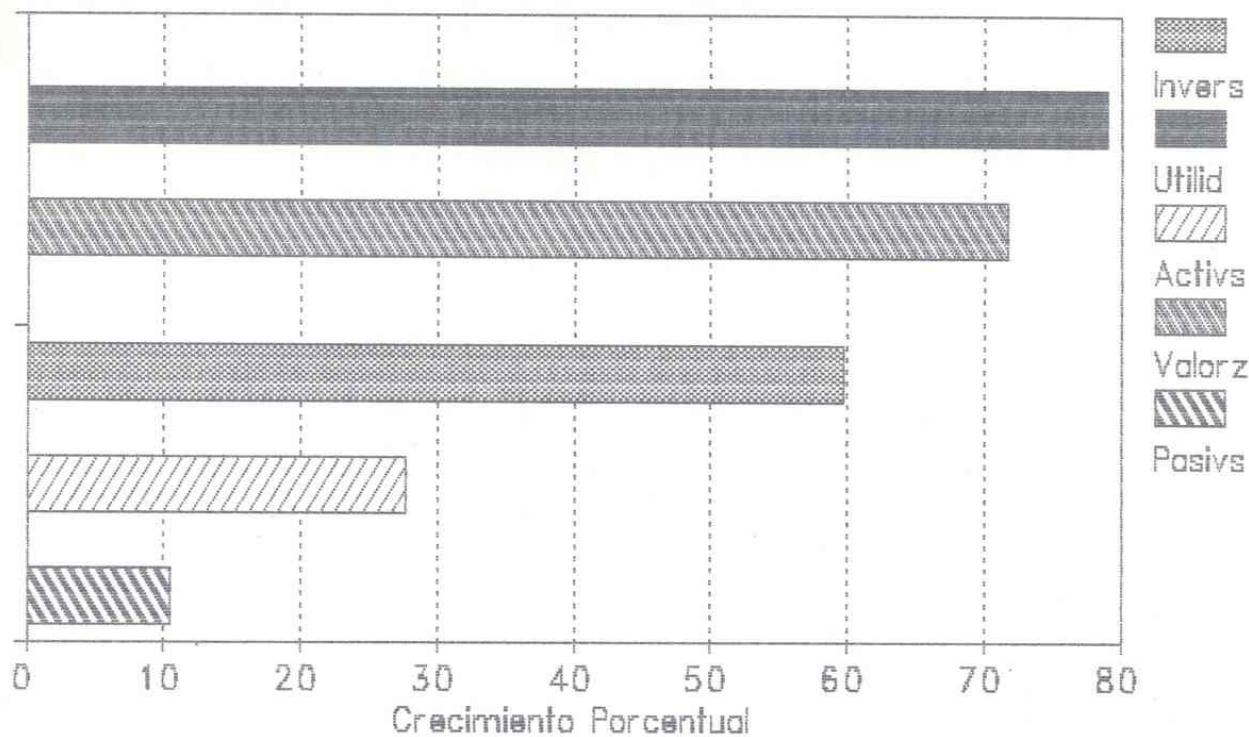


## En cada ramo -RENT. ACTIVOS



# CUENTAS DEL GRUPO COLSEGUROS

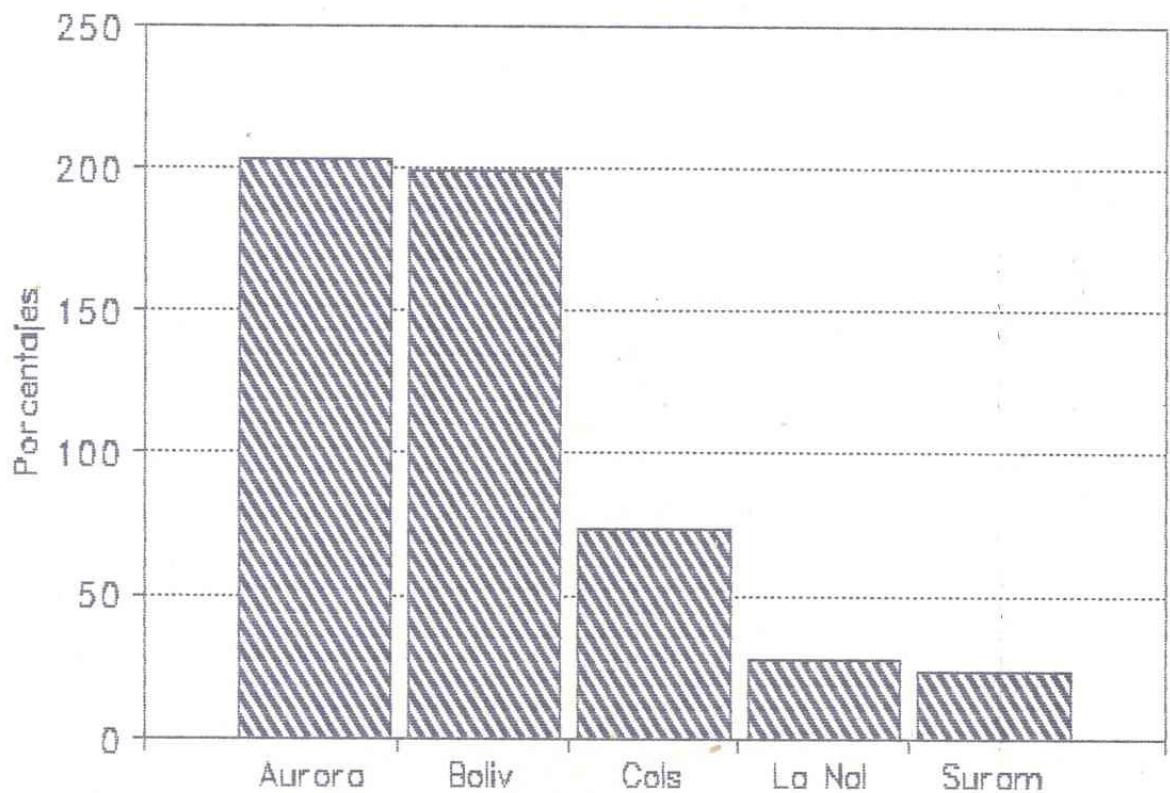
## Crecimiento nominal 1991



G - 9

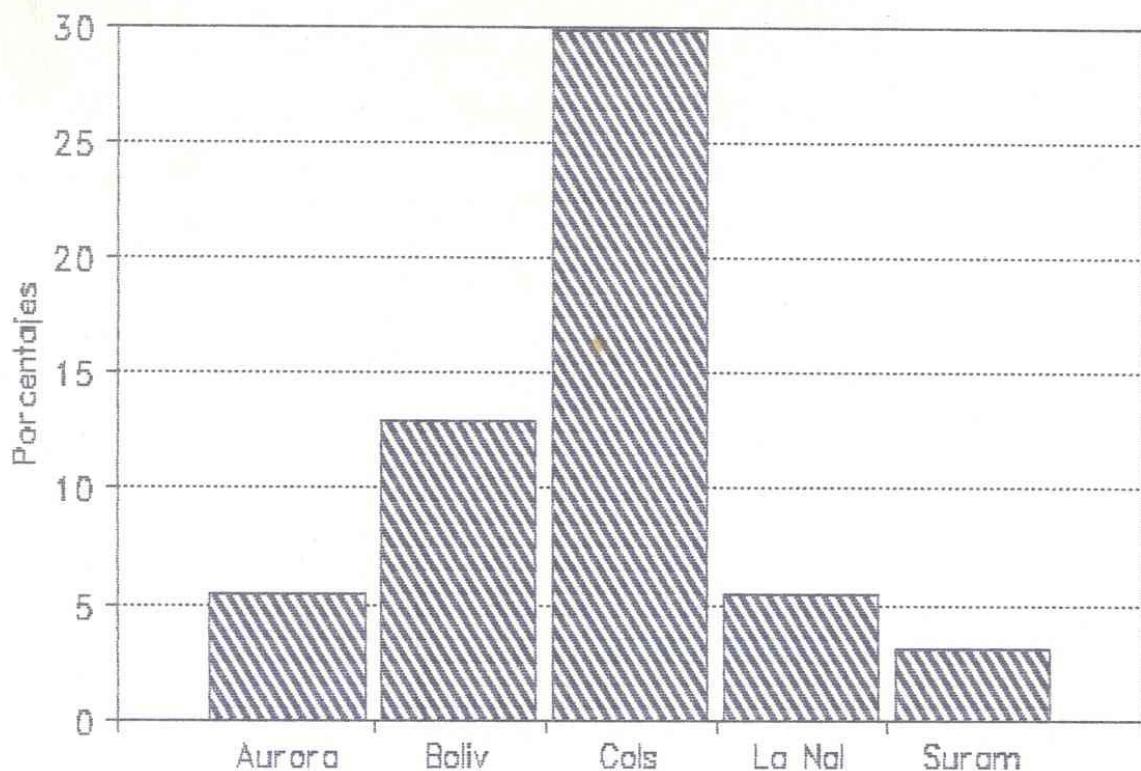
## EVOLUCION UTILIDADES POR GRUPO

Tasas de crecimiento 1991



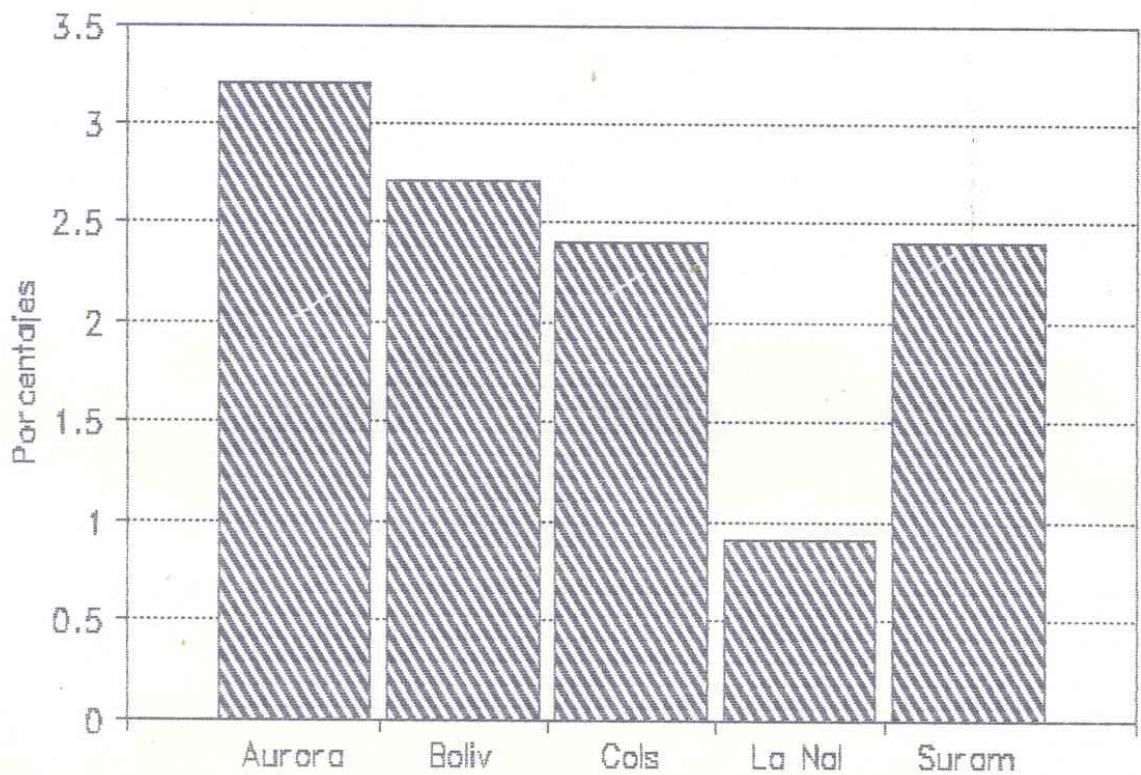
## RENTABILIDAD PATRIMONIAL-GRUPOS

Indice 1991



## RENTABILIDAD ACTIVOS-GRUPOS

Indice 1991



NUMERO DE COMPAZIAS DEL SECTOR

Cuadro 1

	Cantidad	Distr. %
Generales	35	49.3
De Vida	23	32.4
Reaseguradora	4	5.6
Capitalizacion	9	12.7
Total Sector	71	100.0

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991.

SECTOR ASEGURADOR -Activos

Cuadro 2 (Miles Mills)

	1990	Part.	1991	Crec.
Generales	524.8	57.5	662.3	26.2
De Vida	129.2	14.1	201.5	56.0
Reaseguradora	116.5	12.6	158.1	35.7
Total Seguros	770.4	84.4	1021.8	32.6
Capitalizacion	142.5	15.6	242.1	69.9
GRAN TOTAL	912.9	100.0	1263.9	38.4

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990.

SECTOR ASEGURADOR -Pasivos  
(Miles Mill.)

Cuadro 3

	1990	Part.	1991	Crec.
Generales	325.6	59.9	386.4	18.7
De Vida	69.3	12.8	92.8	33.9
Reaseguradora	70.8	13.0	89.5	26.4
Total Seguros	465.7	85.7	568.6	22.1
Capitalizacion	77.8	14.3	116.5	49.7
GRAN TOTAL	543.5	100.0	684.9	26.0

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990.

SECTOR ASEGURADOR -Patrimonio  
(Miles Mill.)

