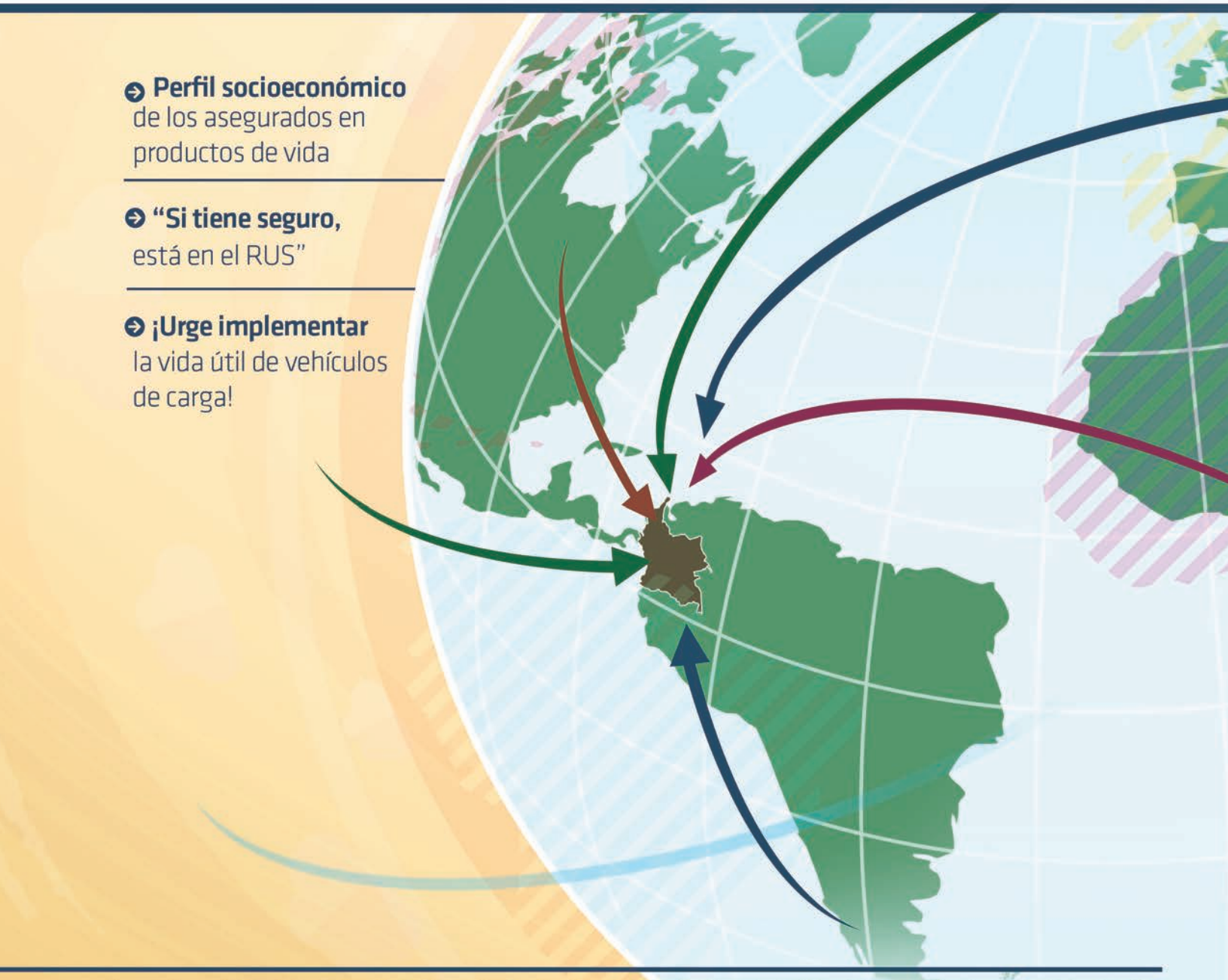
AÑO 2014 # | 157

fasecolda

Federación de Aseguradores Colombianos

- **Perfil socioeconómico** de los asegurados en productos de vida
- **"Si tiene seguro,** está en el RUS"
- **¡Urge implementar** la vida útil de vehículos de carga!



LA INDUSTRIA ASEGURADORA EN COLOMBIA
EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS

NACIONAL DE SEGUROS
COLOMBIA

Que sus proyectos no se queden a la mitad

Llegó a Colombia la alternativa en seguros de ***Cumplimiento y Responsabilidad Civil Extracontractual*** para grandes proyectos:

*** Infraestructura y Construcción * Petróleo * Energéticos**

Contamos con la ***experiencia*** y el ***respaldo*** de una organización multinacional comprometida con Colombia "**Grupo NASE**".

El riesgo es no estar aquí.

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Carrera 14 No. 89-48 Oficina 401 Bogotá D.C.
PBX: (057 1) 7463219
www.nacionaldeseguros.com.co

Companías **afiliadas**

- ACE Seguros S.A.
- AIG Seguros Colombia S.A.
- Allianz Colombia S.A.
- Aseguradora Solidaria de Colombia Ltda. Entidad Cooperativa
- BBVA Seguros Colombia S.A.
- BBVA Seguros de Vida Colombia S.A.
- CARDIF Colombia Seguros Generales S.A.
- Compañía Aseguradora de Fianzas S.A. Confianza
- QBE Seguros S.A.
- Compañía de Seguros Bolívar S.A.
- Seguros Comerciales Bolívar S.A.
- Capitalizadora Bolívar S.A.
- Compañía Mundial de Seguros S.A.
- Seguros Generales Suramericana S.A.
- Seguros de Vida Suramericana S.A.
- Seguros De Riesgos Profesionales Suramericana S.A.
- Condor S.A. Compañía de Seguros Generales
- Compañía de Seguros de Vida Aurora S.A.
- Chubb de Colombia Compañía de Seguros S.A.
- Generali Colombia Seguros Generales S.A.
- Generali Colombia Vida Compañía de Seguros S.A.
- La Equidad Seguros Generales Organismo Cooperativo
- La Equidad Seguros de Vida Organismo Cooperativo
- La Previsora S.A. Compañía de Seguros
- Coface
- Positiva S.A. Compañía de Seguros
- Liberty Seguros S.A.
- Liberty Seguros de Vida S.A.
- Mapfre Seguros Generales de Colombia S.A.
- Mapfre Colombia Vida Seguros S.A.
- Mapfre Credisegurо S.A.
- MetLife Colombia Seguros de Vida S.A.
- Pan American Life de Colombia Compañía de Seguros de Vida S.A.
- Riesgos Profesionales Colmena Compañía de Seguros de Vida S.A.
- Grupo Capitalizadora Colmena S.A.
- Royal & Sun Alliance Seguros (Colombia) S.A.
- Global Seguros de Vida S.A.
- Segurexpo de Colombia S.A. Aseguradora de Crédito y del Comercio Exterior
- Seguros Alfa S.A.
- Seguros de Vida Alfa S.A.
- Seguros Colpatria S.A.
- Seguros de Vida Colpatria S.A.
- Capitalizadora Colpatria S.A.
- Seguros del Estado S.A.
- Seguros de Vida del Estado S.A.
- Skandia Seguros de Vida S.A.
- Cardinal Compañía de Seguros S.A.
- Nacional de Seguros S.A.

Vicepresidencias

Vicepresidencia Jurídica	Luis Eduardo Clavijo
Vicepresidencia Financiera y Administrativa	María Claudia Cuevas
Vicepresidencia Técnica	Carlos Varela Rojas

Cámaras **FASECOLDA**

Cámaras	**Director**
Cámara de Vida y Personas/Actuaría	Wilson Mayorga
Cámara de Cumplimiento y Responsabilidad Civil	Juan Pablo Araujo
Cámara de Incendio y Terremoto	Carlos Varela Rojas
Cámara de SOAT / Riesgos Laborales	Ricardo Gaviria Fajardo
Cámara de Transporte / Automóviles	Leonardo Umaña Munévar
Cámara de Seguridad Social	Christian Mora Aponte

Direcciones **Transversales**

Dirección	**Director**
Dirección de Estadísticas	Arturo Nájera Alvarado
Dirección de Estudios Económicos	Hernán Avendaño Cruz
Dirección de Comunicaciones y Mercadeo	Ingrid Vergara Calderón
Dirección de Responsabilidad Social y Microseguros	Alejandra Díaz Agudelo

Fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

REVISTA DE LA FEDERACIÓN DE ASEGURADORES COLOMBIANOS
ISSN 0120-1972

Carrera 7 No. 26-20, Pisos 11 y 12
Teléfono: (571) 344 30 80
Fax: (571) 210 70 41
Bogotá- Colombia
e-mail: fperez@fasecolda.com
Página web: www.fasecolda.com

JUNTA DIRECTIVA

Presidente
Roberto Vergara Ortíz

Vicepresidente
Juan Enrique Bustamante Molina

Miembros Junta Directiva 2013 - 2014

Fernando Quintero Arturo, Mauricio García Ortiz, Nicolás Delgado González, Santiago Osorio Falla, Alejandro Rueda Rodríguez, Manuel Obregón Trillos, Roberto Vergara Ortiz, Jorge Enrique Uribe Montaño, Álvaro Vélez Millán, Ignacio Borja Noboa, Juan Manuel Merchán Hernández, Sandra Solórzano Daza, Rodrigo Paredes García, Jose Miguel Otoya Grueso, Juan Enrique Bustamante Molina, Carlos A. Guzmán Peláez, Carlos Augusto Villa Rendon, Juan Fernando Posada Corpas, Jorge Mora Sánchez, Lilian Perea Ronco, Raúl Fernández Maseda, Jesús Urdangaray López, José Alejandro Samper Carreño, Gonzalo Pérez Rojas, Juan Rodríguez Ospina (E), Jorge Hernández Rodríguez, Alexander Montoya Gutiérrez, Daniel Cortés Mcallister, Juan Pablo Luque Luque, Manuel Arevalo, Luis Zaraza Carrillo, Carlos Arturo Vélez Mejía.

COMITÉ EDITORIAL

Presidente Ejecutivo:
Jorge Humberto Botero

Dirección de Comunicaciones y Mercadeo
Ingrid Vergara Calderón

Redacción
Angélica María Sánchez
asanchez@fasecolda.com
Teléfono: 3443080 Ext.1804

Corrección
Martha Patricia Romero
Clara Inés Giraldo

Diseño, Diagramación, Portada
David Doncel
ddoncel@fasecolda.com

Vinculación Comercial
Ana Felisa Pérez
fperez@fasecolda.com
Teléfono: 3443080 Ext.1803

Producción
Fasecolda

Imágenes
Archivo Fasecolda
Shutterstock.com
internet - free

Impresión
Icolgraf

Prohibida su reproducción total y parcial, sin autorización de los editores.

CONTENIDO

06 · Editorial
La industria aseguradora en Colombia: evolución y perspectivas

12 · Experiencia internacional
El seguro previsional en Perú
Christian Mora

16 · Mercado
Perfil socioeconómico de los asegurados en productos de vida
Wilson Mayorga

22 · Perspectiva
Curva de probabilidad de excedencia en terremoto: herramienta para la gerencia del riesgo
Carlos Varela

28 · Panorama
Medidas estructurales a favor de la protección integral del agro
Alejandra Díaz

32 · Coyuntura
La subrogación en el sistema general de riesgos laborales
Luis Eduardo Clavijo

37 · Termómetro
Propuesta para la afiliación de trabajadores al sistema de Riesgos Laborales
Juan Carlos Aristizabal

40 · En el tintero
Variación de la cotización en riesgos laborales: hoja de ruta
Ricardo Gaviria

42 · Actualidad
Educación financiera ¿solo Pisa?
Hernán Avendaño

48 · Educación financiera
Logros y fallas de la educación financiera en el país
Alejandra Díaz

52 · Normatividad
La no presentación de la garantía de seriedad de la oferta: requisito insubsanable en la licitación pública
Juan Pablo Araújo

56 · Herramientas
"Si tiene seguro, está en el RUS"
Angélica María Sánchez

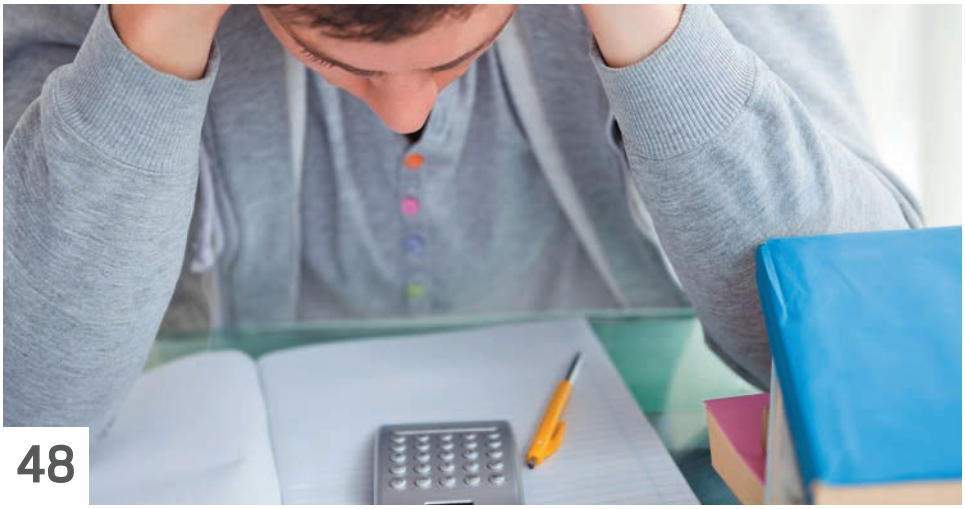
60 · Reflexiones
¡Urge implementarla vida útil de vehículos de carga!
Leonardo Umaña

66 · Visión
Perspectivas de la industria automotriz y su relación con el ramo de automóviles
Manuel Díaz

74 · Responsabilidad social
Informe de gestión sostenible de la industria del seguro en colombia 2013
Paola Pinilla

78 · Invitado
El legado del fondo de prevención vial: 19 años de trabajo integral en seguridad
Alexandra Rojas

82 · Formación
El INS incursiona en nuevas modalidades educativas
José Fernando Zarta



48

60

Portada

06 · La industria aseguradora en Colombia: evolución y perspectivas

Colombia tiene una economía sólida, fundamentada en el adecuado manejo y en la credibilidad de su política económica. Esto permitió al país sortear con éxito el complejo entorno que vivió la economía mundial durante la crisis de 2008-2009 y la desaceleración de los dos últimos años, ocasionada por los problemas provocados por crisis de la deuda soberana en la Zona Euro, la débil recuperación de la economía de Estados Unidos y la desaceleración de las economías emergentes.

78

28

LA INDUSTRIA SEGURADORA EN COLOMBIA: EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS

Colombia tiene una economía sólida, fundamentada en el adecuado manejo y en la credibilidad de su política económica. Esto permitió al país sortear con éxito el complejo entorno que vivió la economía mundial durante la crisis de 2008-2009 y la desaceleración de los dos últimos años, ocasionada por los problemas provocados por crisis de la deuda soberana en la Zona Euro, la débil recuperación de la economía de Estados Unidos y la desaceleración de las economías emergentes.

El año 2013 fue favorable para el crecimiento de la actividad aseguradora en Colombia. La mejora en el entorno internacional, aunada a las decisiones de política económica –como el Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo–, repercutieron en un mejor comportamiento de la economía, de forma que el PIB cerró con una variación del 4.7% anual, superior a la media latinoamericana y a la de economías como Chile, Brasil, México, Argentina y Venezuela.

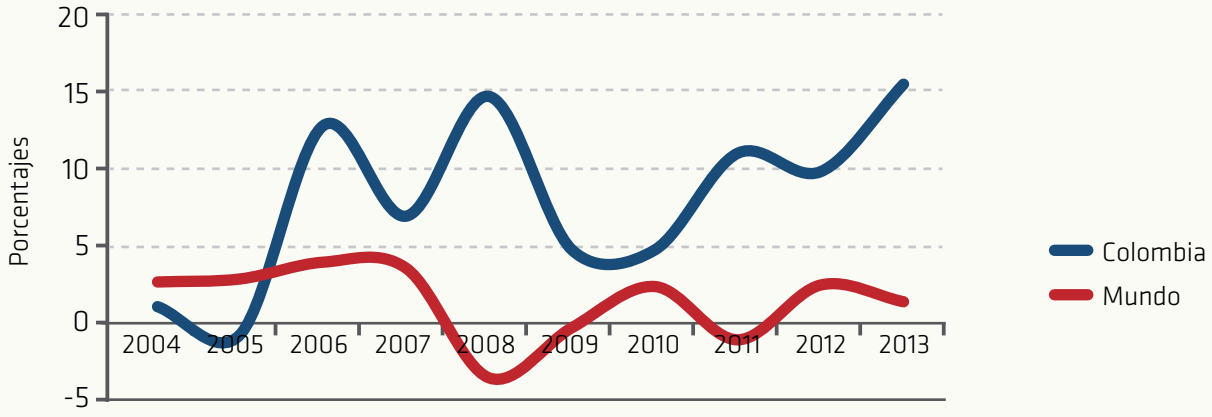
Penetración

La dinámica de la industria aseguradora colombiana fue la más alta de América Latina en 2013 y superó la del año anterior. De acuerdo con Swiss Re, las primas reales crecieron 15.6% respecto a 2012, muy por encima de la media mundial (1.4%) y del conjunto de las economías emergentes (7.4%).

A ese resultado contribuyeron especialmente las primas de seguros de vida, que crecieron 34.4% anual en términos reales (el total mundial lo hizo en 0.7% y las economías emergentes en 6.4%). Las primas diferentes a seguros de vida, se incrementaron en 7.1% anual y también superaron el total mundial (2.3%), pero crecieron menos que las economías emergentes (8.3%).

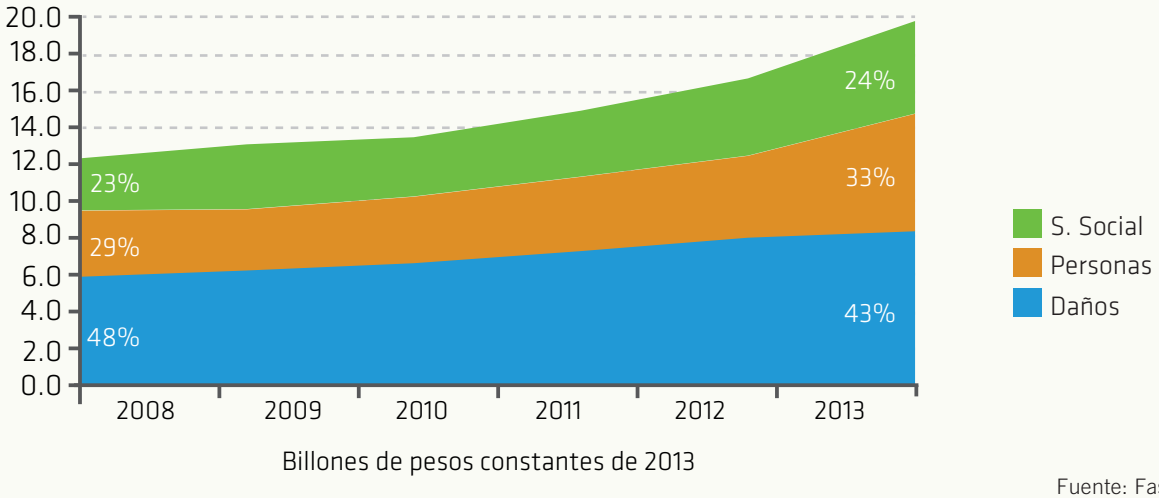
En el gráfico 1 se observa que la evolución de las primas en Colombia es superior al promedio mundial desde 2005. Luego de sentir los efectos de la crisis mundial de 2008-2009, en los años recientes, han

Gráfico 1: **Crecimiento real de las primas (calculadas en moneda local)**



Fuente: Swiss Re

Gráfico 2: **Primas emitidas por grupos de ramos (billones de pesos constantes de 2013 y porcentajes)**



Fuente: Fasecolda

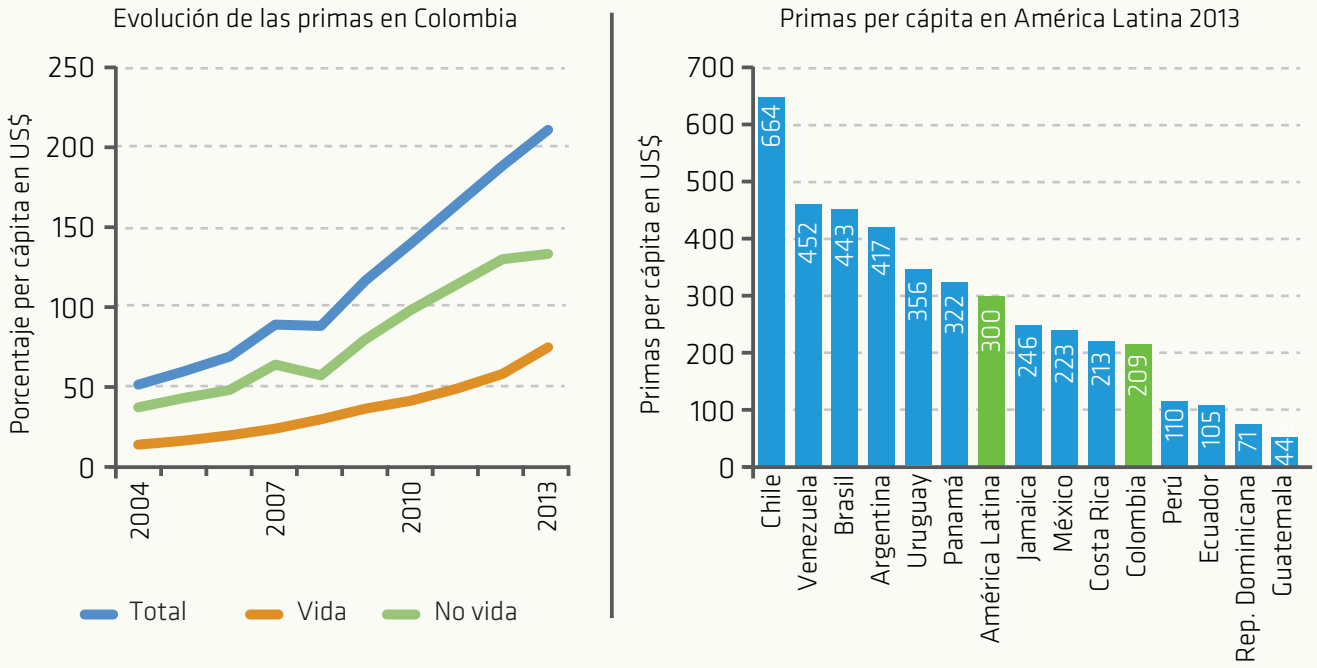
recuperado su ritmo de crecimiento y la variación de 2013 es la más alta de los últimos 10 años.

El gráfico 2 muestra que el mayor porcentaje de las primas corresponde al grupo de daños; sin embargo, su participación viene disminuyendo por el mayor crecimiento de los grupos de personas y de seguridad social.

Consecuencia de la expansión observada es la tendencia creciente del indicador de densidad, que en los últimos cinco años se duplicó (panel izquierdo del gráfico). 3). Aun cuando en comparación con otros países de América Latina el valor de las primas per cápita sigue siendo relativamente bajo, el crecimiento reciente ha permitido reducir la brecha con casi todos, respecto a la que había en 2004.

El indicador de penetración también creció en la última década; pasó de 2.2% a 2.7% del PIB, pero su dinámica es menor a la del indicador de densidad, como resultado del alto crecimiento que está registrando el PIB. La penetración de los seguros en Colombia se ubica en un nivel intermedio con relación a otros países de la región y cerca a la media latinoamericana (gráfico 4).

Gráfico 3: Densidad del sector asegurador en Colombia y en América Latina (Primas per cápita en US$)



Fuente: Swiss Re

Son varios los aspectos que contribuyen a explicar el buen desempeño de la industria aseguradora colombiana en los últimos años. Entre ellos, cabe destacar los siguientes:

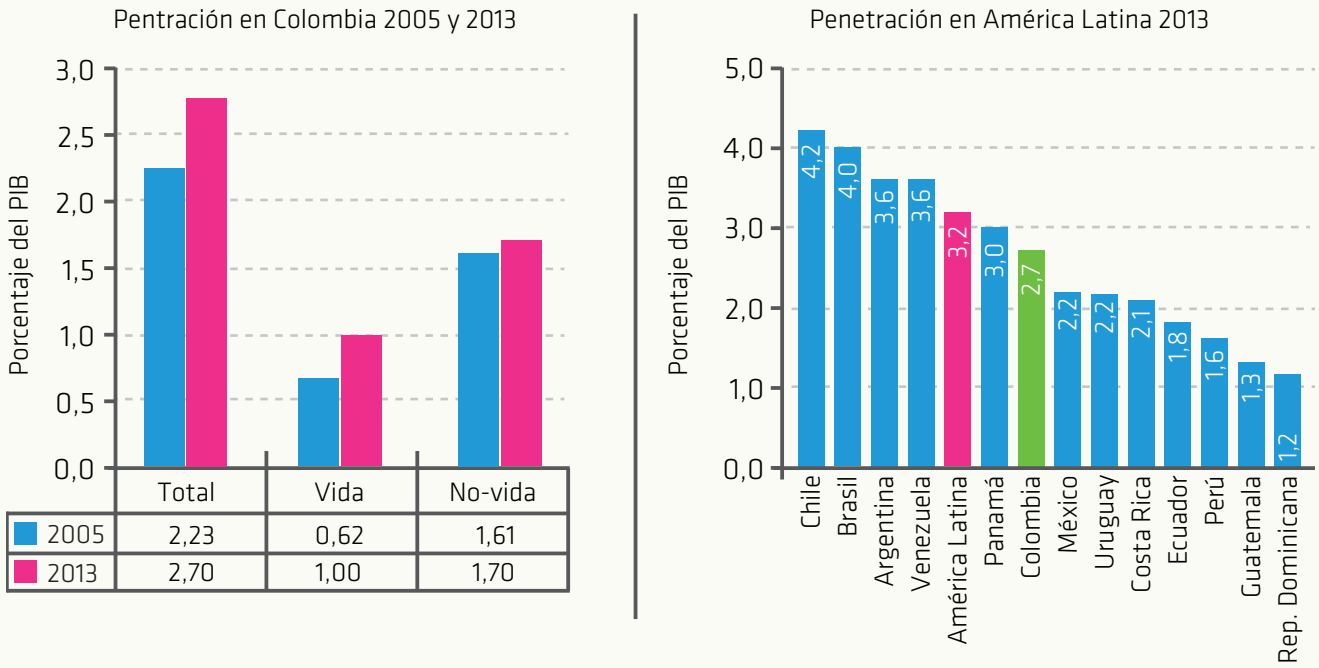
- Seguridad social: la reducción del desempleo y la informalidad, aportó el 25% del crecimiento de las primas (riesgos laborales y seguros previsionales).
- Sector financiero: sus metas de bancarización, aportaron el 15% (seguros de vida para respaldar obligaciones crediticias).
- Industria de la construcción: el aumento de las concesiones viales, el emplazamiento de complejos industriales y petroleros y la recuperación del sector vivienda aportaron el 14% (seguros de cumplimiento, de ingeniería y de responsabilidad civil de constructores).
- Conmutaciones pensionales: la cesión de las reservas de regímenes privados de pensiones aportó el 14%.
- Industria automotriz: la exponencial motorización del país, contribuyó con el 13% del crecimiento (seguro voluntario de Autos y SOAT).

Perspectivas

La economía mundial está mejorando, como lo apuntan las proyecciones del Fondo Monetario Internacional: 3.4% en 2014 frente a 3.2% en 2013. En el caso de Colombia, la meta oficial para el presente año apunta a un crecimiento del PIB de 5.0% y para los siguientes, el FMI proyecta crecimientos del 4.5% anuales.

El positivo comportamiento de la economía en los años recientes permitió a Colombia pasar del grupo de economías de ingresos medios-medios al de ingresos medios-altos en la clasificación del Banco Mundial (el PIB per cápita de 2013 se estima en US$7.826). A la par, también han mejorado los indicadores de pobreza, que bajaron de 49.7% en 2002 a 30.6% en 2013, y aumentó el segmento de población de clase media, que pasó del 12.2% al 27.1% de la población total entre 2002 y 2012.