Cuadro 4

	1990	Part.	1991	Crec.
Generales	199.2	53.9	275.9	38.5
De Vida	59.9	16.2	108.7	81.5
Reaseguradora	45.7	12.4	68.6	50.0
Total Seguros	304.7	82.5	453.2	49.0
Capitalizacion	64.7	17.5	125.6	94.2
GRAN TOTAL	369.4	100.0	579.0	57.0

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990.

SECTOR ASEGURADOR -Utilidades  
(Miles Mill.)

Cuadro 5

	1989	1990	Crec.	1991	Crec.	Part.
Generales	17.1	19.9	16.4	24.7	24.1	53.0
De Vida	2.7	3.3	22.2	4.4	33.3	9.4
Reaseguradora	3.7	5.2	40.5	11.7	125.0	25.1
Total Seguros	23.5	28.4	20.9	40.8	43.7	87.6
Capitalizacion	2.5	4.4	76.0	6.8	54.5	14.6
GRAN TOTAL	26.0	32.8	26.2	47.6	45.1	102.1

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991

SECTOR ASEGURADOR -Inversiones  
(Miles Mill.)

Cuadro 6

	INVERSIONES			PTO INVERSIONES		
	1990	1991	Crec.	1990	1991	Crec.
Generales	171.1	193.5	13.1	39.4	52.6	33.5
De Vida	55.3	67.6	22.2	13.2	17.8	34.8
Reaseguradora	39.4	69.6	76.6	10.0	13.0	30.0
Total Seguros	265.8	330.7	24.4	62.6	83.5	33.4
Capitalizacion	75.8	113.9	50.3	15.9	24.2	52.2
GRAN TOTAL	341.6	444.6	30.2	78.5	107.7	37.2

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991

## SECTOR ASEGURADOR -Indicadores

(MILLONES)

Cuadro 7

	SEG. GRALES		SEG. VIDA		REASEGUROS		TOTAL SEG		CAPITALIZ		TOTAL SECTOR	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
<b>Liquidez</b>												
Endeudamiento	62.0	58.3	53.6	46.1	60.8	56.6	60.4	55.1	54.6	48.1	59.5	54.2
Rent. Patrimonial	10.0	10.0	5.5	4.0	7.0	17.0	9.3	9.0	6.8	5.4	8.9	8.2
Rent. de Activos	3.8	3.8	2.6	2.2	4.5	7.4	3.7	4.0	3.1	2.8	3.6	3.8
Rent. Ventas	11.5	12.4	6.3	6.4	11.7	21.4	10.5	12.7	5.5	5.9	9.4	10.9
Rend. Inversiones	23.6	27.4	24.0	28.5	24.9	18.0	23.8	25.8	21.0	21.2	23.2	24.6

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991

## SECTOR ASEGURADOR SEGUN TAMAÑO

C - 8

(Miles de Mill.)

	Activos			Pasivos			Patrimonio		
	1990	1991	%Crec.	1990	1991	%Crec.	1990	1991	%Crec.
Reaseguradora	116.4	158.2	35.9	70.6	88.3	25.1	45.8	69.9	52.6
Pequeña	13.8	18.3	32.6	9.2	13.5	46.7	4.6	4.8	4.3
Mediana	39.0	50.5	29.5	36.1	42.2	16.9	2.9	8.3	186.2
Grande	63.6	89.4	40.6	25.3	32.6	28.9	38.3	56.8	48.3
Generales	524.6	664.3	26.6	325.4	393.1	20.8	199.2	271.2	36.1
Pequeña	97.2	122.3	25.8	66.6	82.2	23.4	30.6	40.1	31.0
Mediana	150.2	179.5	19.5	106.6	120.3	12.9	43.6	59.2	35.8
Grande	277.2	362.5	30.8	152.2	190.6	25.2	125.0	171.9	37.5
Vida	128.8	200.9	56.0	69.0	93.5	35.5	59.8	107.4	79.6
Pequeña	23.2	25.8	11.2	12.6	12.0	-4.8	10.6	13.8	30.2
Mediana	30.5	42.4	39.0	20.9	30.8	47.4	9.6	11.6	20.8
Grande	75.1	132.7	76.7	35.5	50.9	43.4	39.6	81.8	106.6

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991.

## SECTOR ASEGURADOR SEGUN TAMAÑO

C. 9

(Miles de Mill.)

	Utilidades			Primas Retenid.		
	1990	1991	%Crec.	1990	1991	%Crec.
Reaseguradora	5.3	11.8	122.6	45.3	55.0	21.4
Pequeña	0.1	-0.2	-100.0	6.0	7.7	28.3
Mediana	0.4	0.4	0.0	26.1	31.5	20.7
Grande	4.8	11.6	141.7	13.2	15.8	19.7
Generales	19.9	25.0	25.6	172.8	201.4	16.6
Pequeña	2.3	3.1	34.8	41.6	54.7	31.5
Mediana	4.1	5.7	39.0	60.7	72.1	18.8
Grande	13.5	16.2	20.0	70.5	74.6	5.8
Vida	3.0	4.0	33.3	52.8	68.3	29.4
Pequeña	0.5	2.1	320.0	10.7	15.0	40.2
Mediana	0.2	0.2	0.0	16.9	20.0	18.3
Grande	2.3	1.7	-26.1	25.2	33.3	32.1
Capitalizacion	4.4	6.8	74.5	79.4	115.2	45.1

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991.

## SECTOR ASEGURADOR SEGUN TAMAÑO

C. 10

(Miles de Mill.)

	Inversiones			Pto Inversiones		
	1990	1991	%Crec.	1990	1991	%Crec.
Reaseguradora	39.4	70.0	77.7	9.8	13.1	33.7
Pequeña	4.6	5.8	26.1	1.0	1.2	20.0
Mediana	12.7	21.7	70.9	1.8	2.5	38.9
Grande	22.1	42.5	92.3	7.1	9.4	32.4
Generales	171.1	193.5	13.1	40.3	53.0	31.5
Pequeña	33.6	45.0	33.9	8.2	11.4	39.0
Mediana	50.3	52.7	4.8	11.4	14.0	22.8
Grande	87.2	95.8	9.9	20.7	27.6	33.3
Vida	55.4	67.7	22.2	13.3	19.3	45.1
Pequeña	12.0	13.0	8.3	2.4	4.9	104.2
Mediana	13.2	18.3	38.6	2.9	3.6	24.1
Grande	30.2	36.4	20.5	8.0	10.8	35.0
Capitalizacion	75.8	113.9	50.3	15.9	24.2	52.2

Fuente: Informe Anual -FASECOLDA 1990 y 1991.