Gráfico 4: Penetración del sector asegurador en Colombia y en América Latina (% del PIB)



	Total	Vida	No-vida
2005	2,23	0,62	1,61
2013	2,70	1,00	1,70

Fuente: Swiss Re

Es sabido que el sector de seguros, a la vez que contribuye al mayor crecimiento de la economía, es impulsado por este. En este contexto, el mencionado incremento del ingreso, la reducción de la pobreza y el fortalecimiento de la clase media son factores decisivos para lograr una mayor densidad y penetración de los seguros.

La mayor demanda y los proyectos de gobierno permiten esperar una buena dinámica especialmente de los seguros relacionados con el mercado automotor y el sector de la construcción de vivienda.

De igual forma, la industria aseguradora hace posible que los empresarios asuman los riesgos que viabilizan la mayor inversión en sectores clave para el crecimiento económico y la competitividad, como es el caso de la infraestructura. El gobierno colombiano está emprendiendo una inversión sin precedentes en lo que se ha denominado "autopistas de cuarta generación" (4G). El monto de la inversión supera los US$22 mil millones y cubrirá 40 proyectos viales. Esto permitirá que, para 2020, los 12.000 kilómetros de vías más importantes del país estén construidos bajo las más altas especificaciones.

En las concesiones de cuarta generación se incorpora el concepto de pago por disponibilidad como forma de remuneración del contratista. Este esquema condiciona el pago del Estado a la disponibilidad y uso de la vía concesionada, es decir, el contratista sólo recibe su contraprestación en la medida que la obra esté disponible y en uso. Hasta tanto esto no ocurra, no se puede recibir el dinero recaudado por cobro de peajes ni las vigencias futuras pactadas en el contrato.

La cuarta generación de concesiones constituye un gran reto para el Estado, los contratistas, en su condición de colaboradores del Estado, y para el sector asegurador, que es quien protege el patrimonio público y garantiza que se cumplan las obligaciones contractuales pactadas.

Otro aspecto importante a destacar en las perspectivas de la industria aseguradora colombiana es el desarrollo de un seguro de estabilidad de obra, que se conoce en el medio como "seguro decenal".

A raíz del colapso de un conjunto residencial en Medellín y del posterior conocimiento de otros casos de edificaciones con fallas de diseño y construcción, el Gobierno propuso el desarrollo del seguro decenal con el fin de reducir o eliminar esos eventos. La iniciativa propone que todo constructor o enajenador de vivienda nueva adquiera un seguro de estabilidad de obra, que cubra al propietario del inmueble contra los riesgos de ruina o amenaza de ruina, durante los 10 años siguientes a la construcción del inmueble. El proyecto no tuvo trámite en la legislatura pasada, pero se espera que el Gobierno lo presente nuevamente a consideración del Congreso de la República.

Bien sea que el seguro tenga un trámite de ley que lo haga obligatorio o que sea ofrecido por las empresas aseguradoras por iniciativa propia, se espera un impacto notable en la calidad de la construcción y en la protección de vidas humanas.

En materia de regulación, está en marcha el proceso de adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); se encuentra en elaboración, la reglamentación del decreto que recientemente modificó el régimen de reservas técnicas; está en etapa de discusión, un borrador de decreto sobre mecanismo de cobertura del riesgo de salario mínimo en rentas vitalicias; se están reglamentando varios aspectos de la Ley 1562 de riesgos laborales (variación de la cotización, compensación, intermediarios, etc.); y se viene trabajando en la revisión de las categorías y tarifas del SOAT. Adicionalmente, estamos pendientes de la regulación que faculte a las compañías de seguros para utilizar terceros corresponsales en sus operaciones, así como la regulación del mercadeo masivo.

Por último, cabe destacar dos de los múltiples proyectos que Fasecolda está liderando este año, guiados por el convencimiento de que la industria aseguradora debe propender por gestiones que impacten positivamente el bienestar de la sociedad.

El primero es un estudio del mercado laboral a partir de los registros del sistema de riesgos laborales. Es una alternativa de aproximarnos a la formalidad laboral y empresarial y de enriquecer el conocimiento que la sociedad tiene sobre el tema; esto brindará al gobierno y a los analistas elementos para diseñar medidas complementarias que contribuyan a acelerar la reducción del flagelo de la informalidad.

El segundo es el diseño de un seguro de desempleo que proteja los ingresos familiares, incentive la movilidad de la mano de obra y dinamice el mercado laboral. Aun cuando el país ha puesto en práctica algunos mecanismos basados en subsidios, su impacto real no ha sido el esperado. Fasecolda está elaborando una propuesta orientada al establecimiento de un seguro de desempleo, en sentido estricto, basado en un sistema solidario en el que los trabajadores y el gobierno asumen el costo de la prima; los trabajadores con una parte de los intereses de sus cesantías, y el gobierno completando ese aporte mediante un subsidio a la población más vulnerable.

De esta forma, el costo sería bajo para el trabajador y, en cambio, podría recibir un beneficio distribuido en un periodo de hasta seis meses; así, moderaría el impacto económico mientras consigue una nueva vinculación laboral.

Las perspectivas para la industria de los seguros en 2014 y en los años siguientes son positivas, por el crecimiento esperado de la economía, por el aumento de la demanda debido a la mejora en los ingresos y por la ejecución de obras impulsadas por el gobierno.

AXA COLPATRIA tiene todo lo que necesita
en protección, salud y ahorro

Seguros • Capitalización
ARL • Medicina Prepagada

Carrera 7 No. 24-89 Bogotá • Teléfono: 423 57 57
Resto del país: 01 8000 512620

www.axacolpatria.co

VIGILADO Superintendencia Financiera de Colombia
VIGILADO Supersalud

EL SEGURO PREVISIONAL EN PERÚ

Christian Mora, Director de la Cámara de Seguridad Social
Fasecolda

El seguro previsional en Colombia atraviesa uno de sus momentos más difíciles, la alta siniestralidad, como consecuencia principalmente de riesgos derivados de la inestabilidad jurídica, ha hecho que la posibilidad de ajustes tarifarios se vea cada vez más limitada y que el riesgo de invalidez y sobrevivencia afecte no solo a las aseguradoras sino a las administradoras de fondos de pensiones.

Con el ánimo de explorar alternativas de solución para nuestro sistema e indagar las razones por las cuales en distintos países, coberturas que en principio son similares (cubrir el riesgo de invalidez y sobrevivencia de la población) han tenido resultados tan disímiles, en este artículo presentaremos el funcionamiento del seguro previsional peruano.

Sistema pensional peruano

En Perú, actualmente las personas pueden elegir entre dos sistemas: El Sistema Nacional de Pensiones (SNP), el cual es un régimen de reparto que ofrece al final de la vida laboral una pensión dentro de un rango establecido a cambio de una contribución definida, y el Sistema Privado de Pensiones (SPP), creado en 1992, sistema voluntario en el cual el afiliado cotiza una contribución definida a una cuenta individual que es manejada por las administradoras de fondos de pensiones (AFP), con el objetivo de acumular un ahorro pensional individual.

Esquema de licitación

Dentro del sistema privado en Perú, a partir del año 2013, con ocasión de la expedición de la Ley 29903 de 2012, se implementó un modelo de licitación similar al existente en Chile[1] desde 2008, donde las compañías de seguros licitan para ser asignadas con bloques que

representan una proporción de las primas y obligaciones derivadas de la cobertura de invalidez y sobrevivencia. La totalidad del riesgo es dividido en siete bloques y cada bloque es adjudicado a la compañía que ofrezca la menor tasa, esta última definida como el porcentaje de la remuneración mensual del trabajador que se destina al pago de la prima. Cada compañía puede licitar por máximo dos bloques y en caso de asignársele solo uno, debe mantener su oferta, que deberá ser por el mismo precio para todos los bloques por los cuales oferta. Al afiliado se le cobra el valor de la tasa promedio de los siete bloques adjudicados. La primera licitación se realizó para cubrir el periodo comprendido entre octubre de 2013 y diciembre 2014 y la tasa promedio se ubicó en 1.23.%. (Tabla 1).

Adicionalmente, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS) creó un proceso más expedito de constitución de compañías de seguros para aquellas que decidieran participar en la licitación. En el primer proceso, tres compañías del exterior que se constituyeron con el único propósito de ofertar por el seguro previsional lograron que se les asignara por lo menos uno de los bloques ofertados.

Modelo operativo

A partir de la reforma de 2012, la operación del seguro se encuentra centralizada en el Departamento de Invalidez y Sobrevivencia (DIS), el cual no tiene ánimo de lucro y es financiado con un porcentaje de la prima. Las aseguradoras a las que se adjudica algún bloque se conectan operativamente al DIS, quien se encarga de gestionar las primas y siniestros, de consolidar las cifras acerca del recaudo y de coordinar el envío de la prima a cada aseguradora según la proporción de bloques asignada; de la misma forma, distribuye los costos derivados de siniestros entre todos los participantes.

1. En el marco de la Ley 20.255 de Reforma Previsional.

En Perú, a partir del año 2013, con ocasión de la expedición de la Ley 29903 de 2012, se implementó un modelo de licitación similar al existente en Chile desde 2008.

Tabla 1: Resultado primera licitación

Aseguradora	Tasa de prima ofertada	Número de fracciones adjudicadas
Compañía 1	No se presentó	-
Compañía 2	No se presentó	-
Compañía 3	No se presentó	-
Compañía 4	No se presentó	-
Compañía 5 (1)	1,53%	-
Compañía 6 (1)	1,45%	-
Compañía 7 (1)	1,44%	-
Compañía 8 (2)	1,28%	-
Cía Rigel Perú (2)	1,27%	1
Cía Rimac Seguros (2)	1,24%	2
Cía Ohio National (2)	1,22%	2
Cía Seguros Vida Cámara (2)	1,21%	2

(n) Número de bloques licitados.

Determinación del derecho a pensión

En el sistema peruano cubre el fallecimiento, invalidez y gastos de sepelio de cualquiera de los afiliados que haya cotizado por lo menos cuatro meses durante los últimos ocho meses anteriores a la ocurrencia del siniestro; para trabajadores nuevos no se exige el requisito durante los dos primeros meses de afiliación, contados a partir del primer aporte. En el caso de la invalidez, existen exclusiones como las enfermedades preexistentes.

Clases de invalidez

La invalidez en Perú se clasifica en dos rangos: incapacidad física igual o superior al 50% e inferior al 66,66.%, la cual se cataloga como parcial, y superior o igual al 66,66 %, definida como total; a su vez, la invalidez puede ser clasificada como temporal o definitiva, según se determine que la persona puede o no recuperarse. De esta segmentación depende la mesada que recibe el pensionado.

Beneficiarios pensión de sobrevivencia

El monto del beneficio es calculado como un porcentaje de las remuneraciones actualizadas de los últimos 48 meses anteriores al mes de ocurrencia del siniestro. Si se trata de invalidez parcial, se aplica el 50% sobre el promedio anterior, si es total, el 70%. En los casos de supervivencia, la distribución se hace dependiendo del grupo familiar en porcentajes definidos, sin que estos sumen en todos los casos el 100%.

Monto de pensión

Los beneficiarios de la pensión de sobrevivencia y los porcentajes sobre el promedio que les corresponde son los siguientes:

a) El cónyuge o concubino (42% sin hijos, 35% con hijos).
b) Los hijos menores de dieciocho años, o mayores de dieciocho incapacitados de manera total y permanente para el trabajo, de acuerdo al dictamen del comité médico competente (14%).
c) El padre y/o madre del trabajador afiliado (14%) siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:
   I) Que sean inválidos total o parcialmente a juicio del comité médico competente.
   II) Que tengan más de sesenta (60) años y que hayan dependido económicamente del causante.

Una diferencia relevante con respecto al sistema en Colombia es que el grupo de beneficiarios recibe porcentajes definidos en la ley de acuerdo a su condición y una vez fallece alguno de los beneficiarios los porcentajes no se redistribuyen. En Colombia siempre se mantiene la mesada al 100% y la aseguradora asume el costo de las modificaciones posteriores en el grupo familiar.

Proceso de calificación de invalidez

En primera oportunidad califica el Comité Médico financiado por las administradoras de fondos de pensiones (Comafp), en caso de controversia sobre el dictamen por parte de: el beneficiario, el afiliado, la

> En el primer proceso, tres compañías del exterior que se constituyeron con el único propósito de ofertar por el seguro previsional lograron que se les asignara por lo menos uno de los bloques ofertados.

AFP, o la aseguradora, quien resuelve en segunda instancia este tipo de apelaciones es el Comec (Comité Médico de la SBS). Para presentar apelación a un dictamen del Comafp, se cuenta con 15 días hábiles. La apelación se presenta ante la AFP, que cuenta con tres días hábiles para dar traslado al Comafp y de ahí en similar plazo al Comec.

Adicionalmente, existe una comisión técnico-médica de la SBS encargada de aprobar las normas técnicas sobre las cuales el Comafp y Comec emiten sus dictámenes; estas normas se encuentran en el manual de evaluación y calificación del grado de invalidez (MECGI)[2].

El afiliado se acerca a su AFP a solicitar la calificación, si cumple con la documentación mínima requerida, es trasladado al Comafp; tanto el Comafp o el Comec podrán requerir exámenes adicionales, los cuales deberán ser realizados por médicos inscritos en el registro de la SBS.

Riesgo jurídico

Tal vez el aspecto en que el sistema peruano presenta mayores diferencias con el colombiano es el relacionado con riesgo jurídico. Si bien en Perú existe un tribunal constitucional, principios similares a los de universalidad, solidaridad e integralidad y derechos fundamentales como el de la vida, son escasos los procesos en los que las interpretaciones en fallos judiciales se apartan de las coberturas establecidas, necesarias para dar equilibrio financiero al sistema. En diálogos con la SBS, exponían que una de las razones por las cuales los límites a las coberturas eran aplicados de forma más unificada, era que los jueces contaban con la posibilidad de consultar ante esa superintendencia respecto de la definición de derechos en materia de seguro previsional.

Una vez explorado el seguro previsional peruano, consideramos que es riesgosa la implementación que se pueda dar de un modelo similar en Colombia. Mecanismos como el de Perú funcionan porque las coberturas se encuentran definidas y el riesgo jurídico es mínimo. En un entorno de inestabilidad jurídica como el colombiano, el resultado puede ser que ninguna aseguradora se presente a la licitación; adicionalmente, el que parámetros como las tablas de mortalidad no sean dinámicas y se presenten rezagos en su actualización hace menos probable que se presenten los oferentes necesarios.

2. El MECGI consta de catorce (14) capítulos correspondientes a los diversos sistemas del organismo humano, una tabla especial de valores combinados, y un anexo de instrucciones para el uso de dichas normas, incluyendo un acápite referente a factores complementarios. La versión digitalizada del manual se encuentra publicada en el sitio web de la SBS (www.sbs.gob.pe).

Referencias:

- Ley 29903 de 2012 de Perú.
- Ley 29903 de 2012 de Perú.
- Presentación Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Administración de Riesgos de Invalidez y Sobrevivencia Colectivo (Sisco).
- http://www.sbs.gob.pe/ - Página web Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

PERFIL SOCIOECONÓMICO DE LOS ASEGURADOS EN PRODUCTOS DE VIDA

Wilson Mayorga, Director de la Cámara de Vida y Actuaría
Fasecolda

Recientemente, el DANE ha publicado la Encuesta longitudinal de protección social (ELPS). Con base en esta encuesta, es posible identificar algunas de las características más importantes de los hogares colombianos que demandan seguros de vida.

La Encuesta longitudinal de protección social para Colombia (ELPS) consultó a 14.407 hogares entre octubre y diciembre de 2012 en temas tales como el acceso al Sistema de Seguridad Social Integral: salud, pensiones y riesgos laborales, el nivel educativo de los miembros del hogar, la tenencia de activos financieros y bienes inmuebles, así como la trayectoria laboral de los colombianos, entre otros.

Uno de los módulos de interés se refiere a los activos con que cuenta el hogar y los riesgos a los que se enfrenta. Se midió si algún miembro del hogar tiene contratado un seguro de vida y se pudo concluir que de los 13.5 millones de hogares en nuestro país, cerca del 10.4% cuentan con seguros de vida.

Utilizando esta fuente de información, estimamos, además, algunas de las características fundamentales que se asocian a los hogares consumidores de seguros de vida. Los resultados desagregados de este ejercicio estadístico se presentan a continuación.

1. Características socioeconómicas y tenencia de activos

Existen variables que la literatura especializada ha identificado como altamente relacionadas con la propensión a adquirir seguros de vida, tales como el ingreso, estado civil, el número de hijos y el nivel educativo del asegurado. La encuesta ELPS muestra evidencia que soporta, para el mercado colombiano, la correlación entre estas variables y la tenencia de seguros de vida.

Al comparar el porcentaje de jefes de hogar casados respecto al mismo porcentaje de hogares no asegu-

rados, se nota que las personas casadas tienden a adquirir más seguros de vida que las personas solteras (El 72% de los asegurados en vida están casados o viven en unión libre); en cuanto a si tener hijos motiva la compra de seguros de vida, se encontró que la diferencia entre porcentaje de hogares asegurados y no asegurados, de acuerdo al número de hijos, no es estadísticamente significativa. (Gráfico 1)

Considerando nuevamente los resultados del gráfico 1, se muestra que el nivel educativo es altamente determinante en la tenencia de seguros de vida. Del total de hogares con seguro de vida, el 43% de los jefes de hogar tiene educación superior.

Así mismo, un resultado relevante es que los hogares donde el jefe se encuentra en el rango de edad entre 18 y 39 años son los que mayor proporción de seguros de vida reportan, según la información disponible en el cuadro 1.

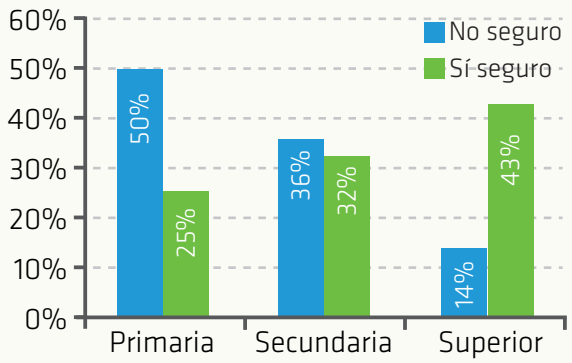
Cuadro 1: Distribución de asegurados por rango de edad

Edad	Sin seguro	Con seguro
De 18 a 29 años	13.5%	12.4%
De 30 a 39 años	20.8%	23.1%
De 40 a 49 años	23.5%	28.2%
Más de 50 años	42.2%	36.4%

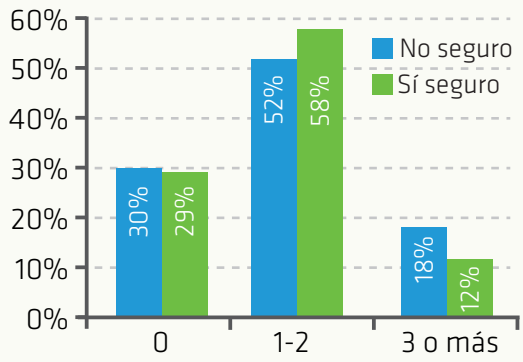
Fuente: Encuesta longitudinal de protección social.
Cálculos Fasecolda.

Gráfico 1: Comparación de hogares asegurados y no asegurados
Características socioeconómicas

Tenencia de seguros de vida según nivel educativo



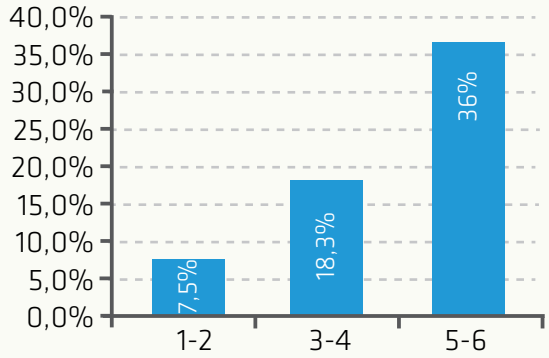
Tenencia de seguros de vida según número de hijos



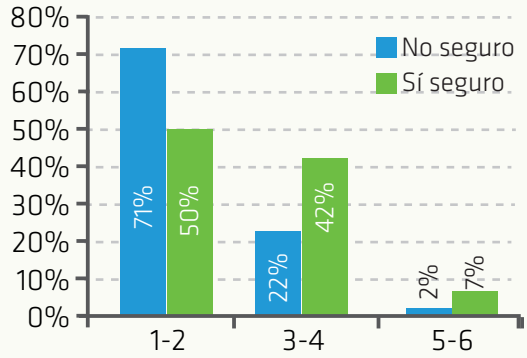
Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Gráfico 2: Distribución de asegurados por estrato de la vivienda

Proporción de hogares con seguro de vida por estrato



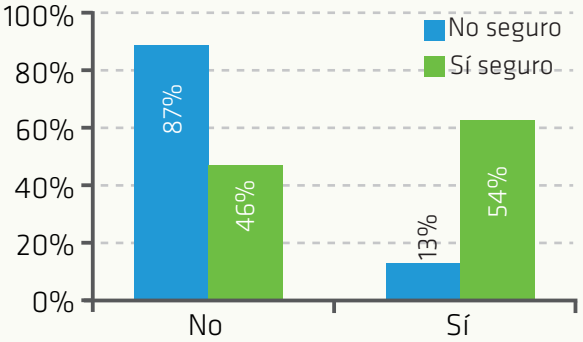
Distribución de hogares con seguro de vida por estrato



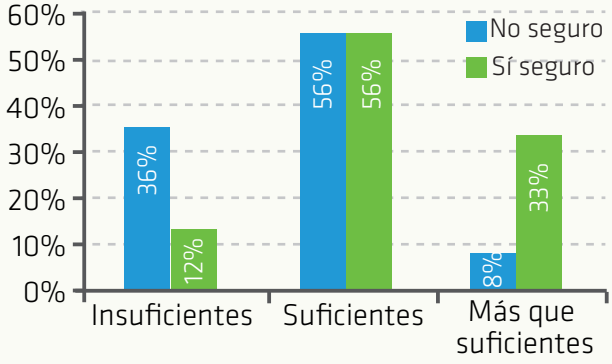
Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Gráfico 3: Proporción de hogares asegurados según riqueza objetiva y subjetiva

Proporción de hogares con activos financieros



Proporción de hogares con ingresos suficientes



Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Un resultado adicional, reseñado de manera constante por la literatura especializada, es que la tenencia de seguros de vida está relacionada directamente con el nivel de ingresos de las personas.

De acuerdo con los resultados del gráfico 2, la proporción de hogares que reportan tenencia de seguros de vida se incrementa de acuerdo al estrato socioeconómico donde se califica la vivienda de los hogares. Específicamente, del total de hogares que viven en barrios de estratos medios, el 18.3% de los hogares reportan tener al menos un seguro de vida adquirido por un miembro del hogar y este porcentaje se duplica para los estratos 5-6.

Mientras en los hogares no asegurados apenas el 23% cuenta con internet y el 32% tiene cuentas bancarias (ahorro o corriente), estos porcentajes para los asegurados en vida son del 60% y 82% respectivamente.

De igual manera, la proporción de hogares que reportan tenencia de seguros de vida es mayor en hogares de estratos medios y altos, en tanto los no compradores de seguros se ubican en un 71% en barrios de estratos 1-2 y el restante 29% en barrios de estratos 3-6.

Otros indicadores asociados a riqueza objetiva, tales como acceso a internet y bancarización, muestran alta correlación con la tenencia de seguros de vida. Mientras en los hogares no asegurados apenas el 23% cuenta con internet y el 32% tiene cuentas bancarias (ahorro o corriente), estos porcentajes para los asegurados en vida son del 60% y 82% respectivamente.

Podría pensarse que la riqueza objetiva es el determinante fundamental de la adquisición de seguros de vida. Sin embargo, se observa que entre las personas que no reportan activos financieros de inversión, el 46% reporta tener seguros de vida. Este resultado indica que casi la mitad de los hogares que reportan estar asegurados en vida tienen garantizada su cobertura, incluso si no destinan recursos financieros como activos de inversión.

Al analizar la percepción subjetiva de insuficiencia de ingresos, notamos que no hay una relación clara entre dicha percepción y la tenencia de seguros. Del total de hogares que reportan seguros de vida, el 68% reporta simultáneamente que sus ingresos son insuficientes o apenas suficientes para cubrir sus necesidades básicas.

Sin embargo, explorando de manera más detallada la percepción subjetiva de riqueza, encontramos que la adquisición de seguros de vida tiende a ser superior en hogares cuya situación económica ha mejorado en los últimos cinco años. Del total de asegurados en vida, el 67% considera que su calidad de vida actual es mejor que la de hace cinco años.

Igualmente, la percepción subjetiva de pobreza reduce la probabilidad de tenencia de seguros de vida. Separando los hogares de acuerdo a su percepción subjetiva de pobreza, nivel uno los que se consideran más pobres y nivel tres los que no se consideran pobres, se observa que, a pesar de estar en niveles de pobreza subjetiva menor, en este nivel de percepción se encuentra cerca del 25% de asegurados en vida. Este resultado indica, al menos para uno de cada cuatro asegurados en vida, que el seguro no es considerado de manera explícita como un bien de lujo.

Los resultados anteriores pueden generar alguna clase de hipótesis relacionada con que, si bien la relación positiva entre nivel de ingreso y tenencia de seguros de vida es importante, no lo es menos, al parecer, la relación entre la percepción de «bienestar económico» del hogar y la tenencia de seguros de vida. Este concepto

Del total de asegurados en vida, el 67% considera que su calidad de vida actual es mejor que la de hace cinco años.

de bienestar económico se encuentra relacionado con la mejora en la situación financiera de los últimos años y con la percepción subjetiva de riqueza, más que con el nivel monetario de la riqueza del hogar[1].

2. Endeudamiento en el presente y planeación para el futuro

Una duda válida que puede generar la información disponible es, cuántos hogares de los asegurados estimados han adquirido su seguro de vida de manera voluntaria. Si bien no es posible determinar el porcentaje preciso de seguros de vida adquiridos asociados a créditos, sí es posible estimar el nivel de endeudamiento de los hogares que reportan tener vigente al menos un seguro de vida.

Se observa que, del total de hogares que reportan seguros de vida, cerca del 9% (equivalentes a algo más de 124 000 hogares) reportan actualmente tener asociado un crédito hipotecario. Lo cual nos permite afirmar que la información disponible es, en su mayoría, asociada a la adquisición voluntaria de coberturas para proteger el patrimonio del hogar.

Un resultado importante, que es necesario analizar más detalladamente, es la correlación positiva que se observa entre la tenencia de seguros de vida y la decisión de endeudamiento de los hogares. El 21% de los hogares que no reportan seguros de vida tiene deudas con entidades financieras, este porcentaje es casi tres veces superior en hogares que tienen seguro de vida.

Finalmente y, quizás, de manera paradójica, según el resultado apenas reseñado, la tenencia de seguros de vida se asocia a la planeación futura, ya que es mayor la adquisición de seguros de vida en hogares cuyos miembros están tomando acciones para la vejez, que en aquellos que no reportan acciones para protegerse ante la contingencia futura de la vejez.

Cuadro 2: Distribución de asegurados según protección para la vejez

Planes para la vejez	Sin seguro	Con seguro
Pensiones obligatorias	19%	41%
Otros ahorros / Inversiones	22%	34%
Preparar hijos	10%	7%
Nada	49%	17%

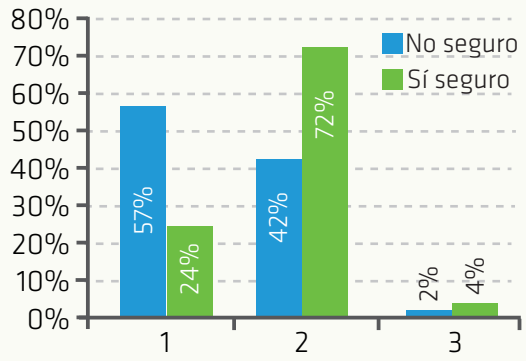
Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Este resultado muestra de manera clara que la búsqueda de mecanismos de protección para la vejez, tales como pensiones voluntarias u otras alternativas de ahorro o de inversión, están asociadas a la tenencia de seguros de vida de manera complementaria.

1. Este resultado puede estar soportado por las teorías que vinculan la sicología con el comportamiento económico. Ver, por ejemplo, Kanheman(2006).

Gráfico 4: Proporción de asegurados por percepción de Bienestar Económico

Proporción de hogares por nivel subjetivo de pobreza



Calidad de vida hace cinco años respecto a la actual

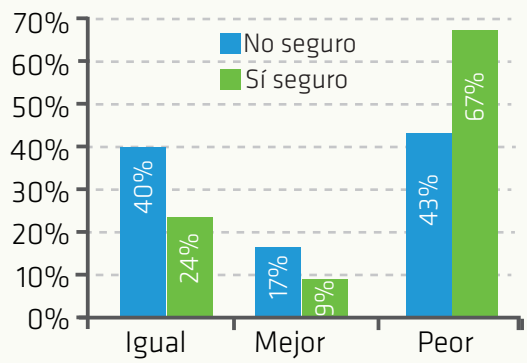
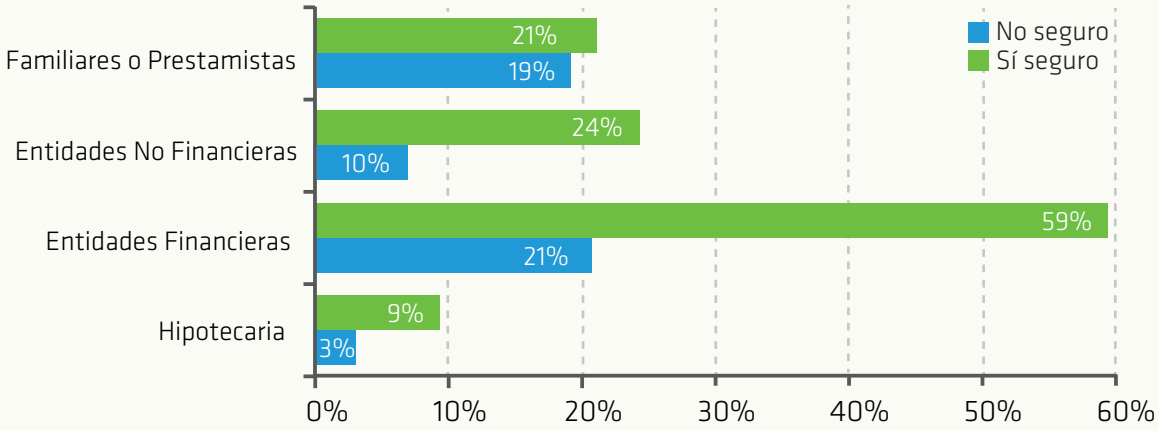


Gráfico 5: Proporción de asegurados según decisión de endeudamiento



Fuente: Encuesta longitudinal de protección social. Cálculos Fasecolda.

Conclusiones

A partir de la información de encuestas, es posible aproximar que los determinantes fundamentales de la tenencia de seguros de vida se asocian con factores objetivos tales como la edad del asegurado, el nivel educativo y su estado civil, así como con el nivel de ingresos.

Sin embargo, la evidencia estadística también nos permite afirmar que la percepción de bienestar de los hogares, sus decisiones de planeación a largo plazo y su nivel de bancarización son determinantes para encontrar el perfil de los potenciales compradores de seguros de vida.

Bibliografía:

- Kahneman, et al., 2006: Would you be happier if you were Richer?: A focusing illusion, Science, 5782 (2006), pp. 1908-1910.
- DANE, 2013. Metodología de la Encuesta longitudinal de protección social. Dirección Técnica de Metodología y Producción Estadística.

CURVA DE PROBABILIDAD DE EXCEDENCIA EN TERREMOTO: HERRAMIENTA PARA LA GERENCIA DEL RIESGO

Carlos Varela, Vicepresidente técnico
Fasecolda

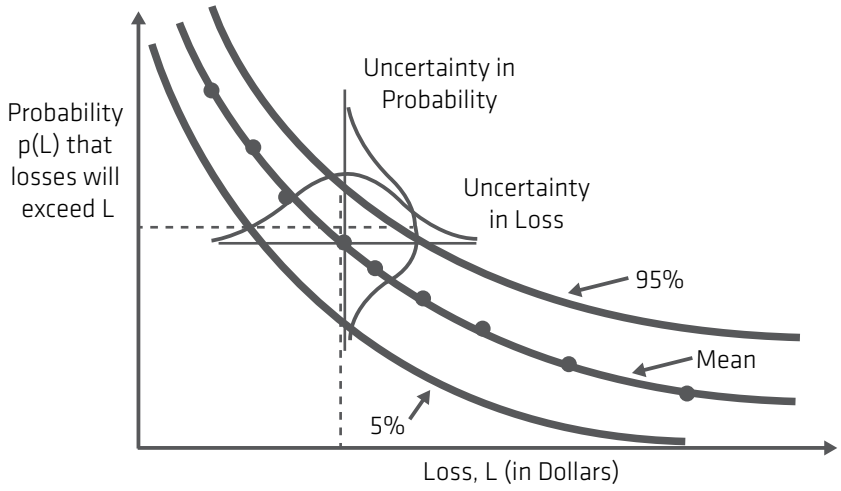
En Colombia, el ramo de terremoto se encuentra en proceso de transición. Se mantiene vigente el tradicional modelo de zonas crestas para estimar la pérdida máxima probable de la cartera de terremoto, utilizando la de mayor acumulación, al tiempo que las aseguradoras recopilan información de los riesgos asegurados para utilizarla en modelos de estimación de pérdidas por sismo. Pero, ¿qué entregan estos modelos? Una de las herramientas más importantes es la curva de excedencia de pérdidas.

¿Qué es una curva de probabilidad de excedencia de pérdidas (EP)?

La curva EP, por sus siglas en inglés, indica la probabilidad de que un valor dado sea excedido. Por ejemplo, si se cuenta con datos de las pérdidas generadas por inundaciones en una zona determinada, ocurridas en un período de tiempo de, digamos, diez años, la curva EP permite determinar la probabilidad de que la pérdida promedio sea excedida.

Otra manera de definir la curva EP es que la misma describe la probabilidad de que varios niveles de pérdida sean excedidos. A continuación se muestra un esquema de la curva EP[1].

Gráfico 1: Ejemplo de la curva EP



Construcción de la curva EP en terremoto

La curva EP que construyen los modelos de estimación de pérdidas en terremoto tiene en cuenta, entre otros, la tasa de ocurrencia de los eventos que afectan la cartera y la intensidad que cada uno de estos genera.

Para ilustrar la forma en que se construye, supongamos que la cartera de terremoto de una compañía de seguros está conformada por tres edificaciones (1,2 y 3), localizadas en diferentes partes del país. Supongamos igualmente que el análisis de la sismicidad nos dice que se pueden generar tres tipos de eventos (A, B y C) .

Del comportamiento de la sismicidad del país, es posible estimar la tasa de ocurrencia de cada evento (probabilidad anual de ocurrencia). Los modelos de estimación de pérdidas por sismo calculan la intensidad que produce cada evento en el sitio donde están ubicados los riesgos. Las tablas 1 y 2 fueron tomadas del ejemplo proporcionado por Willis Analytics en el seminario técnico sobre modelos de terremoto desarrollado por Fasecolda en el primer trimestre del 2014.

Es importante mencionar que la intensidad local es estimada por los modelos teniendo en cuenta múltiples factores como el tipo de falla, su profundidad, la forma en que se disipa la energía desde la zona de ruptura hasta la zona de ubicación del riesgo y, por supuesto, el comportamiento del suelo donde está construida la edificación.

Con la intensidad local calculada, se procede a estimar las pérdidas en la edificación; para ello es importante tener información de la misma como el número de pisos, fecha de construcción, sistema estructural, material de construcción y uso, entre otros. Es por esta razón que los modelos que se utilicen para este efecto deben tener en cuenta el comportamiento característico de las construcciones del país.

1. Willis Analytics, modelos de estimación de pérdidas por sismo.
2. En realidad existen diversas zonas sismogénicas que generan un número importante de sismos. Los modelos de terremoto estiman las pérdidas en el portafolio para cada uno de los sismos generados en estas fuentes sismogénicas.

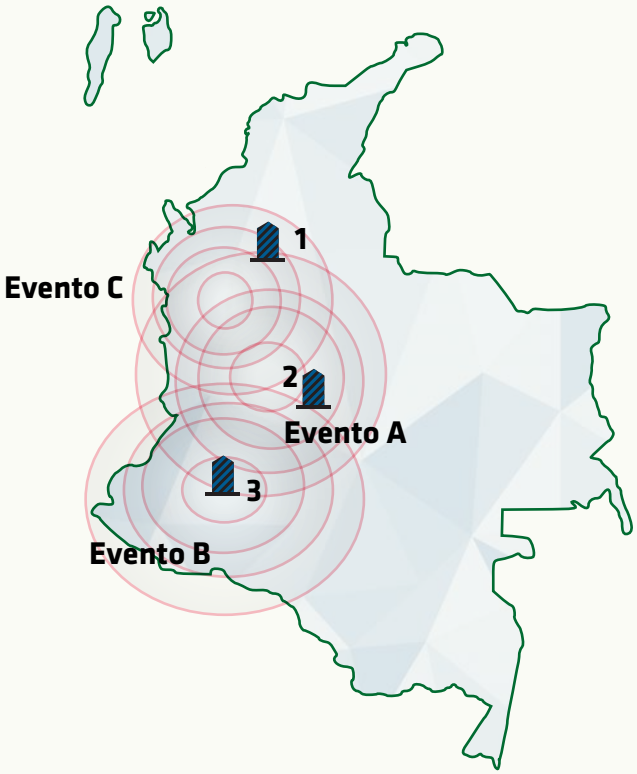


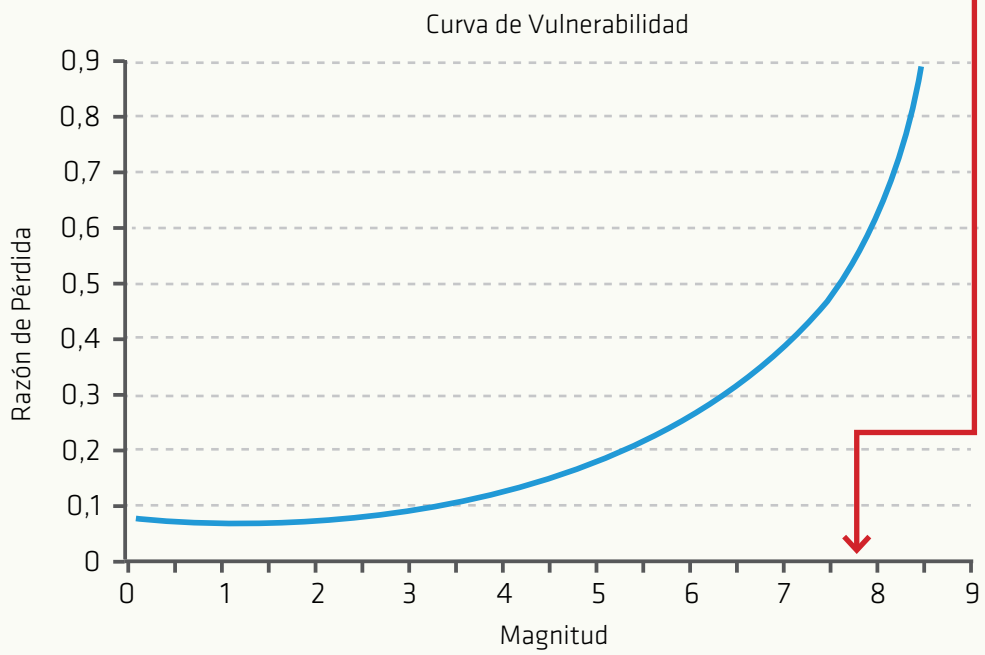
Tabla 1: Tasa de ocurrencia eventos

Tasa de ocurrencia	
Evento	Probabilidad
Evento A	0.1
Evento B	0.08
Evento C	0.06

Tabla 2: Intensidad estimada por ubicación

Intensidad local			
Evento	Ubicación 1	Ubicación 2	Ubicación 3
Evento A	6	7.5	5
Evento B	8	6.9	0
Evento C	4	7.8	8.5

Gráfico 2: Ejemplo de curva de vulnerabilidad



La curva de vulnerabilidad relaciona la magnitud que genera el evento con la razón de pérdidas. Si tomamos la curva de vulnerabilidad del ejemplo y estimamos con base en ella la razón de pérdida del riesgo 2 para el evento A, tenemos que el resultado de dicha razón de pérdida es 0.469. Esto se hace para cada evento en cada ubicación. La tabla 3 muestra las razones de pérdidas por evento y ubicación de nuestro ejemplo.

Esta razón de pérdida se multiplica por el valor asegurable (que se asume igual al valor asegurado para efectos del ejemplo), para encontrar la pérdida esperada en cada ubicación.

Siguiendo el ejemplo de Willis Analytics, los valores de las edificaciones son: $10, $5 y $5 para los riesgos 1, 2 y 3, respectivamente. Esto nos genera la tabla No.4 que corresponde a las pérdidas.

Tabla 3: Razones de pérdida para cada ubicación y evento

Razón de pérdida			
Evento	**Ubicación 1**	**Ubicación 2**	**Ubicación 3**
Evento A	0.166	0.469	0.071
Evento B	0.633	0.318	0.000
Evento C	0.025	0.563	0.839

Tabla 4: Pérdida por ubicación y evento

Pérdidas			
Evento	**Ubicación 1**	**Ubicación 2**	**Ubicación 3**
Evento A	$1.661.358	$2.344.579	$355.828
Evento B	$6.330.360	$1.591.030	$0
Evento C	$252.136	$2.813.649	$4.195.928

Tabla 5: Pérdidas ordenadas por evento

Pérdidas				
Evento	Ubicación 1	Ubicación 2	Ubicación 3	TOTAL
Evento A	$6.330.360	$1.591.030	$0	**$7.921.390**
Evento B	$252.136	$2.813.649	$4.195.928	**$7.261.715**
Evento C	$1.661.358	$2.344.579	$355.828	**$4.361.766**

Obtenidos estos valores, se ordenan los eventos según el tamaño de la pérdida modelada. La tabla 5 muestra este ordenamiento.

La curva de probabilidad excedencia puede entonces construirse, con base en la definición propuesta en la primera parte de este artículo. Por un lado, tenemos la probabilidad anual de ocurrencia de los eventos (tabla 1) y por el otro, tenemos las pérdidas totales (tabla 5).

Tabla 6: Probabilidad acumulada y pérdidas

Pérdidas ordenadas + probabilidad			
Evento	Probabilidad anual de ocurrencia	Probabilidad acumulada	PÉRDIDA TOTAL
Evento A	0.08	0.08	**$7.921.390**
Evento B	0.06	0.14	**$7.261.715**
Evento C	0.1	0.22	**$4.361.766**

Una forma común de representar la curva de excedencia de pérdidas es graficar la pérdida contra el inverso de la probabilidad acumulada, que se conoce como período de retorno.

Tabla 7: Período de retorno y pérdidas

Pérdidas ordenadas + probabilidad			
Evento	Probabilidad acumulada	Período de retorno	PÉRDIDA TOTAL
Evento A	0.08	13	**$7.921.390**
Evento B	0.14	7	**$7.261.715**
Evento C	0.22	5	**$4.361.766**

Podemos entonces graficar la curva EP dejando en las abscisas el período de retorno y en las ordenadas las pérdidas.

El proceso de construcción de la curva EP genera una valiosa información para el asegurador. El acopio de información por riesgo, necesario para hacer la modelación, permite realizar un análisis del perfil de la cartera que comúnmente no se podía llevar a cabo por falta de datos. El nivel de exposición por ciudad, fecha de construcción, número de pisos, sistema estructural, entre otros, es información que le permite al asegurador tomar decisiones sobre los nuevos procesos de suscripción.

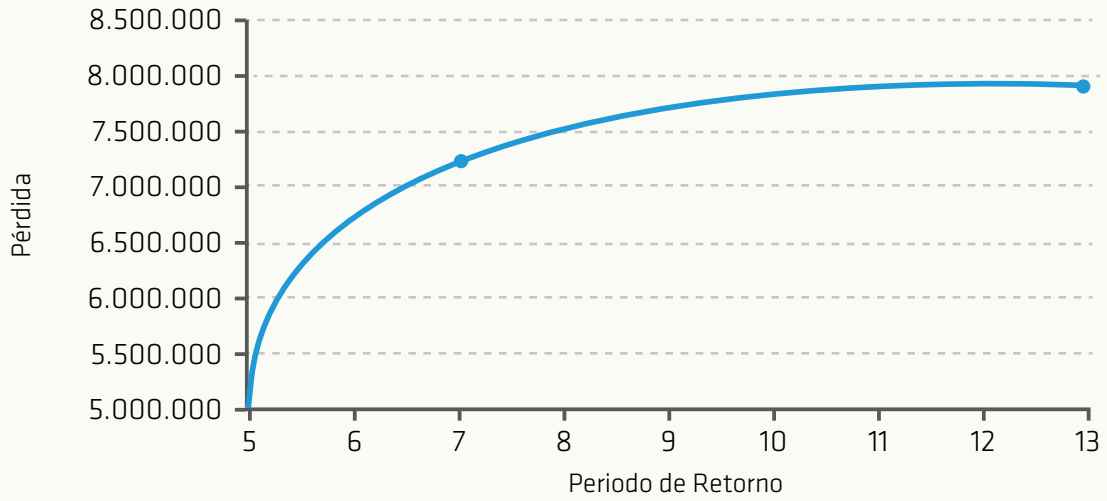
El asegurador puede utilizar el proceso de construcción de la curva EP para conocer igualmente qué riesgos contribuyen más a la pérdida. Esto se hace en una curva donde se ordenan de mayor a menor las pérdidas de cada uno de los riesgos. Generalmente, un porcentaje bajo de riesgos concentra más del 80% de las pérdidas.

La curva EP en sí misma proporciona datos relevantes. Es claro que las pérdidas pequeñas están asociadas a periodos de retorno más bajos, es decir, a probabilidades de ocurrencia más altas. Los sismos pequeños ocurren a una tasa de ocurrencia más alta y generan daños pequeños. De otro lado, tasas de recurrencia más bajas, asociadas a periodos de retornos más altos, generan pérdidas más altas. Es claro que los sismos más grandes y potencialmente más dañinos ocurren con menor frecuencia.

Pérdida promedio anual

El proceso de construcción de curva EP nos entrega igualmente la prima pura que es la pérdida promedio anual, AAL por sus siglas en inglés.

Gráfico 3: Ejemplo de curva EP para pérdidas y periodo de retorno



Pérdidas promedio anual							
Evento	**Ubicación 1**	**Ubicación 2**	**Ubicación 3**	**PÉRDIDA TOTAL (A)**		**Probabilidad (B)**	**PÉRDIDA PROMEDIO**
Evento A	$1.661.358	$2.344.579	$355.828	**$4.361.766**	X	0.1	**436.177**
Evento B	$6.330.360	$1.591.030	$0	**$7.921.390**	X	0.08	**633.711**
Evento C	$252.136	$2.813.649	$4.195.928	**$7.261.715**	X	0.06	**435.703**
							1.505.591

Se puede interpretar este cálculo como la pérdida anual esperada para la cartera a largo plazo. Obsérvese que este estimado tiene en cuenta todos los eventos simulados, junto con la probabilidad de su ocurrencia, y no solo un evento. Es por ello que los modelos que se utilizan para estos cálculos son probabilistas y no deterministas.

Conclusiones

La migración que actualmente el mercado asegurador está realizando, del esquema basado en zonas crestas y un PML de mercado, a la modelación probabilista de la cartera, no debe verse solo como un requisito adicional del Supervisor.

El nuevo esquema demandará de las compañías un entendimiento del fenómeno sísmico y de la composición de la cartera en profundidad. Los modelos de estimación de pérdidas por sismo son herramientas que entregan información valiosa pero que requiere ser interpretada de manera apropiada.

La adecuada gestión del riesgo de terremoto permitirá a las compañías de seguros tarifar de acuerdo con el riesgo realmente asumido, diseñar esquemas óptimos de retención-cesión, y encontrar los riesgos que más contribuyen a la pérdida estimada de la cartera, entre otros.

Previendo los grandes cambios que se avecinan en la gestión del riesgo de terremoto, Fasecolda ha diseñado una serie de capacitaciones que permiten a las compañías conocer la forma en que los modelos existentes en el mercado les ayudan en la toma de decisiones.

MEDIDAS ESTRUCTURALES A FAVOR DE LA **PROTECCIÓN INTEGRAL DEL AGRO**

Alejandra Díaz, Directora de Responsabilidad Social y Microseguros
Fasecolda

A propósito de las sequías, urge insistir en que la adopción de iniciativas para conocer, medir y mitigar el riesgo, eliminar competencias al seguro agro y poner en marcha un seguro para la protección de las finanzas del Estado y de los campesinos debe ser el complemento a lo hecho hasta ahora.

La actividad agropecuaria es quizá la más expuesta a los riesgos, especialmente los de la naturaleza, pues esta actividad depende de las condiciones climáticas para su desarrollo. Las variaciones en el clima, tales como altas temperaturas, exceso o déficit de humedad, vendavales e inundaciones, afectan la producción y provocan en los productores agropecuarios importantes fluctuaciones en sus ingresos que les impiden pagar sus deudas, reactivar sus actividades productivas y mantener su consumo, entre otras consecuencias.

Para el país, una caída en la producción por efecto de un evento de la naturaleza afecta la oferta de alimentos y materias primas, lo que puede incrementar los precios al consumidor, aumentar el desempleo, motivar el desplazamiento de las familias campesinas a las ciudades y aumentar el gasto fiscal asociado a la entrega de apoyos directos para hacer frente a las emergencias sufridas.

Por lo anterior, es necesario desarrollar una política integral de gestión de los riesgos del campo, que demanda compromiso, recursos y planeación de largo plazo, donde el seguro juega un rol fundamental. Este mecanismo le permite al productor transferir los riesgos de su producción asociados a eventos de la naturaleza a una compañía de seguros, permitiendo a este recibir una compensación por las pérdidas sufridas, moderar los efectos del daño y continuar con sus actividades productivas.
El seguro se constituye en una herramienta que promueve la inversión en la agricultura al reducir el riesgo de fluctuación de los ingresos de los productores por efecto de eventos adversos; suaviza su consumo;

previene la desacumulación de los ahorros, evitando que estos se dediquen a cubrir los daños acaecidos por eventos inciertos; favorece la colocación de créditos, al reducir el riesgo de los intermediarios financieros, y estimula el desarrollo de actividades productivas de mayor riesgo; además, reduce el impacto fiscal que conlleva la atención ex-post de un evento catastrófico en la agricultura, ayuda a compensar las pérdidas de manera rápida y evita un deterioro en la capacidad productiva del país.

Ahora bien, el éxito en el aseguramiento del campo depende del desarrollo de otras condiciones que hagan del seguro una solución costo-eficiente para los productores y para los países. Un adecuado conocimiento de los riesgos y sus efectos en la producción, una apropiada estimación de las posibles pérdidas asociadas a eventos naturales y el desarrollo de la infraestructura apropiada para la mitigación de los daños, que situaciones como las sequías o las inundaciones pueden generar en la producción agropecuaria, son fundamentales a la hora de transferir los riesgos al mercado de seguros y reaseguros, y para que el Estado asuma aquellos riesgos que son inasegurables.

Muestra de que el seguro debe acompañarse de otras medidas que lo hagan atractivo para la oferta y la demanda es su baja penetración en Colombia, a pesar de la existencia de un subsidio a la prima.

En efecto, si bien desde 1993 el país cuenta con este esquema de subsidios, la penetración sigue siendo menor al 2% frente al total de áreas sembradas, al tiempo que la ejecución de los recursos dispuestos para

este beneficio en los últimos cinco años ha sido en promedio del 36,7%, todo lo cual deja en evidencia que el modelo actual de subsidios es importante, pues en su ausencia la penetración sería aún más baja, pero no es suficiente para estimular el desarrollo del mercado.

Si bien hay algunos avances que han servido para pasar de 41 000 hectáreas aseguradas a 68.000 en los últimos cinco años, tales como el aumento de los subsidios a las primas, la reducción del IVA en los seguros agropecuarios y la incorporación de las actividades pecuarias como aquellas que pueden ser objeto del subsidio, entre otras, urgen cambios estructurales que hagan del seguro el mecanismo idóneo para la protección de la agroindustria, la agricultura de subsistencia y las finanzas públicas.

> Si bien desde 1993 el país cuenta con este esquema de subsidios, la penetración sigue siendo menor al 2% frente al total de áreas sembradas.

Así entonces, es necesario que el país mejore su información climática y de producción, haciéndola un bien público, sin costo para ningún actor en la cadena, blindada de cualquier manipulación, periódica y con el mayor grado de desagregación. Es necesario también que el país avance hacia la conformación de un solo ente capaz de agregar y analizar esta información, identificar las correlaciones entre eventos de la naturaleza y el comportamiento de los rendimientos por cultivos y microrregiones, y producir los mapas de riesgo y los estudios actuariales necesarios para estimar los daños.

Colombia requiere también del desarrollo de obras y programas que le permitan reducir la exposición a los riesgos y el impacto de estos una vez ocurran, tales como pozos profundos, distritos de riego, diques, drenajes, planes de reforestación y protección de páramos, entre otros. También es importante desarrollar modelos de seguros que ofrezcan soluciones ajustadas a las necesidades de

vehículos bolívar

SEGUROS COMERCIALES BOLÍVAR

Usted contará con:

Lo hacemos por usted:
Un conductor para requerimientos personales (llevar a mamá al médico, recoger a los niños donde los amigos, llevar al aeropuerto a un cliente importante y todo lo que pueda necesitar)

Valet parking exclusivo para usted
Un servicio en el cual le recibimos, estacionamos y cuidamos los autos de sus invitados. Asimismo, podrán contar con un conductor que los llevará de regreso a sus hogares.

Lo llevamos por usted
Un servicio personalizado de mensajería para llevar documentos dentro del perímetro urbano.

Regreso seguro a casa
Un conductor para llevarlo seguro a casa en su vehículo, en caso de haber tomado algunos tragos.

RED 322 # 322 SIN COSTO

Además de: Grúa, Taller express, Ambulancia, Llave maestra, Hotel, Energía segura, Asistencia jurídica, Repuestos originales

Compañía de Seguros Bolívar S.A.

➔ Es deseable que el país adopte un esquema de seguro catastrófico tomado por el Gobierno, para la protección de sus finanzas y de los productores excluidos del seguro comercial, en el que se sustituya, cuando sea factible, el gasto público para la atención de calamidades.

los productores agroindustriales y los campesinos, al tiempo que reduzca la vulnerabilidad fiscal del Estado.

Se debe empezar por corregir los programas que compiten con la protección ofrecida por el seguro por lo que se sugiere limitar las coberturas del Fondo Agropecuario de Garantías, herramienta que le facilita el acceso al crédito a quienes no tienen las garantías bancarias, a aquellas que no cubre el seguro agropecuario comercial, es decir, aquel que es subsidiado y en donde el productor debe participar en el pago de la prima.

En este mismo sentido, es deseable que el país adopte un esquema de seguro catastrófico tomado por el Gobierno, para la protección de sus finanzas y de los productores excluidos del seguro comercial, en el que se sustituya, cuando sea factible, el gasto público para la atención de calamidades. Bajo este modelo, el Gobierno, actuando como tomador, trasladaría al mercado de seguros el riesgo de catástrofe; además, limitaría el alcance de los apoyos directos luego de situaciones catastróficas para eventos, regiones y/o cultivos no asegurables, para lo cual podría constituir un fondo de autoaseguramiento.

Para que este modelo sea sostenible, debe hacer parte de un marco institucional y de política de Estado y no puede reducirse a la contratación de un seguro o a un programa de un gobierno puntual. Por lo tanto, se requiere visión de largo plazo, un marco normativo apropiado, fortalecer el conocimiento técnico y la infraestructura de las entidades que en el Estado deban diseñar y poner en marcha la política, y decisión de tomar los correctivos necesarios, aun cuando a corto plazo estos no generen los réditos políticos que sí se obtendrán luego de un tiempo de implementadas las medidas.

LA SUBROGACIÓN EN EL SISTEMA GENERAL DE RIESGOS LABORALES

Luis Eduardo Clavijo, Vicepresidente Jurídico
Fasecolda

El Sistema General de Riesgos Laborales, con el paso del tiempo, se ha establecido como una importante pieza de apoyo al mercado laboral en Colombia. El ejercicio de las administradoras de riesgos laborales (ARL) se realiza en el marco de un estricto régimen legal que se justifica, en buena medida, en el hecho de que particulares contribuyan a la gestión del sistema de la seguridad social.

La regulación de esta actividad debe armonizar la normativa propia de la actividad aseguradora con todo el desarrollo de la seguridad social, entendida esta segunda como un servicio público, que en muchos casos involucra aspectos de los derechos fundamentales establecidos en nuestra Constitución Política.

En este sentido, la interacción de las diferentes entidades, tanto en materia de regulación como de supervisión, no debe perder de vista esta doble característica del sistema de riesgos laborales, es decir, la institución del seguro privado puesta al servicio del Sistema Integral de Seguridad Social.