ESTRUCTURA GENERAL "COMPANIA COLSEGUROS"

Cuadro 11 (Mils \$ y %)

	Activos		Pasivos		Patrimonio	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Reaseguradora	46.6	47.1	42.1	43.3	1465.2	74.9
Generales	34.5	30.3	37.6	31.6	-694.5	22.1
Vida	5.8	8.1	6.4	8.3	-268.1	5.2
Capitalizacion	13.1	14.5	13.9	13.8	-402.6	-2.2
Total	83748	107071	80270	88764	310	15144
	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)

Fuente: Informes Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

DISTRIBUCION PRODUCCION "COMPANIA COLSEGUROS"

Cuadro 12 (Mils \$ Y %)

	1990		1991		1990		1991	
	Efectiva	Secund.	Efectiva	Secund.	Total	Total	Total	Total
Reaseguradora	83.7	16.3	78.0	22.0	64.1	53.5	64.1	53.5
Generales	43.1	56.9	33.5	66.5	10.6	11.6	10.6	11.6
Vida	37.2	62.8	30.8	69.2	4.0	4.5	4.0	4.5
Capitalizacion	51.8	48.2	52.5	47.5	21.3	30.4	21.3	30.4
Total	15587	6439	15245	8963	22026	24208	22026	24208
	(70.8)	(29.2)	(63.0)	(37.0)	(100)	(100)	(100)	(100)

Fuente: Informes Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

ESTRUCTURA INGRESOS-EGRESOS "COMPANIA COLSEGUROS"

Cuadro 13 (Porcentajes)

	Ingresos		Egresos		Utilidades	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
:Reaseguradora	58.3	54.0	58.5	55.1	33.0	19.6
:Generales	9.3	9.7	8.3	9.3	49.0	21.1
:Vida	2.8	3.4	2.6	3.3	10.3	8.0
:Capitalizacion	30.3	32.9	30.6	32.3	7.7	51.3
:						
:Total	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)

Fuente: Informes Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

## COLOMBIANA-REASEGURADORA

Cuadro 14

(Mils de pesos)

## ASEGURADORA-COLSEGUROS

(Mils de pesos)

	1989	1990	% Crc	1991	% Crc	:	1990	1991	% Crc	:
:ACTIVOS	30558	39044	27.8	50456	29.2	:	28916	32355	11.9	:
: Inversiones	9907	11000	11.0	21400	94.5	:	5810	5314	-8.5	:
: Act. de Seguros	17566	22829	30.0	22306	-2.3	:	18157	21364	17.7	:
: Valorizaciones	511	947	85.3	1943	105.2	:	288	548	90.3	:
:						:				:
:PASIVOS	25951	33818	30.3	38433	13.6	:	30142	28091	-6.8	:
: Obligac. de Segs	2581	3893	50.8	5215	34.0	:	13692	11159	-18.5	:
: Reservas de segs	20440	27011	32.1	30092	11.4	:	11534	12748	10.5	:
:						:				:
:PATRIMONIO	3906	4542	16.3	11344	149.8	:	(2153)	3337	**	:
: Perdidas eje.ant.	(369)	(47)	-87.3	0	-100.0	:	(3042)	(2477)	-18.6	:
: Superavit	3724	3978	6.8	10151	155.2	:	294	5300	1702.7	:
: Utilidad Ejerc.	322	381	18.3	405	6.3	:	565	436	-22.8	:
:						:				:
:INGRESOS REALES	20874	28392	36.0	34324	20.9	:	4556	5973	31.1	:
: Primas Ret(Vents)	19483	26094	33.9	31477	20.6	:	3228	4100	27.0	:
: Pdto Inversiones	879	1678	90.9	2483	48.0	:	1049	1543	47.1	:
: Ut-Perd. Ac.Neto	512	620	21.1	485	-21.8	:	279	330	18.3	:
:						:				:
:INGRESOS PRODUC.	10135	16258	60.4	16153	-0.6	:	2668	3291	23.4	:
: Pdon Efectiva	8744	13960	59.7	13306	-4.7	:	1340	1418	5.8	:
: Pdon Secundaria	1391	2298	65.2	2847	23.9	:	1328	1873	41.0	:

## ASEGURADORA DE VIDA-COLSEGUROS

Cuadro 15

(Mils de pesos)

## CEDULAS COLON-CAPITALIZACION

(Mils de pesos)

	1990	1991	% Crc	:	1990	1991	% Crc	:
:ACTIVOS	4838	8717	80.2	:	10950	15543	41.9	:
: Inversiones	2045	4641	126.9	:	9332	13661	46.4	:
: Act. de Seguros	1637	2495	52.4	:	-	-	-	:
: Valorizaciones	208	470	126.0	:	470	326	-30.6	:
:				:				:
:PASIVOS	5113	7365	44.0	:	11197	14875	32.8	:
: Obligac. de Segs	2421	3885	60.5	:	233	227	-2.6	:
: Reservas de segs	1902	2410	26.7	:	10329	14317	38.6	:
:				:				:
:PATRIMONIO	(831)	795	**	:	(1248)	(332)	**	:
: Perdidas eje.ant.	(1174)	(1055)	-10.1	:	(1832)	(1743)	-4.9	:
: Superavit	208	1658	697.1	:	470	326	-30.6	:
: Utilidad Ejerc.	119	165	38.7	:	89	1059	1089.9	:
:				:				:
:INGRESOS REALES	1388	2068	49.0	:	14849	20927	40.9	:
: Primas Ret(Vents)	837	1320	57.7	:	12587	17432	38.5	:
: Pdto Inversiones	546	743	36.1	:	2250	3126	38.9	:
: Ut-Perd. Ac.Neto	5	6	0.0	:	12	369	2975.0	:
:				:				:
:INGRESOS PRODUC.	955	1176	23.1	:	7364	4666	-36.6	:
: Pdon Efectiva	404	428	5.9	:	3869	2428	-37.2	:
: Pdon Secundaria	551	748	35.8	:	3495	2238	-36.0	:

Fuente: Informes Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

"GRUPO COLSEGUROS"  
(Mils de pesos)

Cuadro 16

	1990	1991	% Crc
<hr/>			
:ACTIVOS	72798	91528	25.7
: Inversiones	18855	31355	66.3
: Act. de Seguros	42623	46165	8.3
: Valorizaciones	1443	2961	105.2
:			:
:PASIVOS	69073	73889	7.0
: Obligac. de Segs	20006	20259	1.3
: Reservas de Segs	40447	45250	11.9
:			:
:PATRIMONIO	1558	15476	893.3
: Superavit	4480	17109	281.9
: Utilidad Ejerc.	1065	1006	-5.5
<hr/>			
:INGRESOS REALES	34336	42365	23.4
: Primas Ret(Vents)	30159	36897	22.3
: Pdto Inversiones	3273	4769	45.7
: Ut-Perd. A.Neto	904	1199	32.6
:			:
:COSTOS DIRECTOS	26748	34504	29.0
:			:
:BENEFICIO BRUTO	7588	7861	3.6
<hr/>			
: (CUENTAS PRODUCCION)			:
:			:
:INGRESOS	19030	22009	15.7
: Pdon Efectiva	14853	1641	8.0
: Pdon Secundaria	4177	5968	42.9
:			:
:GASTOS			:
: Remuneracion ✓	1787	2300	28.7
: Consumo Intermedio	9083	11268	24.1
: Depreciacion ✓	204	357	75.0
: Impuestos ✓	368	223	-39.4
:			:
:Exced. de Explot. ✓	7588	7861	3.6
:			:
:VALOR AGREGADO ➔	9375	10161	8.4
<hr/>			