Han sido reiterados los pronunciamientos de las altas Cortes, en especial, de la Corte Constitucional y la Corte Suprema de Justicia, en los que la naturaleza jurídica de los recursos de dicho sistema claramente se ha encuadrado en la calidad de parafiscales y, como tal, de naturaleza pública.

A pesar de ello, no cabe duda de que la esencia del Sistema General de Riesgos Laborales es precisamente el ejercicio de una actividad aseguradora, materializado en la celebración de un contrato de seguro, lo cual supone la aplicación y respeto de los principios y disposiciones que lo rigen, dentro de las que, sin proponernos un estricto análisis, encontramos:

1) **Clasificación:** frente al trabajador, se cataloga como un seguro de personas no necesariamente indemnizatorio. Por otra parte, frente al empleador, se catalogaría como un seguro de responsabilidad civil del empleador. Por lo que se habla de un seguro con una dualidad en su clasificación. Sin embargo, la jurisprudencia lo ha encuadrado en la segunda de las tipologías.

2) **Elementos esenciales:** en él están presentes los elementos esenciales del contrato de seguro:

a. Riesgo asegurable: los riesgos que se trasladan a la ARL son aquellos inherentes al ejercicio de las actividades que entrañan la prestación personal de un servicio, bien laboral o de otras modalidades, traducidos en la protección ante accidentes de trabajo o diagnóstico de enfermedades laborales.

b. Interés asegurable: aquí el seguro cumple una doble finalidad, por cuanto la afectación del patrimonio podría presentarse tanto para el empleador/contratante como para el trabajador/contratista.

c. Prima: en este caso es reglada y actualmente oscila entre unos mínimos y máximos, dependiendo del tipo de riesgo (1-5, más bajo a más alto).

d. Obligación condicional del asegurador: la obligación de asunción de las prestaciones se activa ante la ocurrencia de un accidente de trabajo y/o el diagnóstico de una enfermedad laboral.

3) **Partes e intervinientes:** las partes son una compañía aseguradora que tenga autorizada la comercialización de productos en el ramo de riesgos laborales y un tomador, generalmente, el empleador. Dentro de los intervinientes, vemos que los asegurados serán tanto el empleador, quien protege su patrimonio ante la eventual realización de los riesgos, como el trabajador, quien tendrá un ingreso garantizado en caso de que se presente tal situación. El beneficiario será, en el caso de las prestaciones asistenciales, la IPS, EPS o la persona que acredite haber sufragado los gastos derivados de la atención de estas contingencias. Desde el punto de vista de las prestaciones económicas, vemos casos como el del auxilio funerario, que también obedece al criterio esgrimido en el punto anterior. En las indemnizaciones por incapacidad permanente parcial el beneficiario será el propio trabajador, y en la pensión de sobrevivientes serán los familiares o beneficiarios del orden legal.

> No cabe duda de que la esencia del Sistema General de Riesgos Laborales es precisamente el ejercicio de una actividad aseguradora.

4) **Obligatoriedad:** es un seguro de obligatoria expedición y adquisición, atendiendo lo dispuesto por el artículo 94 de la Ley 45 de 1990, que exige que para imponer seguros obligatorios se requiere la expedición de disposiciones de rango legal, así como lo dispuesto por la Ley 100 de 1993, que derogó las disposiciones pertinentes del Código Sustantivo del Trabajo, en concordancia con el Decreto Ley 1295 de 1994 y la Ley 1562 de 2012, que impusieron la obligación a los empleadores de efectuar los aportes a la seguridad social, entre ellos, los de riesgos laborales para amparar los riesgos a los que se exponen sus trabajadores en el ejercicio de sus funciones. Frente al deber de expedición, las ARL tienen el deber de asumir todos los riesgos y, por ende, de aceptar la afiliación de todos los empleadores[1].

Este sistema tiene una serie de beneficios para los trabajadores ante la ocurrencia de accidentes de

1. Precisamente por estas razones, surgen mecanismos de compensación en los dos seguros en donde esta obligatoria expedición se impone: SOAT y riesgos laborales, con el reciente Decreto 1442 de 2014. Dichos mecanismos buscan compensar los riesgos altos con riesgos menores, cuya prima resulta insuficiente técnicamente para la asunción de los mismos.

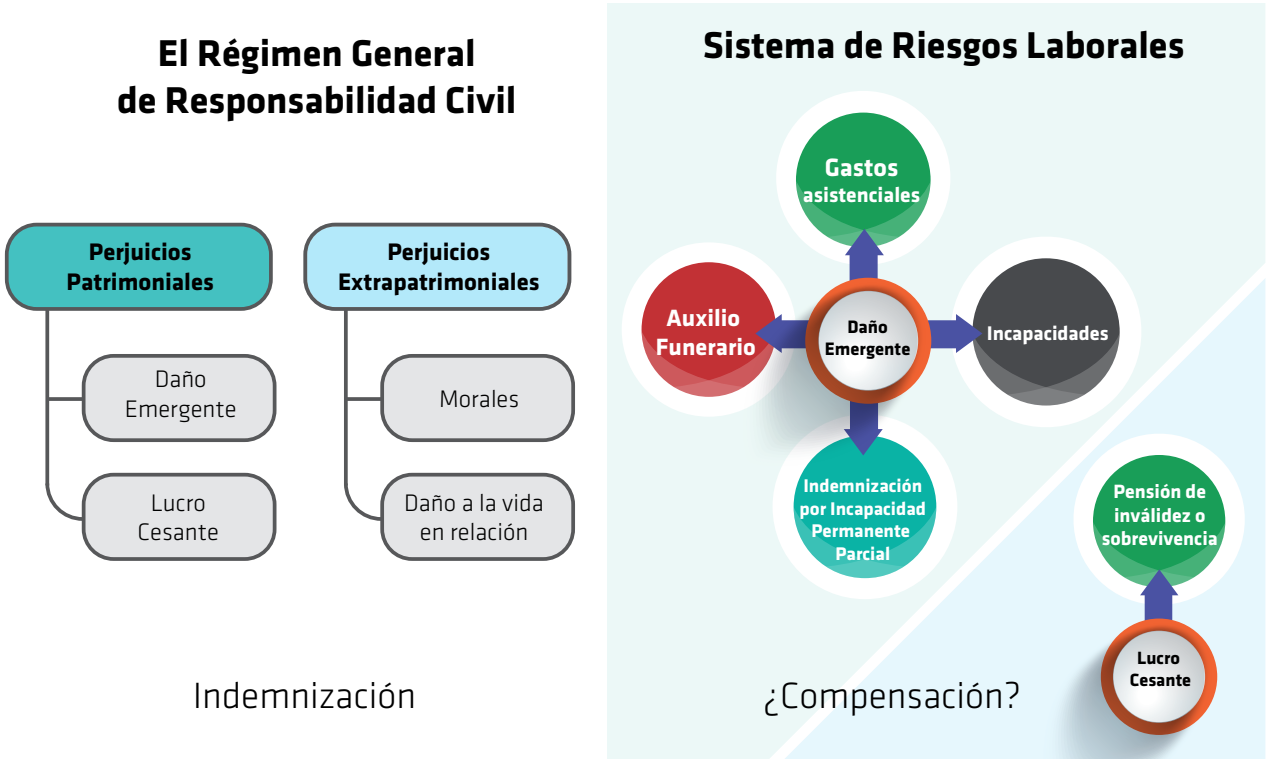
trabajo o enfermedades laborales que se encuadran en dos conceptos:

- Prestaciones asistenciales: corresponde a todos aquellos gastos de carácter médico, quirúrgico o asistencial destinados a la atención de la salud de los trabajadores que se vean afectados con la ocurrencia de los riesgos asegurados; estas guardan la categoría de daño emergente.
- Prestaciones económicas: corresponde a algunos pagos como el auxilio funerario (daño emergente), la indemnización por incapacidad permanente parcial (lucro cesante, que atiende a algunos baremos), las incapacidades temporales (lucro cesante) y la pensión de invalidez o supervivencia (para cuya tasación se utilizan criterios similares a los utilizados para la determinación del lucro cesante).

5) **Deber de informar el estado del riesgo:** si bien es cierto que la reticencia o preexistencia no resultan aplicables en esta materia, (artículo 1058 Código de Comercio), por las consideraciones propias de la seguridad social, no sería válido afirmar que no se requiera el conocimiento del estado del riesgo, por cuanto la implantación de sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo, para la cual resulta de alto interés y relevancia la asesoría brindada por la ARL, conlleva que ésta verdaderamente conozca los riesgos y eleve sugerencias de implementación de medidas destinadas a la reducción de la exposición a los factores de riesgo y demás.

Ahora bien, teniendo en cuenta los aspectos arriba indicados, nos proponemos analizar a continuación lo relativo a la subrogación de la ARL en materia de riesgos laborales.

La subrogación es definida por el Código Civil[2]. En materia aseguraticia, tenemos una norma especial que se ocupa de establecer la posibilidad de subro-



Fuente: Gómez Pérez, Jhonatan. Presentación La culpa patronal y su aseguramiento. Acoldese. 2014.

gación (Art. 1096 del Código de Comercio) y para la cual la doctrina y, particularmente, la doctora Patricia Jaramillo[3] han indicado los siguientes fundamentos, tipos y requisitos de la subrogación, atendiendo los criterios jurisprudencialmente establecidos:

- **Fundamento**
  - Evitar enriquecimiento del asegurado
  - Evitar enriquecimiento del causante del daño
  - Restaurar el fondo común de la aseguradora
  - Evitar enriquecimiento del asegurador (límite cuantitativo de la subrogación)
- **Tipos de subrogación**
  - Legal (dentro de esta se encuentra la del asegurador)
  - Convencional
- **Requisitos**
  - Que exista contrato de seguro
  - Que se realice el pago
  - Que el pago sea válido
  - Que la subrogación no esté prohibida

Si bien por excelencia el seguro de riesgos laborales es catalogado como un seguro de personas de frente al trabajador, frente a los empleadores es un seguro de responsabilidad civil obligatorio con coberturas del orden patrimonial.

En esta materia, el artículo 12 del Decreto 1771 de 1994 establece:

Artículo 12º.- *Subrogación. La entidad administradora de riesgos profesionales podrá repetir, con sujeción a las normas pertinentes, contra el tercero responsable de la contingencia profesional, hasta por el monto calculado de las prestaciones a cargo de dicha entidad administradora, con sujeción en todo caso al límite de responsabilidad del tercero.*

Lo dispuesto en el inciso anterior no excluye que la víctima, o sus causahabientes, instauren las acciones pertinentes para obtener la indemnización total y ordinaria por perjuicio, de cuyo monto deberá descontarse el valor de las prestaciones asumidas por la entidad administradora de riesgos profesionales.

Esta norma va destinada a autorizar en forma expresa la subrogación contra el tercero responsable de la contingencia profesional, sin embargo, se pregunta si el empleador se encuadraría en tal categoría. Al respecto, cabe denotar que el establecimiento contractual de la relación laboral toma como extremos al empleador y trabajador, quienes, en virtud de lo dispuesto por el Código Sustantivo del Trabajo, deben atender una serie de obligaciones, en las que se destaca la de garantizar la protección y seguridad en el ejercicio de las labores y el acatamiento de las instrucciones que para tal fin se impartan por el empleador. En caso de inobservancia, nos encuadraríamos en la denominada «culpa patronal», la cual encuentra su sustento en lo dispuesto por el artículo 216 del Código Sustantivo del Trabajo.

Se han fijado diversas posiciones jurisprudenciales frente a la subrogación, destacadas por la doctora Camila Martínez[4], en las que, partiendo precisamente de la clasificación como seguro de responsabilidad civil y atendiendo la evolución de esta materia, se destacan:

1. Solo podía solicitar la indemnización tarifa de perjuicios, desconociendo la posibilidad de percibir la indemnización ordinaria.
2. Coexistencia de indemnizaciones, sin ser procedente su acumulación, esto es, debiendo restar de la plena, la tarifada, en la que se aplicó la tesis del enriquecimiento sin causa.
3. Tesis sobre la procedencia de la acumulación de

2. **Código Civil.** ***ARTÍCULO 1666. DEFINICIÓN DE PAGO POR SUBROGACIÓN.*** *La subrogación es la transmisión de los derechos del acreedor a un tercero, que le paga.*
   ARTÍCULO 1667. FUENTES DE LA SUBROGACIÓN. *Se subroga un tercero en los derechos del acreedor, o en virtud de la ley o en virtud de una convención del acreedor.*
3. **Jaramillo** *Salgado, Patricia. La subrogación en seguros. Pontificia Universidad Javeriana.*
4. Martínez Ospina, Camila. La acumulación de prestaciones del sistema de seguridad social y la indemnización del seguro de responsabilidad civil – tendencias doctrinarias y jurisprudenciales –. Trabajo de grado para optar por el título de Maestro en Derecho de los Seguros. Pontificia Universidad Javeriana. 2012.

Si bien por excelencia el seguro de riesgos laborales es catalogado como un seguro de personas de frente al trabajador, frente a los empleadores es un seguro de responsabilidad civil obligatorio con coberturas del orden patrimonial.

indemnizaciones y, por ende, la imposibilidad de descontar las indemnizaciones tarifadas que percibe la víctima, sustentándose en la teoría de la causa jurídica diferente y que las prestaciones sociales no tienen carácter indemnizatorio.

4. Procedencia de la acumulación de indemnizaciones provenientes de diversas fuentes, vista desde la responsabilidad del empleador y de un tercero.

En la jurisdicción laboral, la tesis imperante es la procedencia de la acumulación de indemnizaciones provenientes de diversas fuentes, bajo la consideración de distintas finalidades, la subjetiva, en el régimen de responsabilidad civil derivado de la culpa del empleador, y la objetiva, bajo la cual responde el Sistema General de Riesgos Laborales[5]. Recientemente, fue proferido un interesante fallo en la materia, en el que se consideró que el empleador que no hubiese cumplido con el deber de afiliación al sistema y al que a su vez se le pruebe culpa en la ocurrencia de la contingencia deberá responder tanto por la indemnización de los perjuicios sufridos por el trabajador o sus beneficiarios en virtud del régimen general de responsabilidad civil, como por las prestaciones que, al haberse omitido la afiliación, tendrá que asumir directamente[6].

En la *jurisdicción contencioso-administrativa*, es destacable la sentencia en la que el alto Tribunal[7], al estudiar la posibilidad de subrogación de una ARL en contra de una entidad pública responsable del accidente de trabajo ocurrido en un siniestro aéreo en el que fallecieron 4 trabajadores afiliados a la entidad y en la que se efectuó un interesante análisis de la posibilidad de subrogación consagrada en el artículo 12 del Decreto 1771 de 1994, concluye que la ARL, acreditando la existencia del contrato de seguro o la relación contractual para con el trabajador, se encontraría habilitada al cobro por subrogación de las prestaciones pagadas en caso de que se encuentre la responsabilidad del tercero. El Consejo de Estado, sin adentrarse a estudiar la naturaleza jurídica del seguro de riesgos laborales, descarta la aplicación del artículo 1139 del Código de Comercio, ya citado

En la *jurisdicción civil*, se sostuvo que el daño debía ser indemnizado una sola vez, sin que fuera posible recibir o acumular varias prestaciones con funciones indemnizatorias que excedieran la reparación total del daño.

En conclusión, fallos como los anteriormente citados ponen de manifiesto que no debe perderse de vista que las compañías de seguros que explotan este ramo, a pesar de la naturaleza de los recursos provenientes de las cotizaciones, son eso, aseguradoras y no administradoras y, por ende, les son aplicables las instituciones propias del seguro.

5. *Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Laboral. Sentencia de fecha 03 de Junio de 2009. Rad. 35121.M.P.* Dr. Luis Javier Osorio López.
6. Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Laboral. Sentencia del 16 de octubre de 2013. Rad. 42433. M.P. Carlos Ernesto Molina. Así mismo, consúltese el artículo 7 de la Ley l 562 de 2012.
7. Sentencia del 29 de mayo de 2014 de la Sección Tercera del Consejo de Estado C.P. Carlos Alberto Zambrano Barrera Exp. 30891.

PROPUESTA PARA LA AFILIACIÓN DE TRABAJADORES AL SISTEMA DE RIESGOS LABORALES

Juan Carlos Aristizabal, Subdirector de la Cámara de Riesgos Laborales Fasecolda

Por ser miembro de la Organización Internacional de Trabajo, de querer ser miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD), y de la firma de diferentes tratados de libre comercio, Colombia tiene la exigencia de mejorar las condiciones sociales y económicas de la población, por lo que el Gobierno ha impulsado la política de formalización laboral, basado en el acceso al Sistema Integral de Seguridad Social.

El Ministerio del Trabajo definió que «una empresa es informal cuando opera sin matrícula mercantil, mientras que una persona informal es aquella que no está afiliada a los regímenes contributivos en salud y pensiones, lo cual también imposibilita su afiliación al sistema de riesgos profesionales».[1] De lo que se colige que basta la afiliación al Sistema General de Riesgos Laborales (SGRL) para formalizar a un trabajador informal.

Sin embargo, en este artículo se propone que la afiliación de los informales al SGRL debe estar acorde con la disposición legal vigente, para proteger efectivamente al trabajador y garantizar la sostenibilidad financiera del sistema. Por tanto, debe involucrar necesariamente la presencia de un actor responsable de hacer su vinculación al sistema, controlar los riesgos presentes en el lugar de trabajo y así prevenir el daño físico, psíquico o moral al trabajador; o se debe crear un sistema alterno de protección para los riesgos laborales de esta población informal.

¿A quiénes puede cobijar actualmente el Sistema General de Riesgos Laborales?

Para desarrollar la propuesta, es necesario recordar que la Ley 1562 de 2012 redefinió los trabajadores

que deben estar afiliados al SGRL, dividiéndolos en obligatorios y voluntarios. Los obligatorios son:

- Los trabajadores dependientes nacionales o extranjeros.
- Las personas vinculadas a través de un contrato formal de prestación de servicios.
- Trabajadores independientes que trabajen en actividades de alto riesgo.
- Los trabajadores asociados. Es importante resaltar que le impone la responsabilidad a las cooperativas y precooperativas de trabajo asociado del proceso de afiliación y pago de los aportes de los trabajadores.
- Jubilados o pensionados que se reincorporen como trabajadores dependientes.
- Estudiantes de todos los niveles académicos cuyo trabajo signifique fuente de ingreso para la institución o «cuyo entrenamiento o actividad formativa es requisito para la culminación de sus estudios, e involucra un riesgo ocupacional.»
- Miembros de las agremiaciones o asociaciones cuyos trabajos signifiquen fuente de ingreso para la institución, y
- Los miembros activos del Subsistema Nacional de primera respuesta.

Por su parte, aquellos que podrían afiliarse de forma voluntaria son los trabajadores independientes y los informales no relacionados anteriormente, cumpliendo la condición previa de estar cotizando al régimen de salud contributivo y pensiones, y el deber de adoptar «…todas las obligaciones del Sistema de Riesgos Laborales que les sean aplicables y con precisión de las situaciones de tiempo, modo y lugar en que se realiza dicha prestación…»

Características inherentes a la afiliación a riesgos laborales

Una condición fundamental para la adecuada afiliación al sistema de riesgos, es que al empleador es a quien le corresponde formalizar la afiliación al SGRL[2], a través de una sola administradora de riesgos laborales (ARL), con la posterior obligación de afiliar a sus trabajadores dependientes al sistema y pagar totalmente la cotización. Aspecto tan fundamental este, que el artículo 4° del Decreto 1295 de 1994 establece una consecuencia inflexible al responsable ante el sistema: «El empleador que no afilie a sus trabajadores al Sistema General de Riesgos Profesionales, además de las sanciones legales, será responsable de las prestaciones que se otorgan en este decreto.»

De otra parte, el Decreto 723 de 2013 define las condiciones para la afiliación de los trabajadores independientes o contratistas y de los trabajadores independientes que laboren en actividades catalogadas como de alto riesgo, señalando que deben afiliarse a una sola ARL escogida libremente por el mismo trabajador, con la salvedad de que en caso de ser trabajador dependiente y contratista al mismo tiempo, debe seleccionar la misma ARL en la que se encuentra afiliado como dependiente.

Acorde con la filosofía del sistema, este decreto impone al contratante la obligación de efectuar la afiliación de estos trabajadores y, en caso de no hacerlo, lo responsabiliza igualmente por las prestaciones económicas y asistenciales a que haya lugar en caso de accidente de trabajo o enfermedad laboral (ATEL). También establece que para legalizar esta afiliación, la ARL debe ser informada por el contratante del valor de los honorarios, de la clase de riesgo y de las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que prestará los servicios el independiente. Así mismo, la cobertura inicia al día siguiente de la afiliación, y finaliza con la fecha de terminación de cada contrato.

Por tanto, fundamentado en la premisa de brindar protección al trabajador para que no se presente el ATEL, el marco legal del SGRL establece claramente para cualquier trabajador vinculado las condiciones para su afiliación, su derecho de ser objeto de actividades destinadas al cuidado de su salud y a la prevención de los peligros y riesgos laborales, así como la forma de adquirir y gozar su derecho de recibir las prestaciones asistenciales y económicas en caso de presentarse un ATEL. Pero, sobre todo, establece que en caso de no estar afiliado o no pagar debidamente las cotizaciones, es el empleador o contratante quien responde por todos las prestaciones a que tenga derecho el trabajador.

Propuesta de acción

Así las cosas, con el objetivo de brindar protección a cualquier trabajador afiliado para que no se presente el accidente o la enfermedad laboral, y determinar un garante de la afiliación y del control de los riesgos presentes en el lugar de trabajo (sin que se generen vacíos legales que puedan ir en detrimento del trabajador o del mismo sistema), considero necesario que la reglamentación que expida el Gobierno para ampliar la cobertura del SGRL a nuevas poblaciones de trabajadores informales debe incluir las herramientas necesarias para poder definir con precisión la situación de tiempo, modo y lugar en que el sistema le brindará la cobertura al trabajador, definiendo varios aspectos, tales como:

- Afiliación: formulario que debe poder determinar clara y específicamente el centro o puesto de trabajo, mecanismo y responsable de realizarla.
- Tarifa y cotización: quién y cómo debe pagar, mecanismos para controlar la mora, la evasión y la elusión.
- Responsables y formas de brindar los programas y actividades de prevención de riesgos, que den cumplimiento al Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Reporte y manejo del ATEL, su investigación, responsable de implementar las medidas correctivas, etc.

Lo anterior se puede desarrollar apoyado en la reglamentación del parágrafo segundo del artículo 2 de la Ley 1562 de 2012, que establece para los trabajadores informales la posibilidad de «afiliarse al régimen de seguridad social por intermedio de agremiaciones o asociaciones sin ánimo de lucro, por profesión, oficio o actividad, bajo la vigilancia y control del Ministerio de Salud y Protección Social.»

Sin embargo, otra opción viable e ideal para brindar protección a muchas de las poblaciones de trabajadores «que estén en un programa de formalización laboral», es que el Gobierno desarrolle y reglamente, en compañía del sector asegurador, el literal d), del artículo 12, de la Ley 1562 de 2012, que lo faculta para estructurar un seguro de riesgos laborales diferente al actual SGRL, y cuyo costo podría ser asumido total o parcialmente por el Fondo de Riesgos Laborales.

> Una condición fundamental para la adecuada afiliación al sistema de riesgos, es que al empleador es a quien le corresponde formalizar la afiliación al SGRL, a través de una sola administradora de riesgos laborales (ARL).

Conclusión

Es evidente la necesidad de profundizar en la formalización de nuevas poblaciones laborales, garantizando su pleno goce del Sistema Integral de Seguridad Social. Pero en lo referente a la afiliación a riesgos laborales, se debe blindar al sistema desarrollando nuevos esquemas de afiliación como los propuestos anteriormente, con el fin de garantizar en el tiempo los derechos de los trabajadores sin poner en riesgo la sostenibilidad de este SGRL.

Para esto, el sector asegurador, en cabeza de las ARL, está estructurando la propuesta de un seguro para cubrir los riesgos laborales de poblaciones informales que, por sus condiciones de trabajo, no pueden cumplir las condiciones requeridas para estar afiliado al Sistema General de Riesgos Laborales, la cual será presentada y discutida con el Gobierno Nacional.

1. Ministerio de Trabajo, Abecé de la ley de formalización y generación de empleo, segunda edición, Bogotá. Consultado el 20 de agosto de 2014. Publicado en 2012.
2. Colombia. Ministerio de Gobierno. Artículo 4. Decreto 1295 (22 de junio de 1994). Por el cual se determina la organización y administración del Sistema General de Riesgos Profesionales. Diario Oficial. Bogotá: 1994. N° 41.405,

VARIACIÓN DE LA COTIZACIÓN EN RIESGOS LABORALES: HOJA DE RUTA

Ricardo Gaviria, Director de la Cámara de Riesgos Laborales Fasecolda

Después de la socialización de los resultados del estudio realizado por el Ministerio del Trabajo y la Universidad Nacional, son varias las tareas que tiene el país para implementar el mecanismo de variación de la cotización en riesgos laborales. Manos a la obra.

La expedición de la Ley 1562 de 2012 introdujo diversas modificaciones al Sistema General de Riesgos Laborales: el cambio de nombre del sistema, en reconocimiento a los trabajadores colombianos que sin tener título profesional ejecutan actividades laborales y, por tanto, tienen derecho a recibir los beneficios que otorga este subsistema de la Seguridad Social; la introducción, de un proceso de inclusión de trabajadores independientes como parte de la población objeto de cobertura; la actualización de parámetros técnicos y procedimientos, como parte del proceso de modernización en el cual se encuentra el país en diversos temas, por la adopción de buenas prácticas de la OCDE, (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

Pero en adición a los cambios mencionados, la Ley reiteró la necesidad de introducir un esquema de variación de las cotizaciones (vale la pena recordar que están a cargo de los empleadores al 100%), en función de la siniestralidad observada, del cumplimiento del Sistema de Gestión de Salud y Seguridad en el Trabajo y del Índice de Lesiones Incapacitantes (ILI). Lo anterior implica que el valor que debe pagar una empresa por la cotización de sus trabajadores no dependerá únicamente del nivel de riesgo de la actividad laboral que desempeñe (riesgo uno a riesgo cinco como tradicionalmente se ha hecho), sino que tendrá en cuenta otros factores de análisis.

Para avanzar con dicho mandato legal, el Ministerio del Trabajo contrató un estudio a la Universidad Nacional, que le brindará los elementos para adoptar la tabla de cotizaciones mínimas y máximas para cada clase de riesgo, fijar el monto de variación hasta el 3% del total de la cotización que se destinará para el Fondo de Riesgos Laborales y definir el límite de gastos de administración de las Administradoras de Riesgos Laborales. El pasado 31 de julio fueron presentados los resultados, a partir de los cuales se derivan un conjunto de actividades para los diferentes actores del SGRL, que permitirán, durante los próximos tres años, preparar los procesos, las instituciones y la infraestructura requerida para la implementación de esta metodología.

La tarea no es menor. Abarca múltiples actividades que incluyen:

- Un sistema de información que permita evaluar periódicamente el cumplimiento de las normas de seguridad por parte de las empresas, para establecer su desempeño y siniestralidad y, a partir de esos resultados, determinar el cambio en el valor de la cotización, en el sentido que corresponda (aumento o disminución).
- La realización de estudios complementarios que permitan, entre otros, ubicar adecuadamente cada una de las actividades económicas en el nivel de riesgo apropiado; o el cálculo del impacto que generan en la cotización los cambios de regulación relacionada con tablas de enfermedad laboral, manual único de calificación, salario mínimo, etc.
- La adecuación de los sistemas de recaudo para el pago de las cotizaciones de la seguridad social (PILA).

Todas ellas hacen parte de las tareas pendientes para los siguientes años, y en las cuales es vital el liderazgo del Gobierno, y el acompañamiento del sector privado que interviene en el SGRL, entre ellos Fasecolda y las ARL. El resultado esperado es el fortalecimiento del sistema, que hasta el momento ha sido un aporte valioso para el país, las empresas y, especialmente, los trabajadores de Colombia.

EDUCACIÓN FINANCIERA ¿SOLO PISA?

Hernán Avendaño, Director de Estudios Económicos
Fasecolda

El último puesto entre los 18 países que presentaron el módulo de competencias financieras de las pruebas PISA, corrobora la carencia de formación financiera básica en el país. La propia Ministra de Educación consideró que el resultado "era previsible porque en Colombia «nunca se ha enseñado educación financiera»" (El Espectador, 2014).