Nota: El "GRUPO COLSEGUROS" agrega los resultados de las tres aseguradoras

Fuente: Informes Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

INDICADORES ECONOMICO-FINANCIEROS

Cuadro 17	COLOMBIANA-REASEGURADORA (Porcentajes)						ASEGURADORA-COLSEGUROS (Porcentajes)					
	1989	1990	% Crc	1991	% Crc	:	1990	1991	% Crc	:		
Liquidez	5.4	5.6	3.7	5.7	1.8	:	1.6	2.2	37.5	:		
Endeudamiento	87.0	86.6	-0.5	76.2	-12.0	:	?	86.8	??	:		
Rent. Patrimonial	8.2	8.4	2.4	3.6	-57.1	:	?	13.1	??	:		
Rent. Activos	1.1	1.0	-9.1	0.8	-20.0	:	2.0	1.3	-35.0	:		
Rent. Ventas	1.7	1.5	-11.8	1.3	-13.3	:	17.5	10.6	-39.4	:		
Rend. Inversiones	8.9	15.3	71.9	11.6	-24.2	:	18.1	29.0	60.2	:		

Cuadro 18	ASEGURADORA DE VIDA-COLSEGUROS (Porcentajes)						CEDULAS COLON-CAPITALIZACION (Porcentajes)					
	1990	1991	% Crc	:	1990	1991	% Crc	:				
Liquidez	1.5	1.7	13.3	:	12.9	30.8	138.8	:				
Endeudamiento	?	84.5	??	:	?	95.7	??	:				
Rent. Patrimonial	?	20.6	??	:	?	?	??	:				
Rent. Activos	2.5	1.9	-24.0	:	0.8	6.8	750.0	:				
Rent. Ventas	14.2	12.5	-12.0	:	0.7	6.1	771.4	:				
Rend. Inversiones	26.7	16.0	-40.1	:	24.1	22.9	-5.0	:				

Nota: Liquidez = Activo Corriente/Pasivo Corriente

Endeudamiento = Pasivos Totales/Activos Totales

Rent. Patrimonial = Utilidad/Patrimonio

Rent. Activos = Utilidad/Activos Totales

Rent. Ventas = Utilidad/Ventas

Rend. Inversiones = Pto Inversiones/Inversiones

Fuente: Informe Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

INDICADORES ECONOMICO-FINANCIEROS  
"GRUPO COLSEGUROS"

Cuadro 19

INDICADOR	1989(\$)	1990	% Crc	1991	% Crc
Liquidez	5.4	2.5	-53.7	3.1	24.0
Endeudamiento	87.0	94.9	9.1	80.7	-15.0
Rent. Patrimonial	8.0	68.4	755.0	6.5	-90.5
Rent. Activos	1.0	1.5	50.0	1.0	-33.3
Rent. Bruta	20.0	22.1	10.5	18.6	-15.8
Rent. Ventas	1.7	3.5	105.9	2.7	-22.9
Rend. Inversiones	8.9	17.4	95.5	15.2	-12.6
Valor Agreg. P-C	4.9	6.9	40.8	7.5	8.7
Productividad	14.0	19.2	37.1	18.4	-4.2
Tasa Explotacion	2.8	4.2	50.0	3.4	-19.0
Tasa Participacion	26.0	19.1	-26.5	22.6	18.3
Tasa de Ganancia	55.0	69.8	26.9	58.1	-16.8
Tiempo Trab.Neces.	208.0	153.0	-26.4	181.0	18.3
Tiempo Trab.Exced.	592.0	648.0	9.5	619.0	-4.5

Nota: Liquidez = Activo Corriente/Pasivo Corriente ✓

Endeudamiento = Pasivos Totales/Activos Totales ✓

Rent. Patrimonial = Utilidad/Patrimonio ✓

Rent. Activos = Utilidad/Activos Totales ✓

Rent. Ventas = Utilidad/Ventas ✓

Rend. Inversiones = Pto Inversiones/Inversiones ✓

Rent. Bruta = Beneficio Bruto/Ingresos Reales ✓

→ Valor Agreg. P-C = Valor Agreg./# Trabajadores → Proceso Alvarado

→ Productividad = Ingresos Reales/Total Remuneracion ✓

Tasa Explotacion = Excedente Explot./Remuneraciones ✓

Tasa Participacion = Remuneraciones/Valor Agregado

Tasa de Ganancia = Exced. Explot. / (Cons. Interm. + Remuner.)

Tiempo Trab. S. Neces. = 8h x Tasa Participacion

Tiempo Trab. Exced. = 8h x (Exced. Explot./Valor Agregado)

El "GRUPO COLSEGUROS" agrega los resultados de las tres aseguradoras

(\*) Solo la Reaseguradora

Fuente: Informes Cia Colombiana de Seguros -COLSEGUROS

## ANEXO

### (Conceptos Básicos)

Los Estados Financieros constituyen el punto de partida para todo análisis económico y/o financiero que se pretenda hacer de cualquier compañía, toda vez que éstos representan el resultado final del proceso de registro, organización e integración de todas las transacciones que realiza la empresa, valoradas en unidades monetarias.

Los Informes Financieros que la ley obliga presentar a las distintas entidades sometidas a su vigilancia son: El Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias (Resultados) y más recientemente el Estado de Cambio en la Situación Financiera.

**BALANCE GENERAL.** Muestra la situación financiera de la empresa en un momento determinado, es decir, los valores, bienes y derechos con que dispone para realizar sus actividades, así como la propiedad que sobre éstos tienen los accionistas y/o terceros. La forma como se adquieren estos valores, bienes y derechos, proviene del endeudamiento, del aporte de capital o de la reinversión de las Utilidades.

El Balance General está conformado por tres grandes grupos de cuentas: Activos, Pasivos y Patrimonio, los cuales se disponen de acuerdo a la siguiente ecuación:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO}$$

**Activos:** Representan los valores, bienes y derechos que la empresa posee y que son necesarios para el desarrollo de su objeto social.

**Pasivos:** Son las deudas u obligaciones que la empresa tiene con terceros, denominados acreedores. Estas deudas representan el derecho que tienen los acreedores sobre los Activos de la empresa, y que pueden hacer exigibles en el momento acordado.

**Patrimonio:** Representa los derechos que los accionistas de la empresa tienen sobre los Activos. Estos derechos están representados en acciones. El valor patrimonial depende de la buena o mala gestión en los negocios.

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (RESULTADOS).** Muestra los ingresos asociados a los costos y gastos de un periodo determinado. Esta asociación se representa como una diferencia, que define el margen de utilidades o pérdidas.

La Utilidad o la Pérdida obtenida, se traslada al Balance General como parte del Patrimonio, aumentándolo o disminuyéndolo según el caso.

**Ingresos:** Dependen de la actividad específica u objeto social de cada empresa. Dada las características de la industria aseguradora, sus ingresos provienen de la venta de seguros, los cuales pueden ser:

- 1) Primas Emitidas, directamente colocadas por la compañía. Por ellas la compañía recibe del público un valor a cambio de la promesa de asumir el pago del siniestro. Son un indicador de la Producción
- 2) Primas Aceptadas, recibidas de otras aseguradoras. Mediante ellas se recibe de la compañía que aseguró el riesgo inicialmente un valor a cambio de compartir el siniestro. Son propias de la actividad reaseguradora.
- 3) Primas Cedidas; son aquellas que la compañía cede en reaseguro.
- 4) Primas Retenidas; son iguales a las Primas Emitidas + Primas Aceptadas - Primas Cedidas. Su valor corresponde al volumen de Ventas.

**Costos y Gastos:** Los costos son identificables expresamente en el nuevo producto, en tanto que los gastos no son diferenciables expresamente. En la industria aseguradora se considera como costos, los incurridos en el Pago de Siniestros, la Provisión para Siniestros Retenidos y los Gastos de Adquisición y Administración.

Los restantes conceptos utilizados en el análisis, se definen al momento de ser utilizados. Particularmente los indicadores son definidos al pie de los cuadros 18 y 19.

Medellin, junio 30 de 1992

Señores  
Negociadores  
Organización Trabajadores de Colseguros

Cordial Saludo:

Como habíamos convenido en reunión pasada, les estoy enviando los indicadores pertinentes a salarios de Colseguros. Las comparaciones, como se registran en las gráficas y los cuadros adjuntos, fueron hechas con los salarios de algunas compañías del sector y con el valor de la canasta familiar (empleados y obreros). Los valores son en miles de pesos mensuales, precios corrientes. Quiero entrar a leer rápidamente la información contemplada en las gráficas.

Las gráficas A.1 y A.2 ponen en evidencia los relativamente altos salarios de Colseguros, hasta 1990 iguales a los de Suramericana, pero por encima de los mismos durante el último año. Quedan rezagados los salarios del resto de compañías objeto de comparación. Si tenemos en cuenta que Suramericana es el grupo más grande del sector asegurador, lo anterior habla en favor de la gestión de Ustedes en las recientes negociaciones de pliego, por lo menos en lo atinente a salarios. Esta información no es, por supuesto, presentable en la próxima mesa de negociaciones.

No obstante, la gráfica A.3 permite cualificar más el nivel salarial de Colseguros. Esta gráfica informa sobre la proporción de la canasta familiar mensual que es posible adquirir con los salarios mensuales de Colseguros. Queda claro como dicha proporción, a pesar de los logros en salarios, ha venido disminuyendo año a año, por efectos del creciente proceso inflacionario. El descenso es menos perceptible cuando la comparación se realiza con la canasta familiar para empleados; pero en todo caso inferior a su valor total. En efecto, los trabajadores de Colseguros apropián con su salario cerca del 45% de la canasta familiar para empleados.

Cuando la comparación se realiza -quizás en su caso menos relevante -con la canasta familiar para obreros, sobresalen los siguientes hechos: Los salarios en Colseguros le permitían a sus trabajadores adquirir hasta 1990 más de una canasta familiar para obreros; sin embargo, el proceso inflacionario ha sido tan fuerte que en el último año (1991) ese salario no logra ni siquiera cubrir el valor total de esta canasta para obreros.

Esta última gráfica (la A.3) informa de la pérdida real en el poder de compra de los salarios de Colseguros, a pesar de que son actualmente los mejores de todo el sector. Esta información si puede utilizarse en la mesa de negociación -acompañando la gráfica con los datos del cuadro pertinente.

Espero que todo esto les sea útil a sus intereses. De cualquier forma, sepan que en el transcurso de esta negociación cuentan incondicionalmente con nosotros.