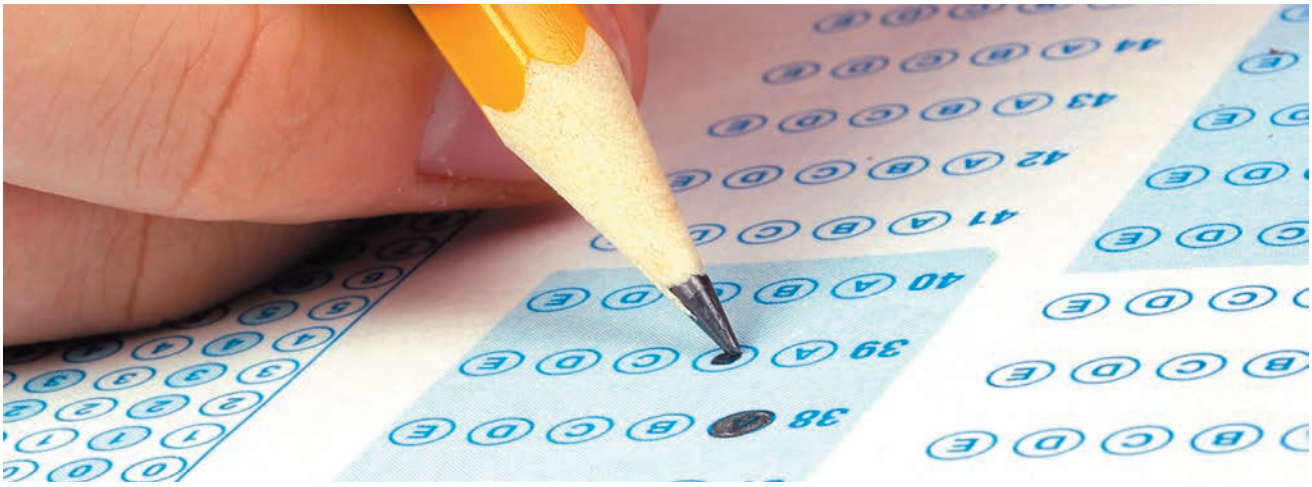
Es apenas obvio que si no hay una política pública de educación financiera, sea alta la probabilidad de salir mal evaluados. Por eso, no tiene sentido haber hecho parte de ese módulo de PISA (Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes, por sus siglas en inglés); mejor, hubiéramos sido observadores como prefirió la mayor parte de los miembros de la OCDE. Pero los resultados están y se deben aprovechar.

La importancia de la educación financiera, algunos resultados poco mencionados de PISA, una mirada a la situación en otros países y algunos resultados de un estudio de Raddar (2014) para Colombia, son objeto de análisis en este artículo.

Sobre la educación en economía y finanzas

Según John Kenneth Galbraith (1981; p. 18), "comprender el funcionamiento de la actividad económica es comprender la mayor parte de nuestra vida".

Aun cuando esa afirmación puede lucir un poco exagerada, lo cierto es que diversos temas financieros afectan cotidianamente a los ciudadanos. El incremento del patrimonio de las familias, generalmente es financiado; el ahorro, permite contar con una pensión para la vejez; los seguros, protegen el pa-



trimonio frente a eventos de la naturaleza, acciones delincuenciales y casos fortuitos; un seguro de desempleo, mitiga la caída de ingresos mientras se logra otra vinculación laboral; etcétera.

Pero muchas personas no entienden cómo funciona un crédito; tampoco son conscientes de la necesidad de protegerse frente a los riesgos que pueden afectar su estabilidad económica y su patrimonio. De ahí la importancia de la educación para el desarrollo de competencias financieras.

Algunos resultados

El gráfico 1 muestra que en competencias financieras, Colombia fue el único país con más del 50% de los estudiantes en el nivel de desempeño bajo y el de menor porcentaje de estudiantes en el nivel más alto.

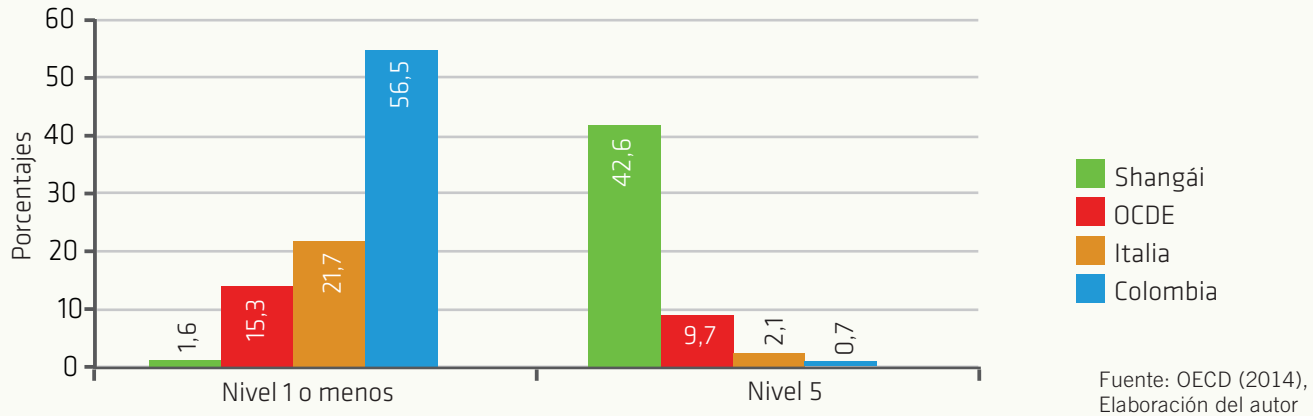
Del gráfico 2 se infiere que el 48.9% de los estudiantes colombianos está en instituciones educativas que incluyen temas financieros en sus currículos. Este es un porcentaje cercano a la media de la OCDE y superior a varios miembros de ese organismo, como Italia (34.7%) y España (15.8%). Para el caso de no disponibilidad, también Colombia está cerca de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y con mejor indicador que España e Italia.

Según García (2012), a finales de los noventa fueron iniciados los programas de educación financiera en Colombia, y se vienen implementando por iniciativa de entidades como el Banco de la República, Fasecolda y otros organismos públicos y privados. Pero, al no obedecer a una política pública y los colegios tener la opción de incluir o no el tema en los currículos, los impactos son moderados.

El gráfico 3 indica que el 59.0% de los estudiantes de Colombia está en instituciones educativas con profesores que no tienen formación específica en educación financiera; ese es un nivel cercano al de Shangái y al de la OCDE. En el otro extremo, solo el 15.7% de los estudiantes cuenta, en sus colegios, con más del 50% de los profesores con esa formación. En general, se encontró que "pocos profesores asisten a actividades de desarrollo profesional en competencias financieras, de acuerdo con el cuestionario de PISA para colegios" (OECD 2014; p. 40).

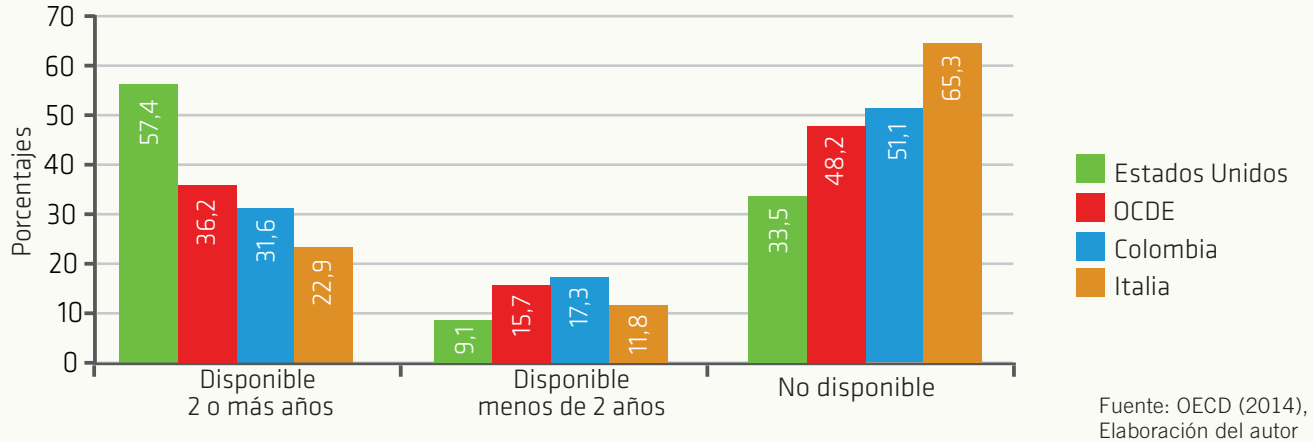
En síntesis, Colombia y la media de la OCDE no se diferencian sustancialmente en los porcentajes de estudiantes que tiene acceso a la educación financiera y de formación especializada de los profesores, pero nuestros resultados en las evaluaciones sí son muy inferiores al resto. Este sería un indicador de falencias en la orientación y en las habilidades que se pretende desarrollar en los estudiantes.

Gráfico 1: Porcentaje de estudiantes en los niveles inferiores y superior de la evaluación de PISA sobre competencias financieras en países seleccionados



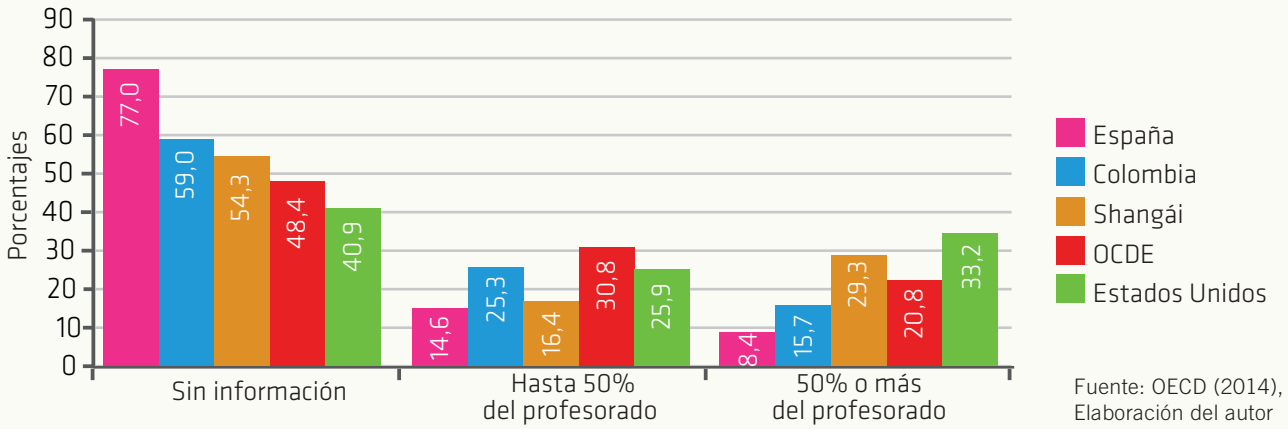
Fuente: OECD (2014), Elaboración del autor

Gráfico 2: Disponibilidad de educación financiera (porcentaje de estudiantes)



Fuente: OECD (2014), Elaboración del autor

Gráfico 3: Formación de los profesores en educación financiera (porcentaje de estudiantes)



Fuente: OECD (2014), Elaboración del autor

➔ En competencias financieras, Colombia fue el único país con más del 50% de los estudiantes en el nivel de desempeño bajo y el de menor porcentaje de estudiantes en el nivel más alto.

¿Es más educado el mundo desarrollado?

Según los resultados de PISA, en promedio el 50% de los estudiantes está en instituciones educativas que no imparten educación financiera. Aun cuando las economías desarrolladas han avanzado en la implementación de programas en ese tema desde hace varias décadas, la cobertura no es total (ver García (2012; p. 7-11) para el caso de Estados Unidos).

Sin embargo, la carencia de esta habilidad está recibiendo creciente atención, como consecuencia de la crisis económica mundial de 2008-2009, originada en el mercado de hipotecas subprime.

La mayor parte de la literatura sobre la crisis se enfoca en los problemas de supervisión y en el desarrollo de complejas innovaciones financieras que supuestamente diluían los riesgos (Avendaño 2009). Pero recientemente se viene dando importancia al lado de la demanda, especialmente en el aspecto de la formación financiera de los agentes económicos.

Sin tener los conocimientos para valorar adecuadamente los sofisticados productos financieros desarrollados en las últimas décadas, personas naturales y jurídicas contribuyeron con su creciente demanda a la generación de la burbuja financiera, que finalmente provocó la crisis.

Para el caso de Estados Unidos, Gerardi, Goette y Meier (2010) aplicaron una encuesta a deudores de créditos subprime en temas de competencias financieras, capacidad cognitiva y comprensión básica de economía; encontraron una fuerte correlación entre "un aspecto de las competencias financieras, la habilidad numérica, y las tasas de mora hipotecaria". También comprobaron que "la iniciación de procesos judiciales era dos tercios más baja en el grupo de encuestados con mayor habilidad numérica, en comparación con el grupo con menor habilidad" (p. 29).

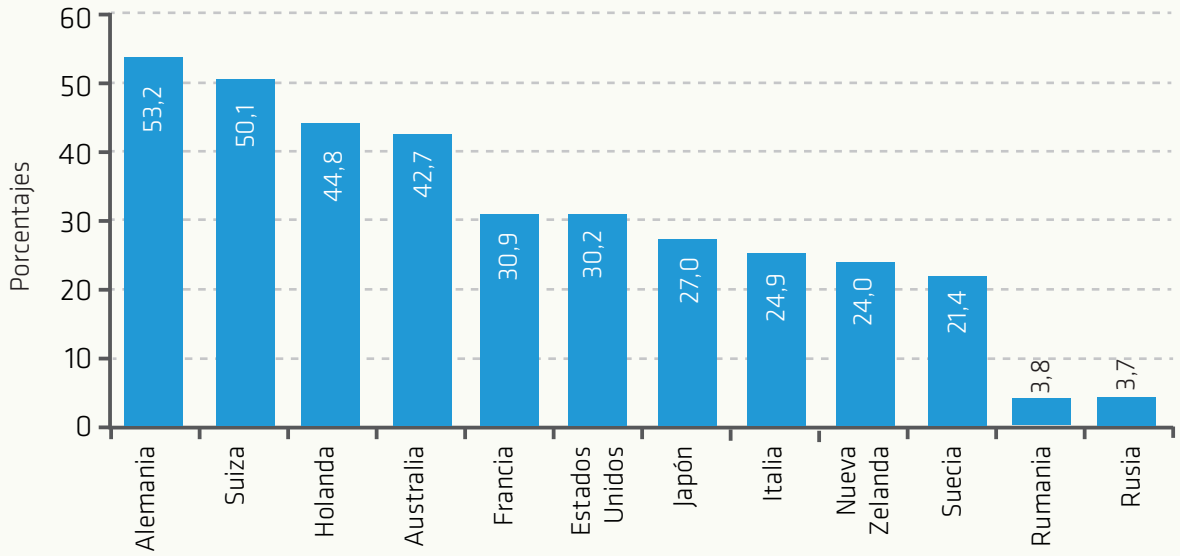
Lusardi y Mitchell (2014) recopilaron los resultados de las pruebas realizadas a varias personas adultas de varios países desarrollados, mediante tres preguntas elementales diseñadas por ellas, con el propósito de evaluar la habilidad numérica en cálculos con tasas de interés, comprensión de la inflación y conocimientos sobre diversificación de riesgos.

En el gráfico 4 se observa que en los dos países mejor calificados (Alemania y Suiza), escasamente el 50% de los encuestados respondió correctamente las tres preguntas. En el otro extremo, Rusia y Rumania registraron los peores resultados.

Las autoras concluyen que "los bajos niveles de competencias financieras hallados para Estados Unidos, también prevalecen en otras partes, y no son específicos de un país dado o de una etapa del desarrollo económico". También comprobaron que "la diversificación de riesgos es el concepto que la gente tiene mayor dificultad para comprender" (Lusardi y Mitchell 2014; p. 13).

En Colombia, la firma Raddar (2014) hizo una encuesta a personas mayores en Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Cali y Medellín, aplicando las preguntas de Lusardi y Mitchell. Los resultados indican que apenas el 9.9% de los encuestados respondió acertadamente las tres preguntas; el porcentaje más alto se registró en Bucaramanga (20.3%) y el más bajo en Barranquilla (0.9%). Por estratos socioeconómicos, el mayor porcentaje lo obtuvo el estrato 4 (17.3%) y el menor, el estrato 1 (2.9%).

Gráfico 4: Porcentaje de encuestados que respondieron acertadamente las tres preguntas (porcentaje de encuestados)



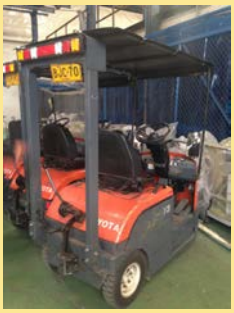
Fuente: Lusardi y Mitchell (2014), elaboración del autor.

superbid

SUBASTAS ONLINE
WWW.SUPERBID.COM.CO

GRAN SUBASTA DE EQUIPOS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ
COMPAÑÍA COLOMBIANA AUTOMOTRIZ - CCA

Cierre: 26 de Septiembre -11:00 am



- Equipos para Analizar Gases
- Hidrolavadoras con caldera
- Marcadoras de Disco
- Equipos para Alineación de Luces
- Elevadores Hidráulicos
- Remolcadores eléctricos

Aproveche, regístrese gratis en www.superbid.com.co y solicite su visita

Información: (1) 743-8088 - cac@superbid.com.co

Consideraciones finales

Es evidente que las competencias financieras de la población colombiana son deficientes y que ellas repercuten en la toma de decisiones fundamentales en la vida económica de los ciudadanos.

Hasta ahora, la educación financiera en Colombia no respondía a una política pública y descansaba en las iniciativas de entidades como el Banco de la República, Fasecolda y otros gremios y entidades privadas, así como en las decisiones autónomas de las instituciones educativas de incluirla en sus currículos.

En ese contexto, es positivo el anuncio del gobierno (MinEducación 2014) de una política de educación económica y financiera para ser implementada en los colegios "en concordancia con la autonomía escolar"; pero esto último deja dudas sobre la implementación.

Como complemento, se debe garantizar el acceso de los docentes a formación de calidad y aprovechar las infraestructuras y experiencias de los gremios del sector financiero y de las universidades con áreas de finanzas, para hacer de la educación financiera un verdadero propósito nacional.

Es evidente que las competencias financieras de la población colombiana son deficientes y que ellas repercuten en la toma de decisiones fundamentales en la vida económica de los ciudadanos.

Bibliografía

- AVENDAÑO CRUZ, H. (2009). "De la crisis financiera a la crisis económica mundial". *Vox Populi* No. 8, octubre de 2009; Universidad San Martín. Disponible en:http://www.sanmartin.edu.co/academicos_new/finanzas/revistas/vox_populi_8/Avendano.pdf
- El Espectador (2014, 10 de Julio). "«Resultados de las pruebas Pisa eran previsibles»: Mineducación". Recuperado el 2 de agosto de 2014 en: http://www.elespectador.com/noticias/educacion/resultados-de-pruebas-pisa-eran-previsibles-mineducacio-articulo-503511.
- GALBRAITH, J. K. Y SALINGER, N. (1981). *Introducción a la economía: Una guía para todos (o casi).* Editorial Crítica. Barcelona.
- GARCÍA, N. (2010). "El impacto de la educación económica y financiera en los jóvenes: el caso de Finanzas para el Cambio". Banco de la República, *Borradores de Economía,* No. 687.
- GERARDI, K.; GOETTE, L. Y MEIER, S. (2010). "Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency: Evidence from a Survey Matched to Administrative Data". Federal Reserve Bank of Atlanta, *Working Paper Series* No. 2010-10.
- LUSARDI, A. Y MITCHELL, O. (2014). "The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence". *Journal of Economic Literature,* 52(1), 5–44.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL (2014). "Mi Plan, Mi Vida, Mi Futuro. Orientaciones pedagógicas para la Educación Económica y Financiera". Bogotá. Recuperado el 12 de agosto de 2014 en: http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-343482_archivo_pdf_Orientaciones_Pedag_Educ_Economica_y_Financiera.pdf
- OECD (2014). *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century.* Volume VI, PISA, OECD Publishing. Recuperado el 2 de agosto de 2014 en: http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/PISA-2012-results-volume-vi.pdf.
- RADDAR CONSUMER KNOWLEDGE GROUP (2014). "Conocimiento financiero de los colombianos".

LOGROS Y FALLAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL PAÍS

Alejandra Díaz, Directora de Responsabilidad Social y Microseguros
Fasecolda

Luego de cinco años de haberse acogido la educación financiera como un derecho de los consumidores y una obligación del sector financiero, es claro que sus resultados también dependerán del compromiso del Estado, el cual, a pesar de los avances, aún tiene varios retos que superar.

La educación financiera en la industria del seguro

Para el sector asegurador, la educación financiera, además de ser un compromiso frente a la protección del consumidor y hacer parte de la responsabilidad de la industria con la sociedad, es un elemento sustancial dentro de la estrategia de inclusión financiera del gremio.

Es por esto que desde el año 2007, Fasecolda viene adelantando el Programa de Educación Financiera Viva Seguro, como un esfuerzo colectivo que involucra a la totalidad de las aseguradoras que operan en el país y cuyo objetivo es ofrecer formación a actuales y potenciales consumidores de seguros.

Se espera con esta formación que las personas puedan identificar los riesgos a los que están expuestos; comprender el funcionamiento, conceptos y condiciones del seguro; identificar los diferentes tipos de seguros; reconocer lo que se debe tener en cuenta antes de adquirir un seguro; y, en caso de siniestro, los deberes y derechos de los asegurados con el ánimo de que puedan desarrollar habilidades y conocimientos para tomar decisiones informadas sobre el manejo de sus riesgos y la compra de seguros.

Para llevar a cabo este propósito, el gremio asegurador ha contratado varias encuestas, en materia de educación financiera en seguros, que han permitido reconocer las falencias en conocimientos, percepciones, habilidades y comportamientos de las personas frente a los riesgos y a

los seguros. Ellas han servido de insumo para el diseño de contenidos del programa, los cuales se diseminan a través de diferentes canales.

Como resultado, de 2009 a la fecha, se han capacitado 19.868 personas a través de talleres; se han distribuido 12.000 cartillas explicativas de seguros; han navegado por la página web del programa 65.344 personas; se han difundido programas radiales llegando a cerca de 1,4 millones de oyentes; se han emitido cápsulas televisivas alcanzando una audiencia de 400 mil personas y se han difundido volantes, mensajes del programa, en la redes sociales, y videos, entre otros logros.

Avances y fallas de la educación financiera en el país

Colombia ha tenido importantes avances en educación financiera que deben hacerse más visibles. No obstante, existen aún muchas cosas por realizar.

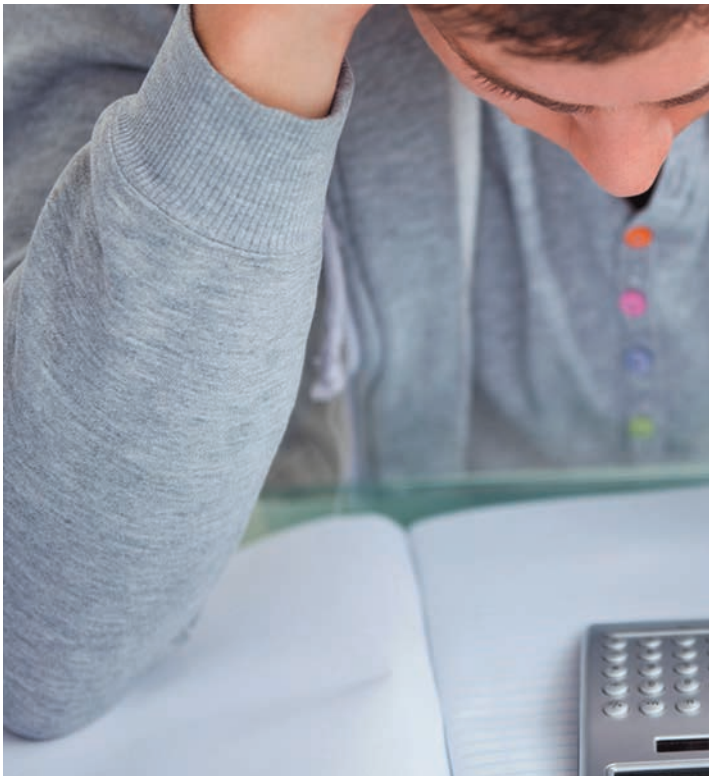
A propósito de los recientes resultados de las pruebas del Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes de la OECD (PISA por sus siglas en inglés), muchas son las opiniones que, con desconocimiento, prenden las alarmas por lo poco que en el país se ha hecho en la materia, cuando, por el contrario, lo que se observa es: una gran voluntad política para impulsar el tema, acciones concretas en la regulación y un sinnúmero de iniciativas desarrolladas por organismos públicos y, muy especialmente, por el sector privado (desde hace más de 10 años), que dan cuenta de que el país camina hacia la dirección correcta.

Sólo por nombrar algunos avances, en materia de regulación y política pública desde el 2009, con la Ley de Reforma Financiera, se obligó a las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera a adelantar iniciativas de educación sobre este tema. Así mismo, el Plan Nacional de Desarrollo 2010 - 2014 dispuso que el Ministerio de Educación trabajara en la incorporación de la educación financiera en la formación de niños y jóvenes, para lo cual suscribió un convenio con la Banca, en el que han participado otros gremios financieros, dejando como resultado más reciente la publicación del documento "Orientaciones Pedagógicas para la Educación Económica y Financiera".

De igual forma, el País, voluntariamente, se acogió a la evaluación de las pruebas PISA en su componente de capacidades financieras, con el ánimo de tener una línea de base que le permita saber en dónde está y para dónde ir, así como los impactos que a largo plazo puede tener una política pública en educación financiera.

Este año también el Ministerio de Hacienda emitió el Decreto 457 que crea la Comisión Intersectorial de

De 2009 a la fecha, se han capacitado 19.868 personas a través de talleres; se han distribuido 12.000 cartillas explicativas de seguros; han navegado por la página web del programa 65.344 personas; se han difundido programas radiales llegando a cerca de 1,4 millones de oyentes; se han emitido cápsulas televisivas, alcanzando una audiencia de 400 mil personas .



➔ La publicación de las Orientaciones Pedagógicas del Ministerio de Educación, a pesar de desarrollar los asuntos económicos y algunos asuntos financieros puntuales, pasa por alto temas como la identificación, prevención, reducción y protección frente a los riesgos.

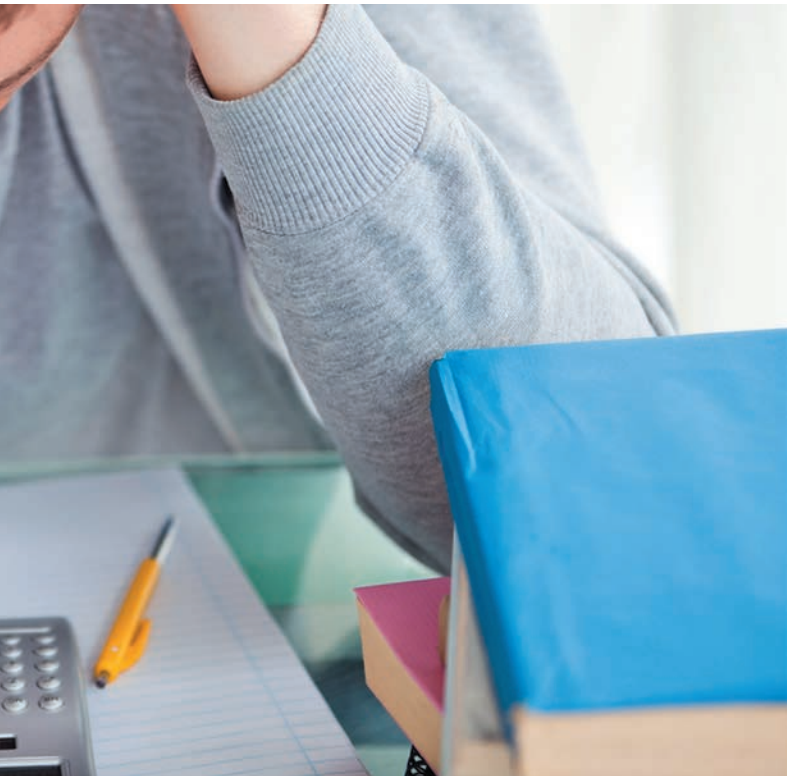
Educación Financiera, la cual ya se ha venido reuniendo en subcomisiones para definir los lineamientos en esta materia por segmentos de población, y en donde las recomendaciones de la OECD en educación financiera en seguros, pensiones, crédito y otros asuntos, son tenidas en cuenta. La Superintendencia Financiera ha contratado los servicios de un consultor para hacer un levantamiento de experiencias de sus entidades vigiladas, lo mismo ha hecho el Banco de la República y en las próximas pruebas SABER, se incorporarán preguntas relacionadas con educación financiera.