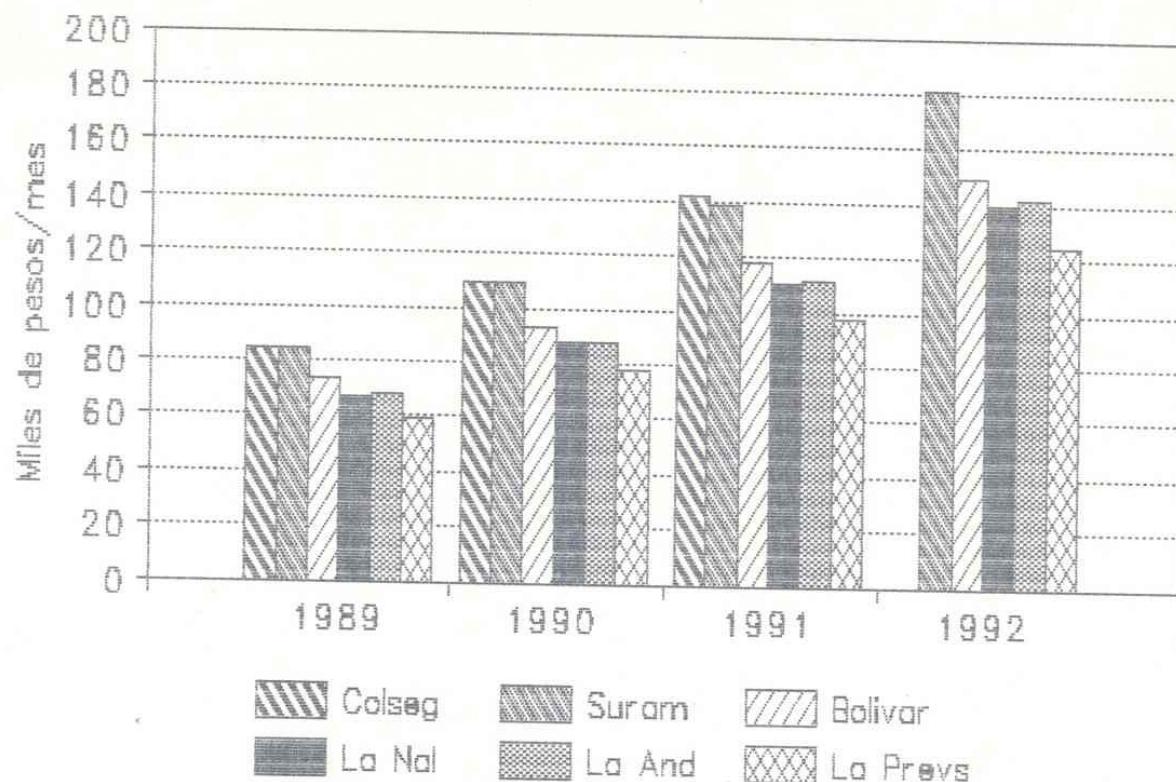
Deseándoles éxito en sus labores,

Atentamente,

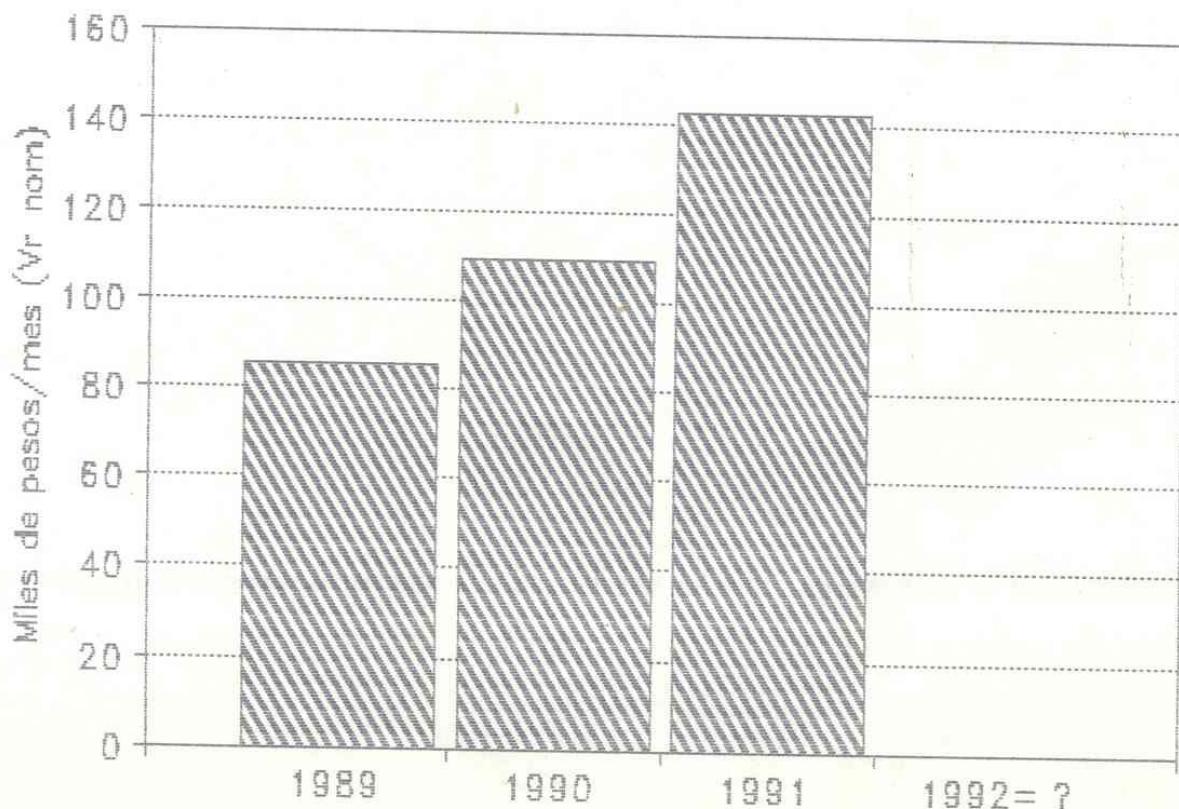
Emmanuel Nieto  
Escuela Nacional Sindical.

P.D. Se entiende que para sostener la actual diferencia salarial con Suramericana, los salarios en Colseguros deben incrementarse en un mínimo del 30.5%.

*Gráfica A.1.*  
**SALARIO PROMEDIO PONDERADO**  
Valor nominal

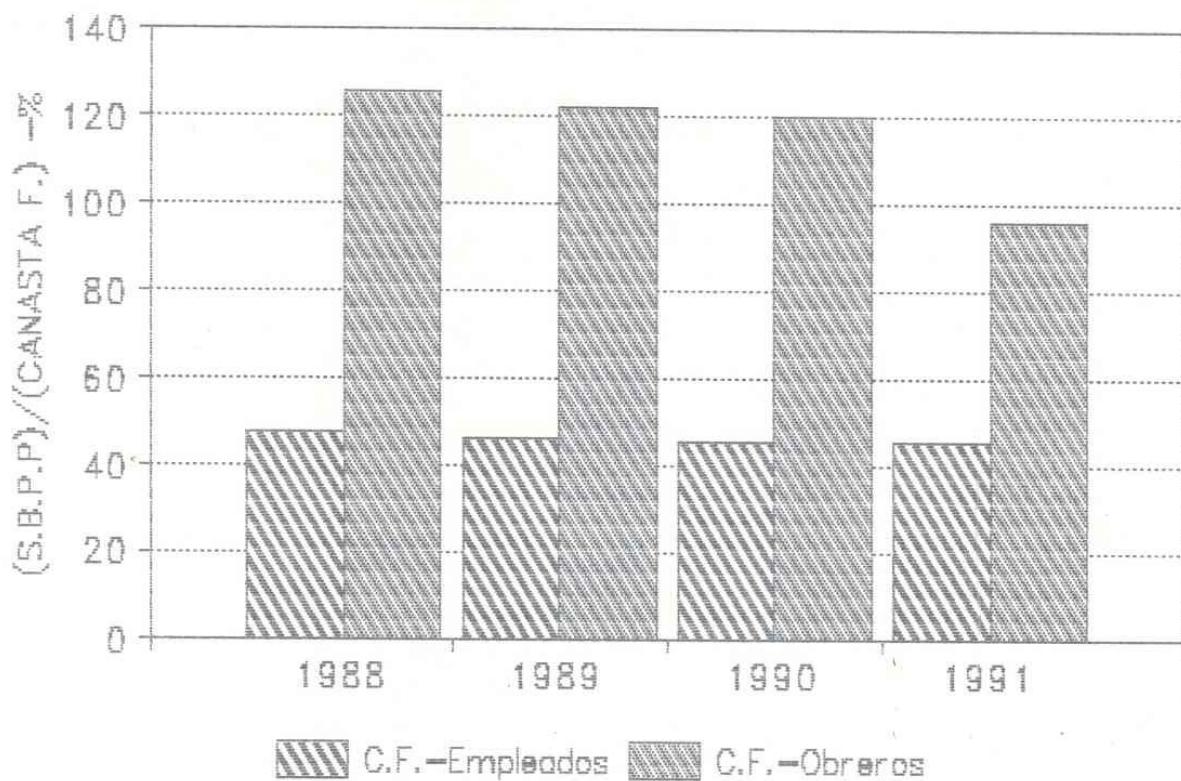


*Gráfica A.2.*  
**SALARIO PROMEDIO PONDERADO**  
Colseguros



Grafica A.3

## CUBRIMIENTO CANASTA FAMILIAR Colseguros



142 (1.3)