Lo anterior se suma a las iniciativas que cada año adelantan la industria del seguro, la banca, los fondos de pensiones y otras agremiaciones y entidades en esta materia. Todas estas acciones indican que el País avanza en el camino correcto: tiene una línea de base, revisa los referentes internacionales, las experiencias exitosas y la suya propia, y está comprometiéndose con la adopción de evaluaciones de impacto.

No obstante, Colombia ha fallado en la coordinación, ya que son muchos los actores intentando liderar el tema, de allí que se puedan estar duplicando esfuerzos y no se tenga claro aún cuál debe ser el marco de referencia sobre el que se debe trabajar.

Ejemplo de ello son las diferentes entidades públicas que desean llevar la batuta, los varios intentos del Congreso por aprobar leyes sobre asuntos que ya están regulados e incluso la cantidad enorme de encuestas, simultáneas, que se implementan desde lo público para hacer un inventario de los programas existentes.

La descoordinación no sólo se hace presente en el ámbito de lo público. Desde el sector privado también se observan iniciativas pedagógicas que, de coordinarse, podrían lograr una mayor eficiencia, cobertura e impacto. Bajo este enfoque, el sector asegurador se ha unido todo en una misma iniciativa de educación, buscando no duplicar esfuerzos,



lograr homogeneidad en sus mensajes y aprovechar economías de escala.

Nuestro país también ha fallado cuando ha querido separar de las discusiones de la política pública, en materia de educación financiera, al sector privado, bajo el pretexto de que éste tiene conflicto de intereses y su motivación es comercial.

Por fortuna, esto ha venido cambiando gracias al respaldo que organismos como la OECD le han dado a los privados como actores relevantes en la promoción de la educación financiera y porque se ha entendido que la inclusión de esta se logra no sólo haciendo pedagogía o alfabetización, sino consiguiendo que las personas tomen acciones concretas y decisiones que les ayuden a mejorar su bienestar financiero.

Se falla también cuando se intenta abordar la educación financiera sólo desde la mirada de un sector particular, dejando de lado asuntos igualmente relevantes en la construcción de un plan de vida. Muestra de ello es la reciente publicación de las Orientaciones Pedagógicas del Ministerio de Educación, documento guía sobre el que podrán trabajar los colegios para incorporar la educación financiera en sus planes educativos, en el que, a pesar de desarrollar los asuntos económicos y algunos asuntos financieros puntuales, pasa por alto temas como la identificación, prevención, reducción y protección frente a los riesgos.

Yerran las iniciativas que no evalúan su impacto e insisten en una medicina cuya efectividad no ha sido comprobada. Es por esto que el sector asegurador le apostó, desde el primer momento, a evaluar su impacto, encontrando resultados positivos en términos de cambio de conocimiento, pero sobre todo grandes retos para lograr traducir esos conocimientos en acciones concretas, lo que llevó al gremio a trabajar de la mano con quienes han sido expertos en lograr, a través de acciones pedagógicas, cambios puntuales en la cultura ciudadana.

Reflexiones finales

El Gobierno y el sector privado vienen, de una u otra manera, trabajando para completar las tareas pendientes en educación financiera, sin embargo no se puede olvidar que el consumidor financiero, las familias, los colegios y las universidades son también actores clave en la construcción de una sociedad más conocedora de sus riesgos, de sus oportunidades económicas y financieras y de los productos. De esta manera, lo que inició como una responsabilidad del sector financiero y en la que luego se involucró el Estado, es hoy una responsabilidad de todos, pues los esfuerzos por ofrecer formación financiera sólo tendrán frutos si los consumidores toman ventaja de los mismos y si en los hogares y en las escuelas se dialoga sobre estos temas.

LA NO PRESENTACIÓN DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA: **REQUISITO INSUBSANABLE EN LA LICITACIÓN PÚBLICA**

Juan Pablo Araújo, Director de la Cámara de Cumplimiento y Responsabilidad Civil Fasecolda

La Circular Externa n.° 13 de junio 13 de 2014, emitida por Colombia Compra Eficiente, ha revivido la interesante discusión jurídica que se ha planteado de antaño, sobre la subsanabilidad de algunos requisitos en los procesos de selección que adelanta el Estado para escoger a sus colaboradores (contratistas).

El mencionado acto administrativo establece que «la presentación de la garantía de seriedad de la oferta puede acreditarse con posterioridad a la presentación de la oferta, y la corrección de errores contenidos en esta también puede acreditarse antes de la adjudicación.» Lo anterior significa que la presentación de la seriedad de la oferta es un requisito subsanable dentro del proceso de selección.

La posición del Consejo de Estado que sirve de fundamento a la disposición proferida por la Agencia Nacional de Contratación Pública se sustenta en lo dispuesto en el parágrafo 1 del artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, que textualmente indica que *«la ausencia de requisitos o la falta de documentos referentes a la futura contratación o al proponente, no necesarios para la comparación de las propuestas no servirán de título suficiente para el rechazo de los ofrecimientos hechos. En consecuencia, todos aquellos requisitos de la propuesta que no afecten la asignación de puntaje, podrán ser solicitados por las entidades en cualquier momento, hasta la adjudicación.»*

A través de la norma citada, el Legislador dio alcance en materia contractual al principio consagrado en el artículo 228 de la Constitución Política, según el cual, lo sustancial prevalece sobre lo formal.

Es importante recordar que cuando la Ley 80 de 1993 consagró el principio de economía en la contratación estatal, también intentó establecer una regla de subsanabilidad que facilitara la selección objetiva, dándole prevalencia a lo sustancial. El numeral 15 del artículo 25 de la mencionada ley sostenía que *«la ausencia de requisitos o la falta de documentos referentes a la futura contratación o al proponente, no necesarios para la comparación de propuestas, no servirá de título suficiente para el rechazo de los ofrecimientos hechos.»*

Con fundamento en las normas citadas, el Consejo de Estado ha concluido lo siguiente:

A partir de esta norma resulta sencillo concluir, por ejemplo: que la falta de certificado de existencia y representación legal, de RUP, de firma de la oferta, de un certificado de experiencia, la copia de la oferta, ***la ausencia y errores en la garantía de seriedad,*** *de autorización al representante legal por parte de la junta directiva, etc., son requisitos subsanables, porque no otorgan puntaje en la evaluación. En cambio, si el defecto o la ausencia es de un requisito o documento que acredita un aspecto que otorga puntos, por ejemplo la falta de precio de un ítem, la omisión del plazo de ejecución -si se evalúa-, etc., no son subsanables porque otorgan puntaje. Si se permitiera*

enmendar lo que asigna puntaje sería fácil para el proponente defraudar a los demás participantes en la licitación, ofreciendo un dato irrisorio, porque para ese instante conoce los valores ofrecidos por sus competidores. En tal evento, es seguro que obtendría el máximo puntaje en el ítem o aspecto omitido, y es bastante probable que ganaría la licitación.[1] (Subrayado por fuera del texto)

Tanto el Consejo de Estado como Colombia Compra Eficiente concluyen, con fundamento en el parágrafo 1 del artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, pero sin analizar las particularidades de la póliza de seriedad de la oferta, que la presentación de la misma es un requisito que se puede subsanar porque no afecta la asignación de puntaje.

> El Legislador dio alcance en materia contractual al principio consagrado en el artículo 228 de la Constitución Política, según el cual, lo sustancial prevalece sobre lo formal.

No obstante lo anterior, es importante recordar que uno de los elementos esenciales del contrato de seguro es el riesgo asegurable, que es definido por el artículo 1054 del Código de Comercio como «el suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del tomador, del asegurado o del beneficiario, y cuya realización da origen a la obligación del asegurador.» Si se permite «subsanar» la presentación de la póliza de seriedad, sencillamente se está indicando que se debe expedir una póliza para garantizar un hecho cierto, inasegurable como vimos, pues para que la garantía sea admitida por la entidad pública contratante debe cumplir con los requisitos establecidos por el Decreto 1510 de 2013, en particular aquellos consagrados por el artículo 118, que establecen que la vigencia de este tipo de pólizas debe iniciar a partir de la presentación de la oferta.

En ese orden de ideas, para subsanar el requisito de acompañar la oferta de la garantía de seriedad, es necesario que esta última inicie su vigencia en forma retroactiva, esto es, desde el momento en que se presentó la propuesta, para que se ajuste a lo dispuesto en el Decreto 1510 de 2013 y pueda ser aceptada por la entidad.

Si se expide la póliza con vigencia retroactiva, el contrato de seguro es ineficaz porque carece de uno de sus elementos esenciales que es el riesgo asegurable. Dicha consecuencia jurídica se encuentra consagrada en el artículo 1045 del Código de Comercio y ha sido reiterada por la Superintendencia Financiera, quien ha sostenido:

Sin embargo, mal podría extenderse esta conclusión a eventos en los cuales el tomador del seguro solicite al momento mismo del perfeccionamiento del contrato o de su prórroga que la póliza registre una vigencia anterior a éste, toda vez que por el lapso de la vigencia correspondiente a dicha retroactividad no se podría establecer la existencia de riesgo asegurable, elemento de la esencia del contrato de seguro, en la medida que no concurrirían las características propias de este cuales son su futuriedad (sic) e incertidumbre.

De lo anterior se colige que son características del riesgo asegurable, como elemento esencial del contrato de seguro, su futuridad y su incertidumbre; por tal circunstancia, no resulta legalmente posible en estos casos, que las compañías de seguros expidan pólizas cuya vigencia se inicie con anterioridad a la fecha del perfeccionamiento del contrato.[2]

Si no se expide retroactivamente la vigencia de la garantía, no se puede subsanar el requisito porque no se cumpliría con los requisitos establecidos por el Decreto 1510 de 2013.

➔ Si se expide la póliza con vigencia retroactiva, el contrato de seguro es ineficaz porque carece de uno de sus elementos esenciales que es el riesgo asegurable.

Ahora bien, la seriedad de oferta cubre los siguientes riesgos: la no suscripción del contrato sin justa causa por parte del adjudicatario; la no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el plazo para la adjudicación o para suscribir el contrato es prorrogado, siempre que tal prórroga sea inferior a tres (3) meses; la falta de otorgamiento por parte del proponente seleccionado de la garantía de cumplimiento del contrato; y el retiro de la oferta después de vencido el plazo fijado para la presentación de las ofertas. Si no existiera la obligación de presentar la garantía con una vigencia que inicie al momento de la presentación de la propuesta, los riesgos se podrían asumir en cualquier momento, antes de la adjudicación del contrato.

En conclusión, independientemente de lo sostenido por el Consejo de Estado, no es posible volver subsanable lo insubsanable, por tanto, la presentación de la seriedad de oferta, así no sea un requisito de evaluación, se deberá realizar en el mismo momento en que se presente la propuesta, so pena de que el contrato de seguro sea ineficaz, por carecer de un elemento esencial, que es el riesgo asegurable.

1. Consejo de Estado. Sección Tercera. Sentencia de 26 de febrero de 2014. C.P. Dr. Enrique Gil Botero. Rad. 13001-23-31-000-1999-00113-01 (25.804)
2. Superintendencia Financiera. Concepto 2009071756-001 del 18 de noviembre de 2009.

"SI TIENE SEGURO, **ESTÁ EN EL RUS"**

Angélica María Sánchez, Analista de medios y comunicaciones
Fasecolda

Después de dos años de operación, la industria aseguradora llevó a cabo la campaña "Si tiene seguro, está en el RUS", con el fin de reiterar la utilidad del Registro Único de Seguros, una plataforma electrónica que permite que los colombianos accedan de forma oportuna, fácil y gratuita a la información de su interés sobre seguros de Vida, de Automóviles y de Bienes Comunes.

Antonio era un hombre muy enérgico y carismático. Sus hijos, de 16 y 24 años, se refieren a él como la persona más noble, orientada al servicio y preocupada por la sociedad.

Docente de profesión, Antonio tenía muchos sueños en mente; entre ellos, sacar a su familia adelante, montar su propio colegio y ayudar a su esposa María a abrir su negocio de papelería. Sin embargo, todas estas aspiraciones parecieron quedar inconclusas debido a un hecho que afectaría para siempre el destino de los protagonistas de esta historia: Antonio falleció el pasado mes de mayo, producto de un intento de robo mientras se dirigía a la escuela en la que trabajaba, en la localidad de Sumapaz.

Dos meses después, un profesor, amigo de Antonio y de la familia, se acercó a María y le preguntó si ya había averiguado sobre la existencia de un seguro de vida a su nombre, tomado por su esposo. A ella le pareció extraño, pero él le explicó que un año atrás, una aseguradora estuvo visitando la escuela para ofrecer a padres de familia y docentes la oportunidad de protegerse a ellos y a sus seres queridos contra eventos inesperados como accidentes, enfermedades o muerte. Antonio se mostró muy interesado y era muy probable que en ese momento hubiera adquirido una póliza.

María, un poco desorientada, comenzó a indagar sobre los mecanismos que existen para saber si se es

beneficiario de algún seguro, y en un aviso de prensa, encontró que desde hace dos años opera el Registro Único de Seguros, RUS, una plataforma electrónica que permite que los colombianos accedan de forma oportuna, fácil y gratuita a la información de su interés sobre los seguros vigentes de Vida Individual y Vida Grupo, Responsabilidad Civil en el Seguro Voluntario de Automóviles y el Seguro Obligatorio de Bienes Comunes.

Esta campaña, titulada "Si tiene seguro, está en el RUS", fue realizada por la industria aseguradora en julio de 2014 para dar a conocer a la ciudadanía las ventajas de contar con dicho sistema y su utilidad para saber de la existencia de uno de estos seguros.

Debido a la utilización de medios masivos, correo electrónico, volantes para intermediarios y publicidad en internet, durante y después de la campaña se ha duplicado el número de consultas, con respecto al mismo periodo del año anterior.

El principal beneficio del RUS es la posibilidad de que cualquier persona pueda consultar en un solo momento a todas las compañías aseguradoras, obteniendo de forma ágil y confiable, a través de Internet, la información acerca de la existencia de una póliza de seguros en los ramos antes señalados. Esto evita el trámite dispendioso de realizar una búsqueda en cada una de las compañías, ahorrando tiempo y dinero.

Las personas que realizan una consulta a través del RUS, en www.rus.com.co, deben suministrar la información que el sistema solicita. Esta información es de fácil consecución y quienes accedan al sistema así lo podrán comprobar. La misma se solicita a través de un formulario (diferente para cada cobertura consultada). Una vez diligenciado el formulario, el Sistema arroja un número de radicación que la persona debe guardar y que es, en todo caso, enviado al correo electrónico suministrado por el usuario.

El sistema automáticamente da traslado de la solicitud a todas las aseguradoras que comercializan estos productos. Las compañías de seguros cuentan con 15 días hábiles para contestar al requerimiento, contados desde el día siguiente hábil al que se eleva la consulta. El contenido de la respuesta se limita a definir si existe o no una póliza de seguro, y qué compañía la expidió, por lo que en caso que la respuesta de alguna o algunas aseguradoras sea afirmativa a la consulta, el usuario debe dirigirse a las mismas con el fin de adelantar los trámites regulares de reclamación establecidos por la ley, y en especial por el Artículo 1077 del Código de Comercio. En caso negativo, se entiende que no existe póliza.

Vale la pena precisar que el RUS es tan solo una herramienta o plataforma en la cual las compañías cargan las respuestas a las consultas elevadas por los consultantes; la veracidad o precisión de la información allí cargada es responsabilidad exclusiva de las compañías de seguros, no de los administradores.

Para María fue muy fácil consultarlo, pues el sistema cuenta con un video tutorial de cómo utilizar el sistema y también dispone de información adicional acerca del funcionamiento de los seguros de Automóviles, Bienes comunes y Vida.

Además encontró que el RUS hace un reporte automático de las compañías de seguros que no contestan el requerimiento a tiempo. Este reporte puede ser consultado por la Superintendencia Financiera de Colombia, organismo encargado de revisar el cumplimiento de la norma. Si la persona

Aviso de prensa: 'Si tiene seguro, está en el RUS', referencia automóviles.

quiere, puede presentar una queja directamente ante la compañía de seguros que no respondió, ante el Defensor del Consumidor Financiero de la misma e, igualmente, ante la Superintendencia Financiera.

15 días después de radicar la solicitud, María recibió respuesta. Efectivamente su esposo la había hecho beneficiaria de una póliza de Vida. Se sintió aliviada, pero al mismo tiempo preocupada por la seguridad y privacidad de esta información. En cuanto a esto, vale la pena precisar que el Decreto 2775 de 2010 estableció como condición para la operación del RUS, que el sistema contara con mecanismos que impidieran el uso inadecuado de los datos. Por tal razón, el RUS se

limita a responder sobre la existencia o no de un seguro en particular. Datos sobre la cuantía del valor asegurado, información personal de asegurado, monto pagado de la prima y cualquier otra información sensible, no es suministrada a través del sistema.

María acudió a la aseguradora que había expedido la póliza y encontró que gracias a la iniciativa de su esposo y al amor que siempre manifestó por su familia, ahora contaba con un respaldo económico que le permitiría conservar la independencia económica y mantener la calidad de vida suya y de sus hijos. Las deudas estaban cubiertas, la educación de los niños, garantizada, y tenía el capital base para abrir su papelería.

Cómo consultar en el RUS sobre el Seguro Voluntario de Automóviles

¿Y si me estrellan, quién responde por mis daños? Los ciudadanos interesados pueden conocer si un vehículo particular causante de un daño cuenta con un seguro voluntario de automóviles para que pueda compensarlo. El usuario debe ingresar en el Registro la placa del carro y la fecha en la cual ocurrió el accidente.

La respuesta que entrega el RUS se refiere sólo a la existencia o no de la cobertura para la placa consultada en la fecha ingresada. Debido a que el RUS entró en funcionamiento con las pólizas vigentes a la fecha de su lanzamiento, las consultas pueden hacerse para fechas posteriores al 4 de octubre de 2012.

Datos de interés

- Según cifras del gremio, a julio de 2014, cerca de 2 millones de vehículos contaban con la cobertura de Responsabilidad Civil del seguro voluntario.

Cómo consultar en el RUS sobre el Seguro Obligatorio de Bienes Comunes

¿Será que el edificio donde vivo está protegido contra incendio y terremoto? El Seguro Obligatorio de Bienes Comunes fue creado en el 2001 después del terremoto del Eje Cafetero. Con el RUS, los copropietarios pueden obtener información confiable y oportuna respecto de la protección contra incendio y terremoto que deben tener las copropiedades residenciales, comerciales o industriales.

Datos de interés

- De acuerdo con información suministrada por el Catastro Distrital, en Bogotá se encuentran ubicadas 43.389 copropiedades.
- El 19.2% de las copropiedades localizadas en Bogotá se encuentran aseguradas.
- A lo largo del territorio nacional están aseguradas 17.424 copropiedades.

Cómo consultar en el RUS sobre los seguros de Vida Grupo y Vida Individual

¿Y si pierdo un ser querido, cómo será mi futuro? El bienestar de una familia puede verse afectado por situaciones imprevistas como la muerte o enfermedad de la cabeza de la familia. Cualquier persona puede ser beneficiaria de un seguro de vida, pues son de libre elección y fácil acceso.

Las consultas sobre los seguros de vida representan gran parte de la razón de ser del Registro. En el RUS se encuentra la información sobre la existencia de un seguro a nombre de la persona fallecida.

Para garantizar la seguridad de los posibles beneficiarios de este tipo de seguros, se deben anexar otros documentos como el certificado de defunción.

Datos de interés

- A julio de 2014 se encontraban asegurados 22.270.000 riesgos en Vida Grupo y 1.119.000 en Vida Individual.
- El Registro, fue creado por la Ley 1328 de 2009 (Reforma Financiera), y entró en vigencia a partir de octubre de 2012.

¡URGE IMPLEMENTAR **LA VIDA ÚTIL DE VEHÍCULOS DE CARGA!**

Leonardo Umaña, Director de la Cámara de Autos y Transporte Fasecolda

A propósito de la reciente publicación, por parte del Ministerio de Transporte, del borrador de decreto por medio del cual se pretende reglamentar, finalmente, la vida útil de los vehículos de carga, resulta oportuno contextualizar la propuesta y aportar a su perfeccionamiento.

Luego de décadas de discusión, de varios documentos Conpes y de innumerables lamentos promulgados desde los ámbitos empresarial, ambiental y de seguridad vial del país, fue publicado un borrador de decreto con una propuesta para establecer en Colombia una regla de vida útil para vehículos de carga.

La más reciente versión del proyecto de decreto, de solo un artículo, es políticamente correcta con el statu quo:

ARTÍCULO PRIMERO.- Definir que los vehículos nuevos que ingresen al parque automotor de carga para la prestación del servicio público a partir del 1º de Enero de 2015, podrán prestar este servicio y permanecer en él a través de contrato de vinculación o de cualquiera forma autorizada o legal durante un lapso de 15 años contados a partir de la fecha de su registro inicial, término al final del cual se desvincularán

automáticamente del parque automotor de servicio público de carga, no habrá prórroga alguna ya que el término de la autorización es preclusivo y adicionalmente deberán atender lo definido por el Ministerio del Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible en cuanto a los estándares de emisiones que deben cumplir los vehículos nuevos.

La propuesta para los vehículos nuevos parece razonable, pero sin duda el alcance del decreto es insuficiente. A los vehículos usados también se les debe fijar una fecha final de servicio, que naturalmente deberá ser determinada en el marco de un esquema de transición que incorpore criterios de equidad. Fasecolda entregó al Ministerio de Transporte y al Consejo Gremial Nacional la siguiente propuesta.

Contexto - Obsolescencia del parque actual

La renovación de los camiones es una medida indispensable para lograr las mejoras que el país requiere en materia de competitividad; y lo es todavía más para optimizar la inversión que Colombia está realizando en infraestructura vial. Constituiría un costo de oportunidad inadmisible que la utilidad de las nuevas vías resultara menoscabada por la ineficiencia de un parque automotor obsoleto.

País/región	Edad promedio del parque vehicular (años)
Centroamérica	20
México	17
Brasil	13
Francia	7
Estados Unidos	5

Fuente: Organización Mundial de Comercio

➔ La renovación de los camiones es una medida indispensable para lograr las mejoras que el país requiere en materia de competitividad; y lo es todavía más para optimizar la inversión que Colombia está realizando en infraestructura vial.

Según cifras del Ministerio de Transporte, la mitad de la flota de camiones y tractocamiones en Colombia tiene más de 20 años, realidad derivada de la ausencia de regulación en materia de vida útil (los vehículos pueden repotenciarse y usarse indefinidamente). Este promedio de edad contrasta con el de Europa o Estados Unidos, en donde la edad es inferior a 10 años; en países como Brasil o México, la edad promedio es cercana a 15 años.

Los camiones nuevos pueden reducir el costo del flete por tonelada al ser más livianos (soportan más carga) y consumir menos combustible a pesar de ser más potentes; también son menos contaminantes y generan menos accidentes, por estar dotados de modernos equipos de seguridad. En contraposición, una flota de camiones obsoleta castiga la estructura de costos y la eficiencia de la cadena de abastecimiento.

La renovación es más apremiante si se considera la distancia promedio entre los centros de producción y los puertos, principal determinante del elevado costo que en Colombia registra el flete por contenedor; al compararlo con el de economías de similar desarrollo, se advierte que el flete nacional (USD 1 983 en promedio) duplica al de países como Chile o Perú. En este contexto, resulta imperativo lograr una reducción en el costo del transporte por la vía de una flota de camiones más eficiente ante la dificultad que supone la reubicación industrial a corto plazo.

El esquema de chatarrización uno a uno: una opción fallida

En la última década, la preocupación por la aparente sobreoferta de camiones que estaría deteriorando el ingreso de la base camionera demandó del Estado mayor atención que la discusión sobre la vida útil de los equipos. Para contener la expansión de la oferta y conjurar la protesta social, el Gobierno decidió adoptar la política de condicionar el ingreso de vehículos nuevos a la desintegración de camiones de más de 20 años, como requisito para otorgar la matrícula, esquema que se popularizó con el nombre de chatarrización uno a uno.

Por la dificultad que implicaba conseguir y chatarrizar vehículos viejos para poder matricular nuevos, el Gobierno decidió permitir el registro de camiones nuevos a cambio de que se constituyera a su favor una póliza que garantizara el cumplimiento del requisito de chatarrización tres meses después de otorgar la matrícula. En casi la totalidad de los casos el compromiso se incumplió, por lo que la póliza fracasó como mecanismo para controlar la oferta; el mercado internalizó el costo de la póliza como un cupo de matrícula y la oferta vehicular continuó expandiéndose.

La protesta camionera no se hizo esperar y, finalmente, el Gobierno decidió abolir la póliza en el año 2013, implantando como única opción de matrícula de vehículos nuevos la chatarrización uno a uno. Este sistema ha logrado controlar la oferta de camiones a expensas de la renovación; impidiendo el ingreso de vehículos nuevos y protegiendo la operación de los viejos. Un camión de 20 años de edad se vende en promedio en 100 millones de pesos[1], lo que representa un 43% más de lo que costaba la póliza. Según la Andi y Fenalco, este sobrecosto puede explicar la caída del 80% que en 2013 registraron las ventas de tractocamiones nuevos con relación al año anterior.

La ineludible adopción de una regla de vida útil

El documento Conpes 3759 declaró la importancia estratégica de la renovación del parque automotor al servicio de carga para reducir los costos del transporte y ganar competitividad.

El esquema de vida útil corrige las distorsiones que introdujo la política de chatarrización y propicia la reno-

vación; además, controla la oferta vehicular impidiendo la circulación de vehículos viejos, lo que abre espacio a los camiones nuevos que son más eficientes, más seguros y menos contaminantes. Al imponer la renovación de la flota de camiones, la regla de vida útil se constituye en un instrumento regulatorio que de forma plausible puede contribuir a reducir los costos del transporte y a incrementar la competitividad del país.

Desde el punto de vista de su efecto en la renovación del parque automotor, esta regla ha sido implementada con éxito en países como Chile, en donde la vida útil legal es de 12 años y la edad promedio del parque automotor se ubica en 9 años.

País	Vida útil
Argentina	20 años
México	20 años
Chile	12 años
Estados Unidos	7 años
Ecuador	32 años
Perú	Indefinida

Fuente: Legislación de cada país

Por lo anterior, resulta inaplazable la adopción de la regla de vida útil y como propuesta para el diseño de esta regulación, se propone implementar el siguiente esquema:

1) Para los vehículos de carga nuevos o que se matriculen después de la entrada en vigencia de la regulación, se sugiere aplicar de forma estricta el concepto de vida útil legal, fijando un parámetro objetivo y fácil de supervisar, que debe ser un número determinado de años de uso, calculado con base en el año original de fabricación y que en ningún caso pueda extenderse por procesos de transformación, cambio de servicio, repotenciación, ni procedimiento alguno.

   Para determinar el parámetro de vida útil, pueden atenderse las recomendaciones del Conpes 3759, que haciendo uso del Highway Development and Management Model desarrollado por el Banco Mundial, estimó que la edad óptima de reposición de un camión se encuentra entre 5 y 8 años para tractocamiones, y entre 8 y 13 para camiones. Por ejemplo, podría fijarse en 15 años la edad máxima para poder circular

1. Cifra suministrada por la Asociación Colombiana de Vehículos Automotores - Andemos.

por todas las vías que acepten transporte de carga, incluyendo los principales corredores de comercio internacional; y permitirse 5 años más de circulación pero solo por vías secundarias y terciarias, para un total de 20 años de vida útil.

2) Para los vehículos de carga que se encuentren matriculados antes de la entrada en vigencia de la regulación, se sugiere aplicar un esquema de transición, de la siguiente forma:

   i) Para los vehículos de hasta 10 años de antigüedad, permitir la circulación por todas las vías del país donde se acepte transporte de carga hasta por 20 años después de la entrada en vigencia de la regla de vida útil y permitir su circulación por cinco años más, pero únicamente por vías secundarias y terciarias, para un total de 25 años de uso posterior a la entrada en vigencia de la norma[2].

   ii) Para los vehículos entre 11 y 20 años de antigüedad, permitir la circulación por todas las vías del país donde se acepte transporte de carga hasta por 15 años después de la entrada en vigencia de la regla de vida útil y permitir su circulación por cinco años más, pero únicamente por vías secundarias y terciarias, para un total de 20 años de uso posterior a la entrada en vigencia de la norma.

   iii) Para los vehículos con 21 años o más de antigüedad, permitir la circulación por todas las vías del país donde se acepte transporte de carga hasta por 10 años después de la entrada en vigencia de la regla de vida útil y permitir su circulación por cinco años más, pero únicamente por vías secundarias y terciarias, para un total de 15 años de uso posterior a la entrada en vigencia de la norma.

Cabe resaltar que el Ministerio de Transporte, de conformidad con el artículo 1 de la Ley 1383 de 2010, adquiere la calidad de «autoridad suprema de tránsito que definirá, orientará, vigilará e inspeccionará la ejecución de la política nacional en materia de tránsito» y por lo tanto goza de la competencia para restringir la circulación en las vías, independientemente de que sean principales, secundarias o terciarias, o de que sobre ellas se haya suscrito contrato de concesión. Por lo tanto, si bien puede ser conveniente concertar esta iniciativa con las autoridades territoriales, es evidente que el Ministerio de Transporte goza de facultades suficientes para adoptarla.

Para cerrar, es importante resaltar que la sostenibilidad de la regla de vida útil depende en gran medida de que se implemente un programa eficiente de renovación vehicular, que contemple estímulos al ahorro y créditos blandos.

El esquema de vida útil corrige las distorsiones que introdujo la política de chatarrización y propicia la renovación.

Para estimular el ahorro se podrían complementar con recursos públicos los planes de ahorro privado de los camioneros, ofreciendo un peso por cada 4 de esfuerzo individual. Así, los propietarios de camiones viejos podrán afrontar las fechas límites de vida útil con la compra de vehículos nuevos o con planes de retiro programado. Estos recursos podrían garantizarse en el próximo Plan Nacional de Desarrollo, direccionando parte de los actuales impuestos de los combustibles, de los trámites de tránsito, de los comparendos, del impuesto anual de vehículos, del pago de un cupo moderado a los nuevos camiones, de una sobretasa a los peajes o de otras fuentes apalancadas por el mismo sector camionero y, desde luego, que este esquema de ayuda tendría que desmontarse en un plazo determinado.

2. Si no se aplicara el esquema de transición especial para los vehículos de carga matriculados antes de la entrada en vigencia de la norma, un camión de 10 años edad solo podría utilizarse 10 años más (5 en vías principales hasta cumplir 15 años de edad y otros 5 años en vías secundarias hasta cumplir 20 años de edad, según la regla propuesta para vehículos matriculados después de la expedición de la regla de vida útil). Por el contrario, si se aplica el régimen de transición, el camión de hasta 10 años podría utilizarse 25 años más, 20 en cualquier vía y 5 más en vías secundarias y terciarias.

   El diferencial de vida útil entre los dos esquemas aumenta en función de la antigüedad del vehículo. En un vehículo con antigüedad de 10 años, el diferencial de vida útil, si se aplica el esquema de transición, es de 15 años más y en un vehículo de 1 año de antigüedad el diferencial de vida útil es de 6 años. Cabe resaltar que todos los vehículos de hasta 10 años de edad podrían operar como máximo 25 años más después de la expedición de la regla de vida útil.

PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y SU RELACIÓN CON EL RAMO DE AUTOMÓVILES

Manuel Díaz, Investigador de la Cámara de Automóviles
Fasecolda

La industria automotriz registró una desaceleración parcial durante el 2013, sin embargo, la recuperación en términos de ventas registrada durante el primer semestre del año 2014, junto con sus expectativas de crecimiento a largo plazo, son convenientes para el ramo de automóviles, cuya producción depende en gran parte de la renovación del parque automotor a través de la venta de vehículos nuevos.

Desempeño de la industria automotriz 2013

Durante el año 2013 se vendieron 294 000 vehículos, un 7% inferior en comparación con el resultado del año anterior. Esta contracción en las ventas se debió principalmente a la creciente participación de las importaciones (202 000 unidades) en el total de unidades vendidas, comparadas con las 143 000 unidades ensambladas internamente y las 49 000 unidades exportadas (Andi, 2014). La baja participación del ensamblaje nacional en las ventas totales ocasionó que el índice de producción de la industria automotriz cayera un 19.8%, según la Encuesta de Opinión Industrial Conjunta realizada por la Andi (BBVA Research, 2014).

Con respecto a la configuración del comercio exterior, México superó a Corea del Sur como principal país de origen de las importaciones, representando poco más del 28% del total. Las exportaciones estuvieron jalonadas principalmente por el desempeño de la firma Sofasa, compañía que ensambló 75 000 unidades (50% del total ensamblado) y exportó 45 000 (71% del total exportado) (BBVA Research, 2014).

La venta de vehículos

Las ventas de la industria mundial de vehículos se incrementaron un 4% entre 2012 y 2013, llegando a 85 millones de unidades. China encabeza el listado, con 22 millones de unidades vendidas (25% del total),

Figura 1: **Participación en las ventas de vehículos (izquierda) y distribución poblacional en la región (derecha) (OICA, 2014)**

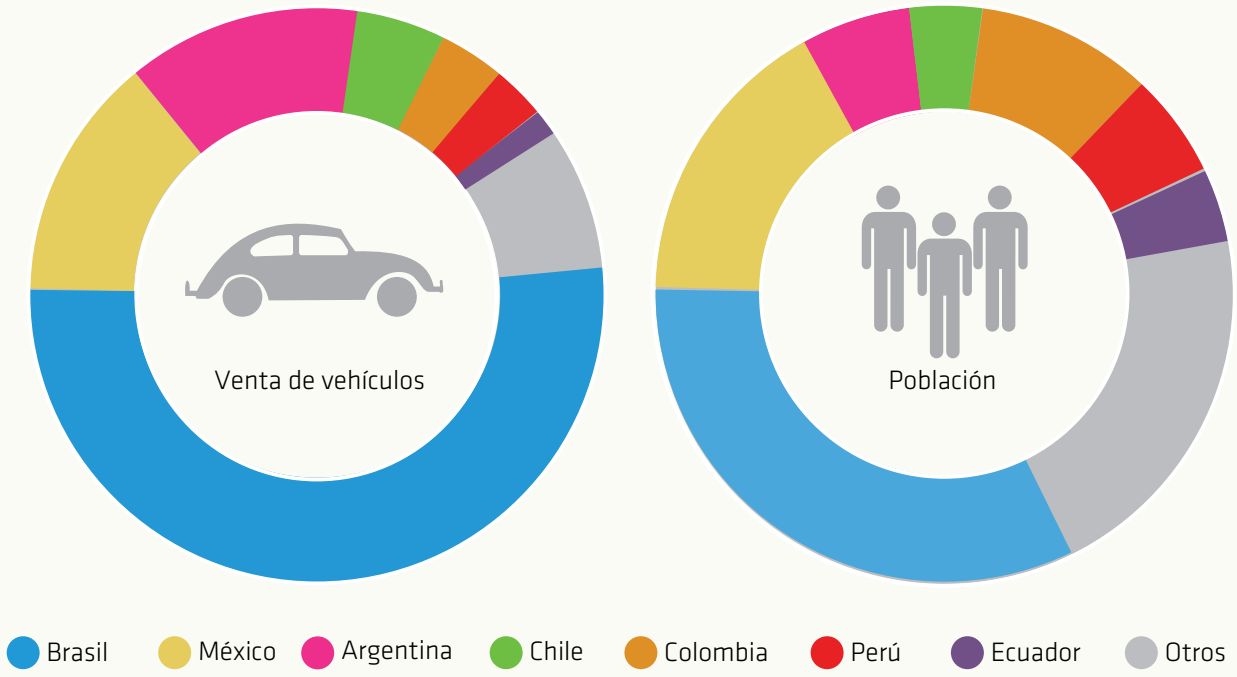
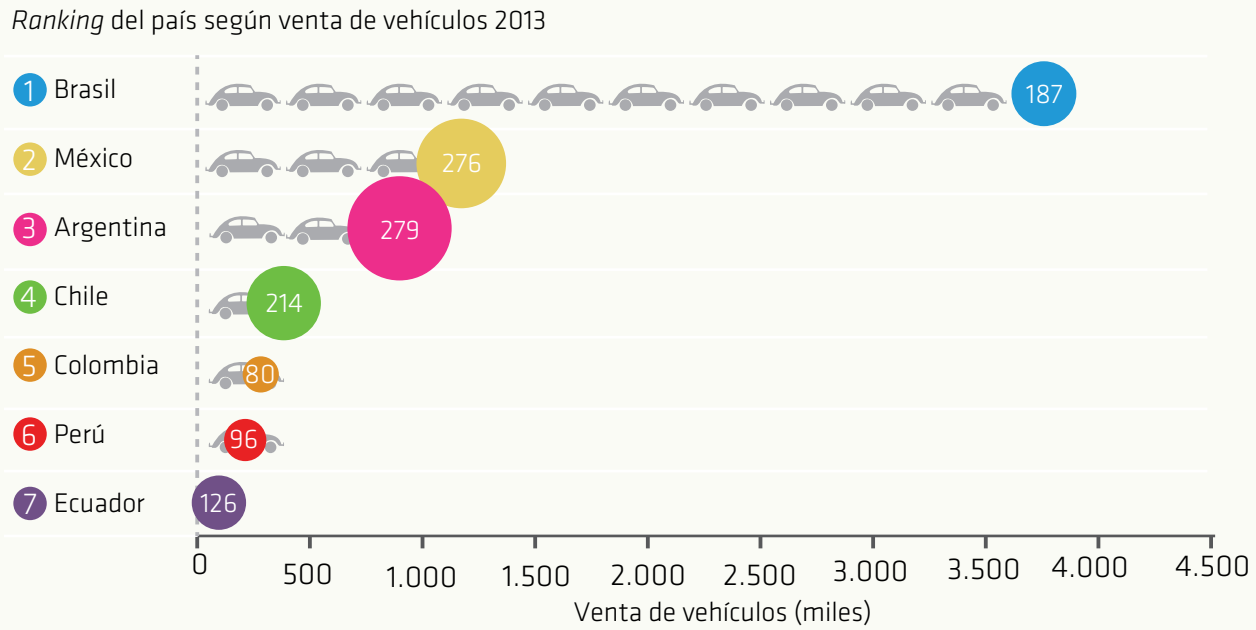


Figura 2: **Tasa de motorización por cada mil habitantes (tamaño de la serie) y nivel de ventas (eje horizontal) de algunos países de la región latinoamericana (OICA, 2014)**



Las fluctuaciones en la producción del ramo dependen, en mayor medida, del crecimiento y renovación del parque automotor, representado en la venta de vehículos nuevos.

seguido por Estados Unidos con 16 millones (19%) y Japón con 5 millones (6%) (OICA, 2014). En la región latinoamericana, se vendieron 7.4 millones de vehículos, siendo Brasil el líder del mercado con un 51% de participación (ver figura 1).

Colombia, el tercer país más poblado de Latinoamérica, ocupa el quinto lugar en términos de ventas y contribuye con el 4% de las ventas de la región, ubicándose por debajo de México, Argentina y Chile. Aun así, al analizar este resultado a la luz del buen comportamiento que ha tenido la economía colombiana, la tenencia relativa de vehículos no ha crecido al mismo ritmo.

La tasa de motorización es una medida de la cantidad de vehículos existentes por habitante en un periodo específico de tiempo. En la figura 2 se muestra la tasa de motorización por cada mil habitantes[1] para algunos países de la región, en relación a su nivel de ventas de vehículos.

En términos generales, los cambios en la tasa de motorización responden a mejoras del poder adquisitivo de la población, manifestado a través del PIB per cápita. En este sentido, el hecho de que Colombia se encuentre por debajo del promedio de la región (184 vehículos por cada 1 000 habitantes), da cuenta de las oportunidades de crecimiento de esta industria en el país (OICA, 2014).

El seguro voluntario de automóviles

Uno de los elementos más influyentes en la dinámica de suscripción del ramo de automóviles es la existencia previa de un vehículo, que si bien no es el único aspecto tenido en cuenta al momento de la tarifación[2], es claro que el riesgo que se pretende amparar se materializa únicamente ante la existencia física del automóvil (Rodríguez, 2014). En este sentido, es posible afirmar que las fluctuaciones en la producción del ramo dependen, en mayor medida, del crecimiento y renovación del parque automotor, representado en la venta de vehículos nuevos.

En la literatura es posible encontrar una gran cantidad de modelos predictivos de ventas, asociados a variables macroeconómicas y demográficas, tales como la tasa de cambio, el precio de los vehículos y el combustible, la densidad vial y poblacional, etc. En algunos de estos casos, es necesario esperar largos periodos de tiempo para conocer la serie estadística oficial que los representa.

Figura 3: Comportamiento histórico de la venta de vehículos y las primas emitidas mensuales en el ramo de automóviles (comportamiento sin rezago)

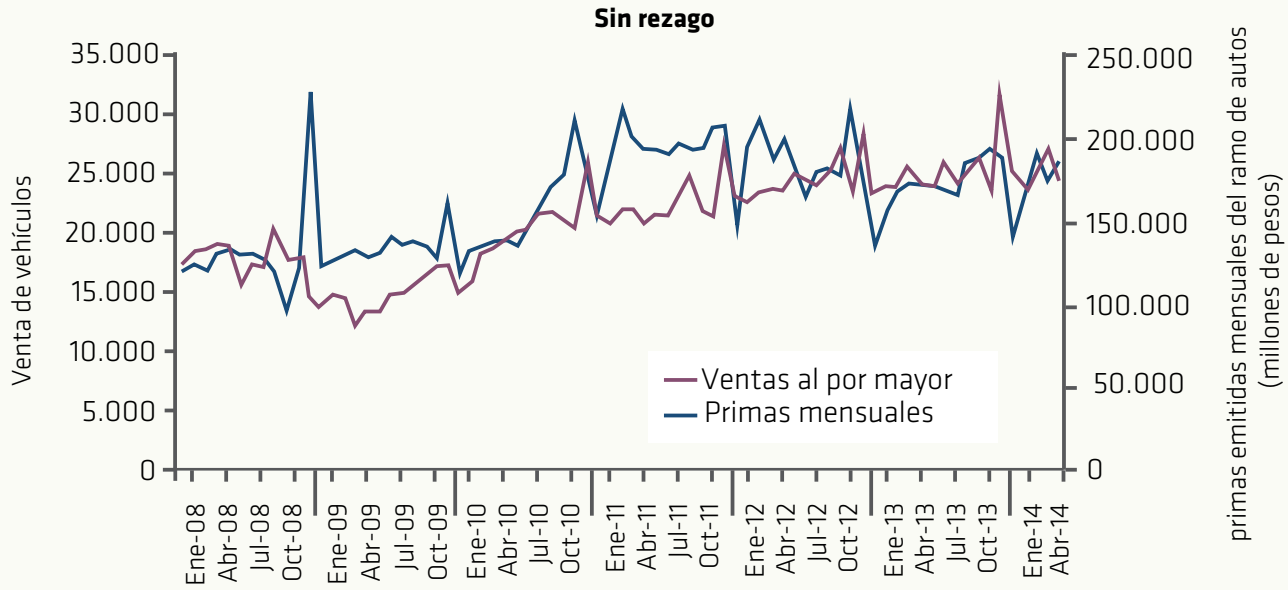
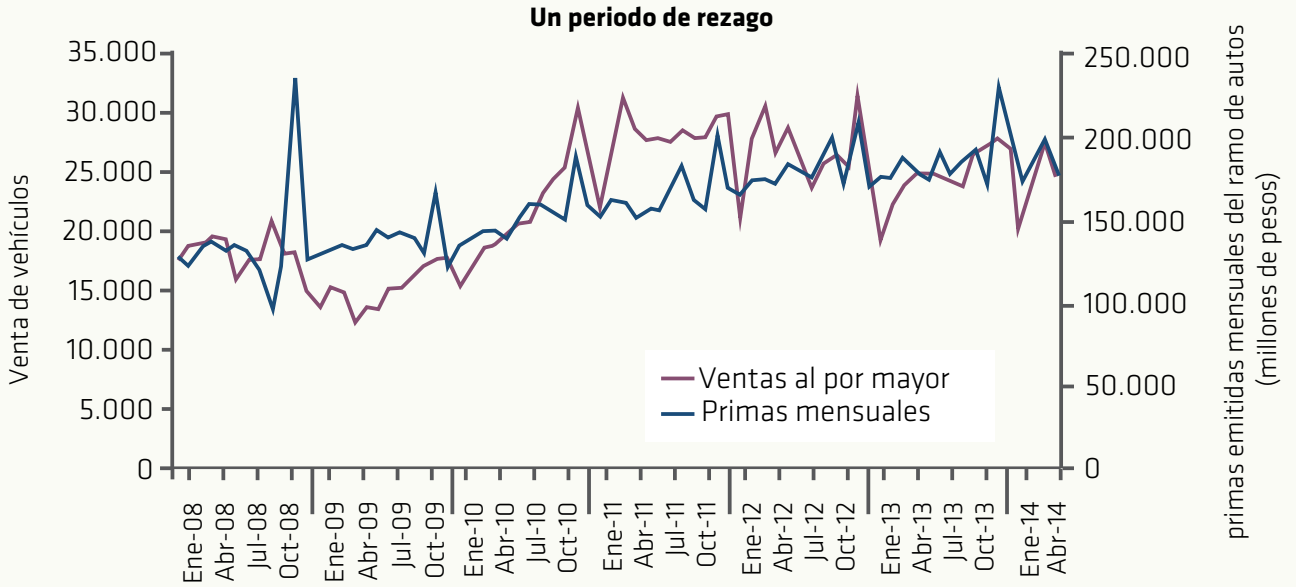


Figura 4: Comportamiento histórico de la venta de vehículos y las primas emitidas mensuales en el ramo de automóviles (comportamiento con un periodo de rezago)



1 La tasa de motorización se calculó como la proporción entre el parque automotor (vehículos y motos) y la población de cada país en el año 2012.
2. El perfil del riesgo del conductor, su experiencia de conducción y los lugares habituales de tránsito son algunos de los factores que se tienen en cuenta al momento de definir el valor de la prima.

Figura 5: Análisis de regresión de las primas mensuales del ramo de autos en función de la venta mensual de vehículos (sin rezago)

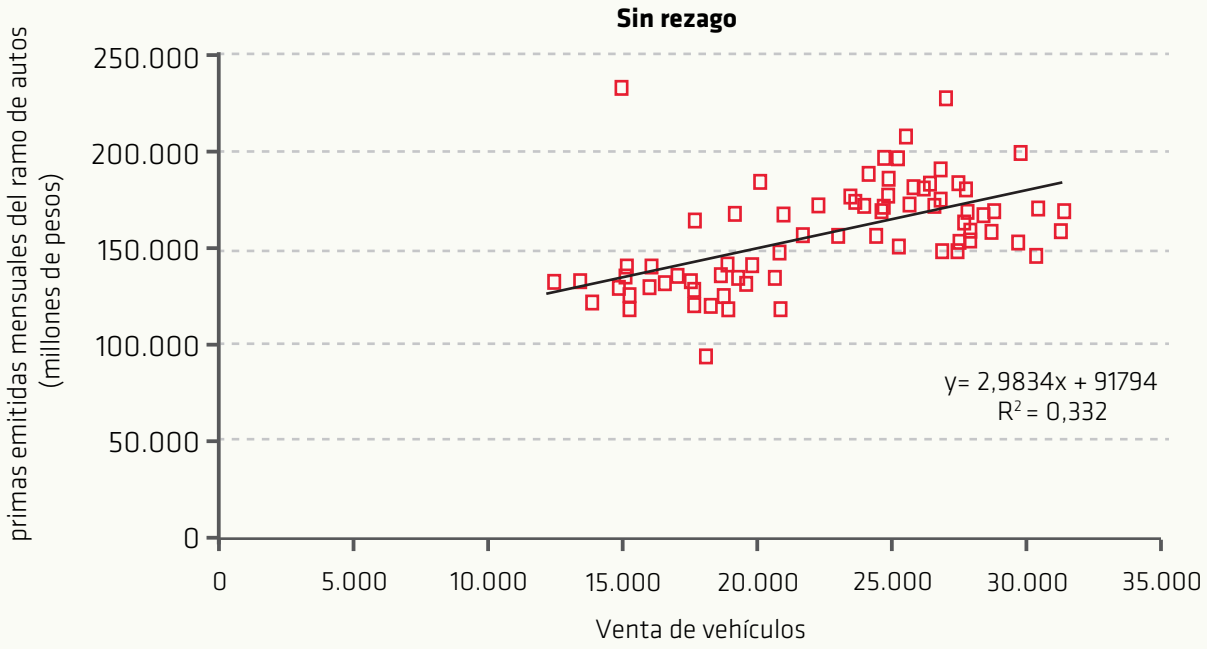


Figura 6: Análisis de regresión de las primas mensuales del ramo de autos en función de la venta mensual de vehículos (con un periodo de rezago)

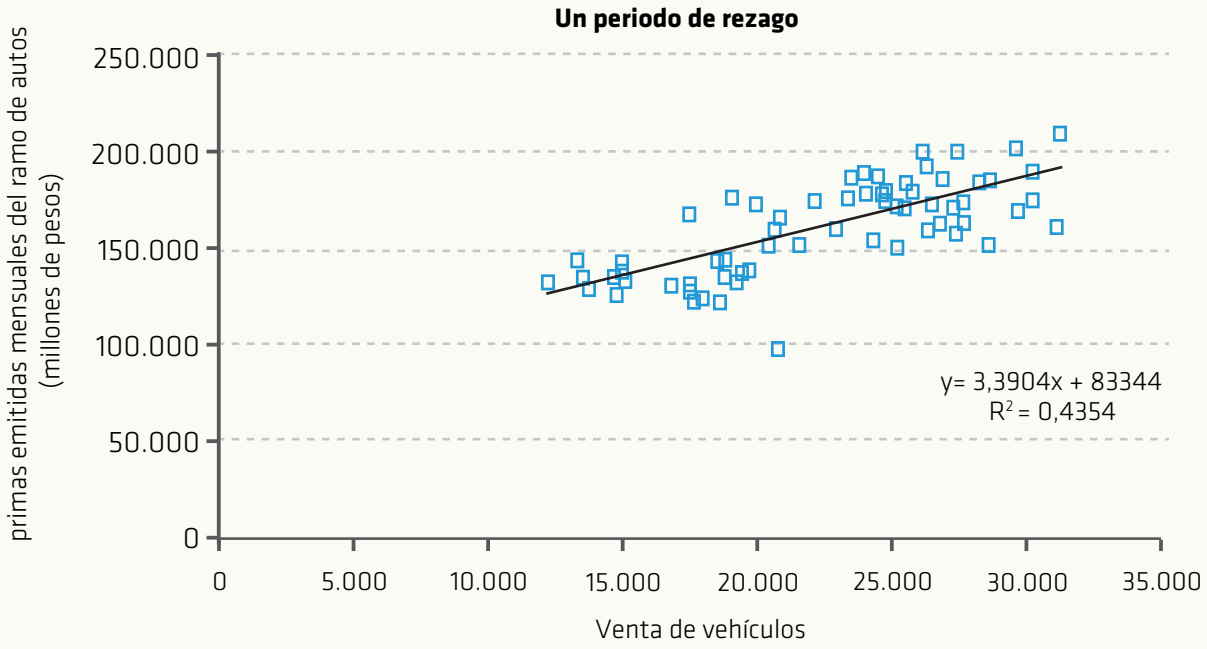
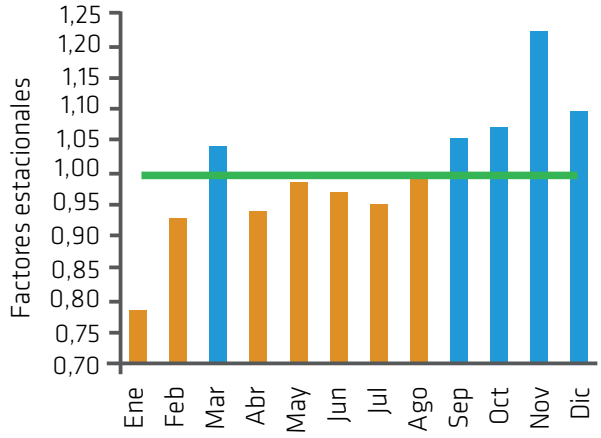


Figura 7: Factores estacionales asociados a la venta de vehículos



Durante el primer semestre de 2014, las ventas de vehículos crecieron un 5%, y de mantenerse esta tendencia, esto significaría un incremento del 9.2% en las ventas al por mayor a diciembre de 2014, ascendiendo a 321 000 unidades.

Por esta razón, se desarrolló un modelo de pronóstico de la venta de vehículos, utilizando el método de suavización exponencial de Holt-Winters. Este modelo se nutre del comportamiento histórico de las series que presenten estacionalidad y tendencia, y se actualiza constantemente, asignándole mayor ponderación a las observaciones más recientes. Para establecer el comportamiento estacional de la serie, se calcularon los factores estacionales[3] asociados a la venta de vehículos, con base en la información disponible desde el año 2008. El resultado se muestra en la figura 7.

De esta forma, fue posible proyectar la serie histórica de venta de vehículos, que se actualiza cada vez que se conoce la información de ventas del periodo inmediatamente anterior (Ver figura 8 y 9).

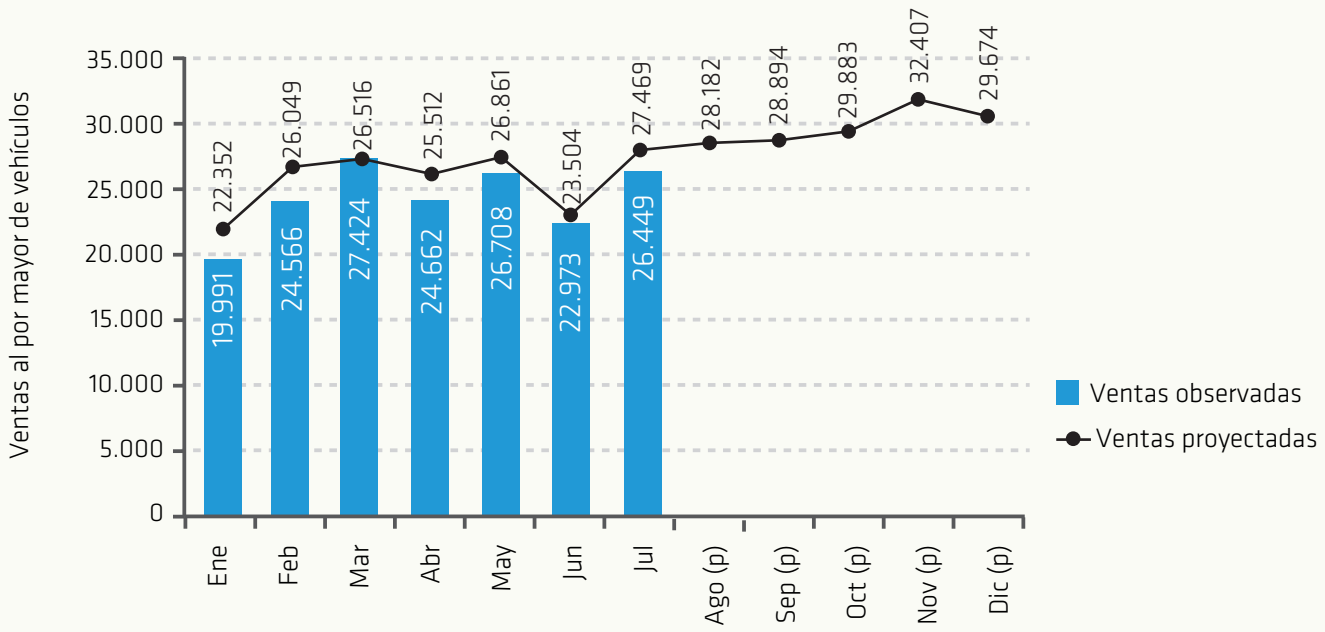
Como se mencionó anteriormente, la proyección de las ventas de vehículos permitiría estimar la producción del ramo de automóviles en términos de primas. Para esto, fue necesario establecer la relación existente entre la venta mensual de vehículos y las primas emitidas mensuales del ramo.

En las figuras 3 y 4 se muestra el comportamiento de la venta mensual de vehículos al por mayor y la producción mensual de primas del ramo. Al analizar el comportamiento, se evidenció que para el horizonte analizado las unidades vendidas no generan un efecto inmediato en el volumen de primas, sino que afectan el resultado en mayor medida con un mes de rezago (Ver regresiones mostradas en las figuras 5 y 6). De esta forma, el volumen de primas mensuales para un periodo i es calculado mediante la regresión lineal mostrada en la figura 6, la cual está en función de las ventas de vehículos al por mayor del periodo i-1.