142 (1, 2)

SALARIO BASICO PROMEDIO PONDERADO  
Miles de \$/mes -vr nominal

	1989	1990	% Crec	1991	% Crec	1992	% Crec
Colseguros	85	109	28.2	142	30.3	?	?
Suramericana	85	110	29.4	139	26.4	181	30.2
Bolívar	73	93	27.4	118	26.9	149	26.3
La Nacional	67	87	29.9	111	27.6	140	26.1
La Andina	68	87	27.9	112	28.7	142	26.8
La Previsora	59	78	32.2	97	24.4	124	27.8

Nota: Las cifras redondas de los valores absolutos pueden estar generando pequeñas diferencias en los porcentajes

Fuente: Ciscon -ENS

(\*) 183 - 29

CANASTA FAMILIAR Y SALARIO BASICO PROMEDIO PONDERADO  
Miles de \$/mes -Vr nominal

	Canasta Fam. Empleados (1)	Canasta Fam. Obreros (2)	S.B.P.P Colseguros (3)	(3)/(1)	(3)/(2)
1988	148	56	70	47.3	125.0
1989	186	70	85	45.7	121.4
1990	240	91	109	45.4	119.8
1991	312	149	142	45.5	95.3

Nota: El valor mensual de la Canasta Familiar es un promedio de sus 12 valores mensuales.

Fuente: Dane; Ciscon -ENS.

(\*) DE Ciscon ENS (

colseguros Convención de Ag. 1/92 a julio 31/94

1º Período - Aumento de \$ 1390.79 (29%)

2º Período Ag. 93 (el 25% o el IPC. a esa fecha  
el 9' sea mayor)

1

ESCUELA NACIONAL SINDICAL-ANTIOQUIA  
CUADRO DE RESULTADOS DEL ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO  
SINTRA-COLSEGUROS 1992

ENCUESTAS: 362

ESTADO CIVIL

VARIABLE	CATEGORIA	TOTAL	SOLTERO	CASADO	UNION L.	VIU/SEP
1. EDAD (años)		34.4	33.0	35.1	34.1	37.7
2. SEXO	MASCULINO	46.6				
	FEMENINO	53.3				
4. CIUDAD	BOGOTA	63.5				
	MEDELLIN	10.4				
	CALI	4.1				
	CARTAGENA	2.7				
	B/QUILLA	4.1				
	ARMENIA	1.3				
	MANIZALES	1.3				
	FALMIRA	0.8				
	PASTO	0.8				
	PEREIRA	1.3				
	V/DUPAR	1.6				
	MONTERIA	1.3				
	IBAGUE	1.1				
	TUNJA	1.9				
	DUITAMA	0.5				
	SOGAMOSO	0.5				
	V/CENCIO	1.3				
	CH/QUIRA	0.2				
	HONDA	0.2				
5. TOTAL HIJOS	P.G.	1.1	0.3	1.1	1.1	0.8
	T.H.	1.511				
6. - DE 6 AÑOS	P.G.	0.4				
	T.H.	536				
7. ENTRE 6-11	P.G.	0.3				
	T.H.	416				
8. ENTRE 12-18	P.G.	0.3				
	T.H.	402				
9. + DE 18	P.G.	0.1				
	T.H.	160				
10. PERSONAS A CARGO	P.G.	2.0	1.3	2.3	2.8	1.7
	T.P.	2.682				
11. PRE-ESCOLAR		362				
12. PRIMARIA		415				

ENCUESTAS: 362

## ESTADO CIVIL

VARIABLE	CATEGORIA	TOTAL	SOLTERO	CASADO	UNION L.	VIU/SEP
13. SECUNDARIA		333				
14. UNIVERSIDAD		107				
15. CARR INTERM		10				
16. OTROS EST						
17. ANOS SECUND		6.0				
18. SEMEST TECN		4.1				
19. SEMEST UNIV		5.7				
20. SENA-OTROS		2.1				
21. ESTUDIA	SI	35.0				
	NO	64.0				
22. AUX CONV	SI	40.0				
	NO	60.0				
23. VIV PROP	SI	55.1	34.5	67.1	62.5	60.0
	NO	44.8	65.4	32.8	37.5	40.0
24. VIV POR	CORPOR	47.5				
	FONDO	40.0				
	RECUR P	6.5				
	OTROS	6.0				
25. BENF F V	SI	42.5				
	NO	57.4				
26. FONDO	CANCELADO	58.6				
	PAGANDO	41.6				
27. ANTIGUEDAD						
EN MESES	P.G.	9.6				
28. ANTIGUEDAD - DE 12 MESES		4.8				
POR CATEG	ENTRE 12-60	33.3				
	ENTRE 61-120	17.6				
	ENTRE 121-180	23.6				
	ENTRE 181-360	11.6				
	+ DE 360	8.8				
29. ASCENSOS		1.1				
30. SALARIO BASICO		\$134.758				

ENCUESTAS: 362

## ESTADO CIVIL

VARIABLE	CATEGORIA	TOTAL	SOLTERO	CASADO	UNION L.	VIU/SEP
31. CATEGORIA	70000-100000	30.3				
	SALARIAL	100001-150000	37.2			
		150001-200000	20.7			
		200001-250000	8.8			
		+ DE 250000	2.8			
32. AFILIADO	SI	92.5				
	SINDICATO	NO	7.4			
33. AUMENTO %		35.7				
34. AUMT MINIMO		31.7				
35. TOPE PREST VIV		5.500.000				
36. INC CAL DOM		138.000				
37. INC PROT DENT		100%				
38. INC AUX OPT		68.000				
39. INC AUX EDUC		31.488				
40. INC AUX FUNER		282.000				
41. INC PRIM EXTR		57 dias				
42. INC PRIM VAC		42 dias				
43. NORMAS	SI	87.6				
	NO	12.3				
44. CARR ADTIV	SI	31.2				
	NO	68.7				
45. ESTABILID	SI	86.3				
	NO	13.6				
46. GARANT SIN	SI	87.0				
	NO	12.9				
47. VIVIENDA	SI	85.8				
	NO	14.1				
48. SALARIOS	SI	83.0				
	NO	16.9				
49. EXTRALEG	SI	94.2				
	NO	5.7				

ENCUESTAS: 362

ESTADO CIVIL

VARIABLE	CATEGORIA	TOTAL	SOLTERO	CASADO	UNION L.	VIU/SEP
50. GAST TRANSPORTE		14,000				
51. OBJ SIND	SI	88.3				
	NO	11.6				
52. COMIT APOY	SI	54.4	54.2	55.8	50.0	50.0
	NO	45.5	45.7	44.1	50.0	50.0
53. CAPAC SIND	SI	69.5				
	NO	30.4				
54. HUELGA	SI	73.2	69.9	77.5	62.5	57.1
	NO	26.7	30.0	22.4	37.5	42.8