Durante el primer semestre de 2014, las ventas de vehículos crecieron un 5%, y de mantenerse esta tendencia, esto significaría un incremento del 9.2% en las ventas al por mayor a diciembre de 2014, ascendiendo a 321 000 unidades. Bajo este escenario (optimista), la producción estimada en términos de primas del ramo de automóviles llegaría a 2 203 821 millones de pesos, un 0.35% superior a lo registrado en diciembre de 2013.

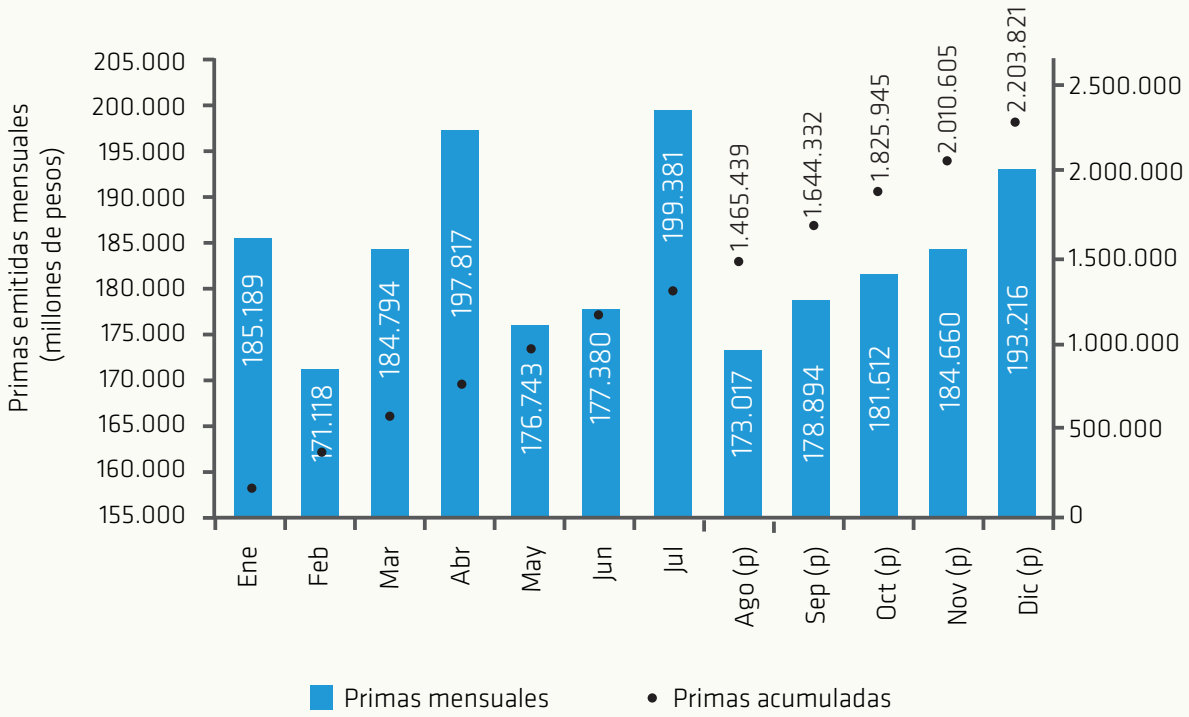
3. Un factor estacional establece una relación de proporcionalidad de una variable en función de un periodo de tiempo específico. Un factor estacional menor que uno (1) indica que en dicho periodo las ventas, en promedio, serán inferiores, mientras que sí es mayor a uno (1) indica que estas serán superiores.

Figura 8: Proyección de la venta de vehículos para el segundo semestre de 2014



Información de la venta de vehículos para el segundo semestre de 2014 (Fuente Econometría)

Figura 9: Proyección de las primas para el ramo de automóviles en el segundo semestre de 2014



Lo que viene para la industria

El crecimiento de la industria automotriz deberá apalancarse en el incremento del volumen de ventas, dado que el aumento de los tratados internacionales de libre comercio firmados, las fluctuaciones en la tasa de cambio y la baja participación de los vehículos ensamblados en la oferta nacional han contribuido con la caída en los precios de los vehículos.

Este incremento en el volumen será soportado, a corto plazo, por el balance positivo en el consumo de los hogares, la disminución de la tasa de desempleo y la estabilidad de las tasas de interés e inflación (BBVA Research, 2014). Por su parte, el incremento a largo plazo será posible gracias a los bajos niveles de saturación del mercado automotriz —representado en la tasa de motorización— y la elevada edad del parque automotor.

Según la Encuesta global del sector automotriz 2013, publicada por KPMG, la industria automotriz colombiana, adicional a la de Brasil, es la de mayor potencial de crecimiento en toda Suramérica, tanto así, que los principales empresarios del bloque de BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) depositarían sus expectativas de inversión en este país.

El éxito de este crecimiento dependerá en gran parte de las estrategias que adopte el Gobierno en torno a movilidad y la importancia que se dé a este sector, hasta el momento considerado como clave en el desarrollo del país, según lo consignando en el Decreto 2910, el cual describe los componentes del Programa de Fomento para la Industria Automotriz.

Trabajos citados

- Andi. (2014). Andi. Recuperado el 26 de agosto de 2014, de Cámara Automotriz: http://www.andi.com.co/pages/comun/infogeneral.aspx?Id=76&Tipo=2
- BBVA Research. (15 de mayo de 2014). BBVA. Recuperado el 6 de agosto de 2014, de https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/140410_Situaci_nAutomotriz_Colombia2013_tcm346-444417.pdf
- KPMG. (15 de enero de 2013). KPMG. Recuperado el 8 de 2014, de http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/global-automotive-executive-survey/Documents/2013-report-v4.pdf
- OICA. (8 de agosto de 2014). International Organization of Motor Vehicle Manufacturers. Recuperado el 15 de agosto de 2014, de http://www.oica.net/category/sales-statistics/
- Rodríguez, H. (2 de agosto de 2014). El seguro de automóviles en un contexto económico. En Fasecolda, La Industria Aseguradora en Colombia (págs. 127-162). Bogotá. Recuperado el 8 de agosto de 2014

INFORME DE GESTIÓN SOSTENIBLE DE LA INDUSTRIA DEL SEGURO EN COLOMBIA 2013

Paola Pinilla, Investigadora de Responsabilidad Social
Fasecolda

La sostenibilidad del sector implica garantizar un triple objetivo: ser económicamente viable, socialmente beneficiosa y ambientalmente responsable (Elkington, 1997).

La sostenibilidad corporativa, que hace referencia a la forma como las compañías deben operar para garantizar su desempeño económico evitando un comportamiento perjudicial en términos sociales y ambientales a largo plazo (Porter y Kramer, 2006), es uno los derroteros del sector asegurador, pues esta contribuye al crecimiento, a la competitividad y crea mecanismos para gestionar los riesgos de la industria y de la sociedad.

En este sentido, es preciso adoptar buenas prácticas con los grupos de interés, tales como accionistas, clientes, colaboradores, comunidades y demás actores determinantes en el desarrollo del negocio.

Para conocer el desempeño del sector en términos de sostenibilidad, existen herramientas de rendición de cuentas que permiten presentar de manera transparente la gestión de las compañías y brindan diagnósticos que facilitan identificar oportunidades de mejora.

Fasecolda, con el apoyo de la firma consultora KPMG, presenta algunos resultados del Informe de gestión sostenible de la industria del seguro en Colombia 2013, cuyo propósito es evidenciar el compromiso de la industria a favor de la sostenibilidad, desde las dimensiones económica, social y ambiental.

La elaboración del informe, el cual se publicará en su totalidad en el mes de septiembre, fue posible gracias a la colaboración de 27 compañías de seguros[1] que diligenciaron un cuestionario de aproximadamente 150 preguntas[2], el cual permitió analizar el grado de madurez, en términos económicos, sociales y ambientales del sector según el tamaño de las compañías.

Tabla 1: Tamaño de compañías según participación en el mercado

Tamaño compañías	Participación en el mercado	Número de compañías que respondieron
Pequeñas	0 < pequeña <= 3,4%	19
Medianas	3,4 < mediana <= 9,0%	5
Grandes	9% < mayor	3

Dimensión económica

La dimensión económica en la sostenibilidad está unida al concepto de gobernanza, término que hace referencia a una toma de decisiones responsable, transparente y orientada al bienestar común. Cumplir tales criterios se traduce en rentabilidad y crecimiento. Así pues, los indicadores que miden el grado de madurez de las compañías en este aspecto se sustentan en marcos de actuación que propenden por una gestión responsable frente a sus grupos de interés.

1. Las compañías que diligenciaron la encuesta corresponden al 90% del total de las compañías de seguros y representan el 92.38% del mercado en términos de primas emitidas a diciembre de 2013.
2. La encuesta del Informe de sostenibilidad de la industria se basa fundamentalmente en el marco GRI (Global Reporting Initiative) para la elaboración de memorias de sostenibilidad, luego en el informe figuran contenidos básicos de la Guía para la elaboración de memorias del GRI G4.

> La sostenibilidad corporativa es uno los derroteros del sector asegurador, pues esta contribuye al crecimiento, a la competitividad y crea mecanismos para gestionar los riesgos de la industria y de la sociedad.

En esta dimensión, cabe destacar los resultados sobre la relación con los clientes. De acuerdo con el informe consolidado de quejas de la Superintendencia Financiera de Colombia, el número total de quejas del sector financiero creció en un 5.3%, pasando de 883 000 en 2012 a 929 000 quejas en 2013. Por su parte, el motivo de queja más frecuente recibida por el sector asegurador es el inadecuado suministro de información en la vinculación, con el 38%, seguido de la indebida atención al consumidor financiero, con el 37%, lo que refleja un reto importante en términos del servicio y la calidad de información que se está brindando a los consumidores.

Dimensión social

Esta comprende las prácticas responsables de las compañías en temas como derechos humanos, relaciones con los colaboradores y los clientes, inclusión financiera y otras acciones que involucran a la comunidad, aspectos relevantes para agregar valor con relación a la competencia y la confiabilidad. Se presentan a continuación algunos resultados en términos de riesgos asegurados, siniestros pagados y primas devengadas por la industria en el 2013, lo que permite evidenciar la seriedad y cumplimiento de sus compromisos con los consumidores.

Durante el año 2013, las compañías devengaron primas por valor de $13 billones, de los cuales el 63% fue destinado al pago de siniestros. Dentro de los ramos que pagaron mayor proporción en reclamaciones están el de automóviles, por $1.3 billones, correspondientes a 261.254 siniestros, seguido del ramo de riesgos laborales, que pagó prestaciones asistenciales y económicas por 1.1 billones de pesos y seguros previsionales, por un valor de 1 billón de pesos.

Es de resaltar que a diciembre de 2013 un total de 2.075.000 automotores estaban asegurados contra daños, hurto y daños a terceros. Aun así, la penetración del seguro representa apenas el 32% del total del parque automotor. Por su lado, el seguro de riesgos laborales garantizó la protección de 8.434.862 trabajadores y 591.524 empresas, y más de 11 000 personas se encontraban afiliadas al Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad (RAIS).

Dimensión ambiental

La protección del medio ambiente es muestra del compromiso de la industria con las generaciones presentes y futuras. Aunque su actividad principal no sea la búsqueda de reducir cualquier tipo de impacto en este sentido, sí contribuye de manera indirecta a esa causa (ICEA, 2013). La encuesta observó el desempeño ambiental desde dos macrotemas: el sistema de gestión ambiental[3] y los programas ambientales[4].

Los resultados generales de la encuesta en esta dimensión reflejan que las aseguradoras aún no alcanzan su grado madurez y tienen una oportunidad de desarrollar estrategias en este sentido. En porcentaje, las compañías grandes tienen un nivel de cumplimiento del 80%, seguido de las medianas con el 59% y las pequeñas con el 42%.

Conclusiones y retos

Los resultados de informe reflejan el compromiso de la industria por adoptar prácticas sostenibles en las actividades que realizan como organización. Sin

embargo, hay retos muy importantes, sobre todo para las compañías pequeñas y medianas, en asuntos como la gestión de la cadena de suministros y seguimiento a los intermediarios, retención de personal, programas de gestión ambiental que no se limiten al uso eficiente de los recursos sino que estén orientados al desarrollo de productos, y gestión del riesgo en relación con el medio ambiente.

Por consiguiente, Fasecolda ha desarrollado una agenda para madurar las prácticas en materia de sostenibilidad por medio de espacios de sensibilización, capacitación, intercambio de buenas prácticas y diálogo tanto con las compañías como con organizaciones públicas y de la sociedad civil. Esta agenda se enmarca en la adopción de medidas virtuosas que favorezcan la permanencia en el tiempo del sector que le permitan gestionar sus riesgos y aprovechar las oportunidades que se derivan de la sostenibilidad. La agenda busca conocer y garantizar el cumplimiento de los aspectos legales existentes en las tres dimensiones, fortalecer y mejorar las acciones sostenibles relacionadas con la gestión de la empresa y fomentar la gestión sostenible del negocio desde la implementación gradual en el sector de los principios del seguro sostenible[5].

La agenda busca conocer y garantizar el cumplimiento de los aspectos legales existentes en las tres dimensiones, fortalecer y mejorar las acciones sostenibles relacionadas con la gestión de la empresa y fomentar la gestión sostenible del negocio desde la implementación gradual en el sector de los principios del seguro sostenible .

3. El sistema de gestión ambiental es un conjunto de políticas y procedimientos encaminados a desarrollar productos que propendan por la conservación el medio ambiente desde las actividades propias del negocio. Por ejemplo, el análisis de riesgos ambientales en las decisiones de inversión o el desarrollo de productos verdes como el seguro ecológico.
4. Programas creados por las compañías para lograr el uso eficiente de los recursos.
5. Los principios del seguro sostenible fueron elaborados por la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, y constituyen un marco de referencia para el sector asegurador que permita hacer frente a los riesgos y oportunidades ambientales, sociales y de gobernanza.

Bibliografía:

- Fasecolda, Dirección de Responsabilidad Social y KPMG Advisory Services (2013). Informe de gestión sostenible de la industria del seguro en Colombia 2013.
- ICEA, Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones (Octubre, 2013). Papel del seguro en el desarrollo sostenible.
- Elkington, John (1997) Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Oxford, Great Britain.
- Porter, M. y Kramer, M. (2006).Strategy and Society: The link between competitive advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard Business Review, December.
- Superintendencia Financiera de Colombia (2013). Informe consolidado de quejas del sector asegurador 2013.
- UNEP Finance Initiative (junio, 2012). Principios para la sostenibilidad en seguros. Traducción Fundación Mapfre.

EL LEGADO DEL FONDO DE PREVENCIÓN VIAL: 19 AÑOS DE TRABAJO INTEGRAL EN SEGURIDAD

Alexandra Rojas, Directora de la Fundación Fondo de Prevención Vial

El Fondo de Prevención Vial lleva 19 años comprometido con proteger la integridad de las personas que circulan por las calles y carreteras de Colombia, sin importar el medio que escojan para movilizarse. Ante su cercana liquidación, es propicio compartir algunos de sus logros durante estos años.

Como antecedente, el sector asegurador inició un trabajo en seguridad vial, con un programa denominado Acción Vial Preventiva, financiado exclusivamente con sus recursos, donde desarrollaron iniciativas con el sector público. Posteriormente, en 1995, comienza a funcionar el Fondo de Prevención Vial, por mandato de la Ley 100 de 1993.

Colombia ha avanzado en seguridad vial y el FPV ha contribuido a este avance. Los incidentes en las vías están directamente relacionados con la exposición al riesgo, cuya expresión más obvia es el número de vehículos que circulan en las vías. En estos 19 años, los vehículos que circulan se han multiplicado más de cinco veces y el número de personas que fallece ha disminuido en un 30%. Adicionalmente, el indicador de número de personas fallecidas por número de vehículos ha disminuido en este período en un 80%.

El FPV planteó trascender la noción de que los problemas de seguridad vial se resuelven exclusivamente educando a las personas. Por supuesto que la educación juega un importante papel y el FPV ha ejecutado iniciativas en este sentido. Sin embargo, es importante entender que los seres humanos se equivocan y son vulnerables al intercambio de energía de un choque. Por estas razones, el enfoque ha sido buscar que un error en las vías no cueste la vida.

El FPV también se propuso despojarse de preconcepciones y hacerse preguntas para entender la problemática de la seguridad vial.

Imágenes tomadas de: www.fpv.org.co

Nuestro mayor legado es la noción de que, para ser efectivas, las campañas de prevención vial deben intervenir todo el sistema de movilidad: **infraestructura** que perdone los errores; **equipos y vehículos** que protejan la integridad y la vida; **institucionalidad** que genere sistemas seguros y **comportamiento humano** en el que la pedagogía vaya acompañada de un ejercicio consistente del control.

Infraestructura

Se realizó la evaluación de la calidad en términos de seguridad vial de 11.000 kilómetros de la red vial nacional pavimentada, mediante el International Road Assessment Program (IRAP), con la que se encontraron los riesgos que más se presentan en las vías colombianas, y se plantearon propuestas para resolverlos. También para identificar los riesgos de las vías, se realizaron auditorías e inspecciones de seguridad vial. Se propusieron documentos técnicos para mitigar los riesgos identificados. Se entregó la G*uía de pacificación de tráfico*, para que la infraestructura urbana privilegie y proteja la vida. También, guías para establecer velocidades en carreteras y en ciudades.

Para fortalecer la formación de ingenieros y arquitectos, se capacitó a más de 26 000 profesionales en diplomados, jornadas universitarias y seminarios técnicos.

Institucionalidad

Se desarrollaron herramientas para que las entidades públicas responsables de la información conformaran bases de datos, fundamentales para el entendimiento del problema. En este proceso, el FPV se convirtió en referente del análisis de la seguridad vial.

Se difundió el estado del arte de la seguridad vial, en eventos y capacitaciones con expertos internacionales, por ejemplo, de Traffic Injury Research Foundation y Federal Highway Administration. Con el Ministerio de Educación y el Icfes, se midieron las competencias ciudadanas en seguridad vial de los niños de los grados 5º y 9º, a través de las pruebas Saber. Se hizo una caracterización del motociclista y una del mototaxismo. Se estimó la prevalencia de consumo de alcohol y conducción y se realizó un metaanálisis del efecto del alcohol en la conducción.

Se realizaron dos estudios de comportamiento y seguridad vial, para entender en realidad la gente qué piensa, qué hace y qué sabe en relación con la seguridad vial.

Se desarrolló un portafolio para llevar iniciativas de seguridad vial a más de 600 empresas, que incluye desde dinámicas de intercambio de excusas, hasta indicadores de operación segura, una herramienta para que la seguridad vial fuera un factor de rentabilidad en el sector productivo.

Se desarrolló una agenda para los medios de comunicación que promoviera la atención a las causas y las soluciones de esta problemática, más allá del cubrimiento de las dolorosas tragedias que nos impactan a todos.

Equipos y vehículos

Se estimuló el transporte público de calidad como una política de seguridad vial, porque las estadísticas muestran que es el modo de transporte más seguro en Colombia.

Se identificaron asimetrías de información en estos mercados y se desarrollaron documentos para identificar las debilidades y fortalecer los elementos de un sistema de aseguramiento de la calidad de los

Campaña inteligencia vial. Imágenes tomadas de: www.fpv.org.co

cascos para motocicletas. Se elaboraron documentos de priorización de reglamentos técnicos de seguridad para motocicletas y vehículos.

Comportamiento humano

El enfoque de este pilar se basó en que es tan importante educar y promover mejores comportamientos, como ejercer controles de manera consistente para incrementar la percepción de control de la ciudadanía.

Se pusieron al aire campañas publicitarias que han ayudado a construir una cultura distinta de la seguridad vial y están en el *top of mind* de los colombianos: «La tengo viva», «Entregue las llaves», «Conductor elegido» y «Estrellas negras», entre otras.

En el proceso de usar las comunicaciones para incentivar un cambio cultural, se acudió a otras ramas del conocimiento: psicología, antropología, teoría de acción colectiva, publicidad. Con esos elementos, se utilizaron emociones positivas para construir una plataforma cultural que fuera la antítesis del uso de excusas y que permitiera proponer un comportamiento distinto, de una manera aspiracional. Esto fue la propuesta de «Inteligencia vial», que hoy es un concepto apropiado por los colombianos.

Además de estos esfuerzos de pedagogía y persuasión, fuimos muy persistentes en apoyar controles en las vías para construir comunidad y proteger, con énfasis en las conductas que generan más riesgos.

El FPV entendió el reto de hacer campañas de prevención vial como un trabajo integral en seguridad vial. Esperamos que este enfoque se mantenga en la nueva Agencia Nacional de Seguridad Vial y que se construya sobre el legado que deja esta organización.

Colombia ha avanzado mucho. Es importante comprender los componentes de ese avance para continuarlos y, al mismo tiempo, reconocer que las miles de víctimas de cada año son un testimonio de que aún hay mucho trecho por caminar y mucho que aprender.

EL INS INCURSIONA EN NUEVAS MODALIDADES EDUCATIVAS

José Fernando Zarta, Director del Instituto Nacional de Seguros

En los últimos años, los métodos de enseñar y aprender se han dinamizado y transformado; la expansión y penetración de las nuevas tecnologías digitales ha permitido que surjan nuevas modalidades pedagógicas.

1. Modalidades de formación

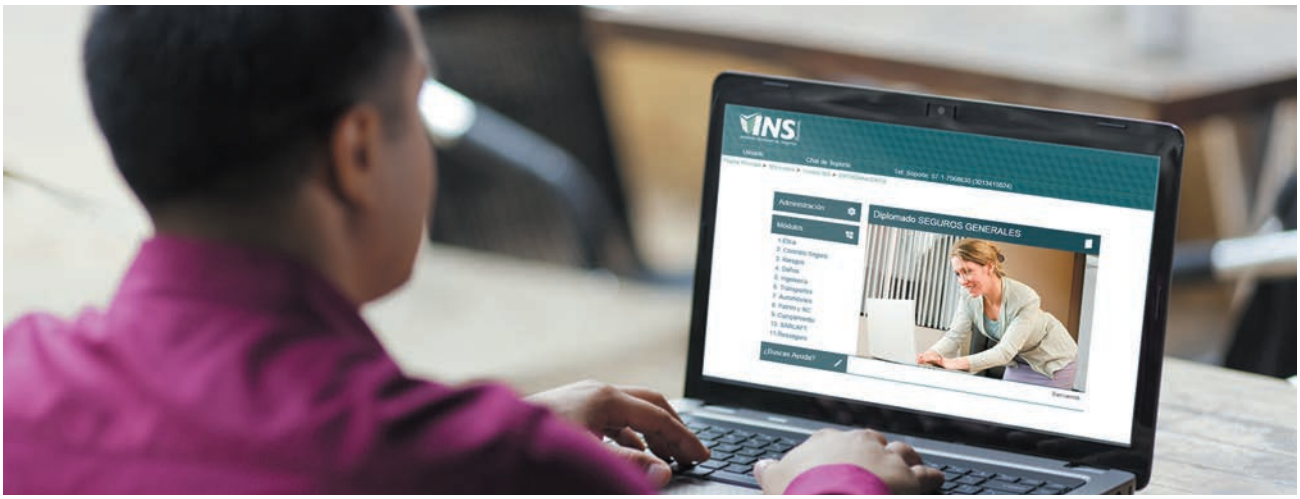
En Colombia, como ocurre en la mayoría de los países, coexisten tres (3) modalidades de formación: presencial, a distancia y virtual. La educación presencial ha sido la más tradicional y numerosa; en ella, el contacto del docente o profesor y sus alumnos es directo a través del aula física de clase. El profesor puede realizar una sesión magistral de enseñanza, en la cual ilustra a sus alumnos en una determinada temática. Hace años, algunos docentes se apartaron de la clase magistral, para optar por modalidades que permitan la activa participación de sus alumnos en conversatorios, ejercicios prácticos y estudio de casos. La segunda modalidad de enseñanza es la denominada formación a distancia, cuyo elemento esencial es el autoaprendizaje por parte de los estudiantes, el cual permite superar las limitaciones de espacio y tiempo entre los actores del proceso educativo. Finalmente, encontramos la educación virtual, la cual exige, en adición al autoaprendizaje, el uso de las redes digitales de comunicación como entorno. También podría hablarse de una cuarta modalidad de educación: la formación dual, que corresponde a la combinación de la modalidad presencial con la virtual.

2. Premisas que garantizan la calidad en la formación virtual.

Los principales factores que garantizan la calidad en la educación virtual son:

2.1 El empleo de tecnologías de punta, las cuales deben permitir la conexión dinámica de todos los estudiantes con el profesor- tutor, y de los estudiantes entre sí.

2.2 Activa participación de pedagogos con experiencia en escenarios virtuales de aprendizaje, diseñadores gráficos, ingenieros informáticos y, por supuesto, del docente experto, en el



diseño instruccional del curso, así como en la elaboración de los contenidos de enseñanza.

2.3 Un juicioso y permanente trabajo por parte de todos y cada uno de los estudiantes. La disciplina de estudio debe reflejarse en un trabajo diario en las siguientes actividades: lectura de los artículos sugeridos por el tutor del curso, atención a las videoconferencias programadas, participación activa en los foros de debate, realización de las tareas y trabajos asignados y preguntas al docente a través del buzón electrónico habilitado para el citado propósito.

2.4 El cabal cumplimiento del rol del tutor-docente. Sin lugar a dudas, su responsabilidad es fundamental en los procesos de enseñanza a través de las nuevas tecnologías de la comunicación. El docente virtual requiere de un especial dinamismo que garantice el éxito de las tareas asignadas a su rol. Sus actividades deben estar encaminadas a un permanente seguimiento de los estudiantes, además, el sistema le da la posibilidad de verificar, si ellos están participando en el proceso de aprendizaje. A través de la tecnología, se puede establecer si el estudiante ingresa al aula virtual, si participa en los foros de debate, si realiza sus tareas, trabajos, talleres y juegos de aprendizaje. Por su parte, el docente debe mantener motivado a su grupo, mediante la invitación a las diferentes actividades, atender lo más pronto las consultas que virtualmente le realicen y promover su activa participación en los diferentes foros de debate.

3. Apuesta sobre el futuro de la educación virtual

En poco tiempo, la oferta académica virtual será mayor que la oferta académica presencial, de acuerdo con la información oficial del Ministerio de Educación. En efecto, la educación presencial crece en forma aritmética y la virtual en forma geométrica. El 85% de las instituciones de educación superior (IES), cuentan con plataformas para la virtualización, LMS, o sistemas de apoyo virtual a sus programas en cualquier modalidad.

El Consejo Nacional de Educación Superior (CESU), órgano asesor del Ministerio de Educación, incluyó en una propuesta de política sobre educación superior para los próximos 20 años, que se le presentó al presidente de la República, las líneas de acción sugeridas para las nuevas modalidades de educación.

De los citados lineamientos, merecen destacarse los siguientes aspectos:

3.1 Exigir altos estándares de calidad para el otorgamiento de registros calificados y de acreditación para instituciones y programas que desarrollan cursos de educación virtual. En desarrollo del citado postulado, el Ministerio de Educación Nacional debe examinar, en forma muy juiciosa, la idoneidad de los docentes o tutores, los respectivos modelos pedagógicos, la calidad

de los materiales didácticos, las condiciones de ingreso, permanencia y graduación de los estudiantes, las condiciones del campus virtual y el acceso a los servicios del campo físico.

3.2 Fomentar la activa participación de estudiantes, profesores e investigadores en redes nacionales e internacionales de formación virtual.

3.3 Revisar, por parte de expertos pedagogos, los contenidos de los programas internacionales y nacionales para clasificar los de calidad y difundirlos entre la comunidad académica.

4. Participación de Instituto Nacional de Seguros en la educación virtual

Conscientes de la importancia de las nuevas modalidades de aprendizaje, particularmente en los procesos de formación empresarial, el INS está ofreciendo educación virtual desde agosto del presente año. El primer curso que el INS está ofreciendo 100% virtual es el Diplomado en Seguros Generales, el cual tiene como propósito ilustrar y formar en los aspectos fundamentales de los seguros generales.

El curso inicia con un necesario y fundamental módulo de ética. A continuación, los alumnos se formarán en los principios de la administración de riesgos y los aspectos jurídicos del contrato de seguro. Así mismo, quienes cursen el diplomado conocerán los aspectos jurídicos y técnicos de los principales ramos de seguros generales, a saber: incendio, terremoto, vidrios, sustracción, lucro cesante, ingeniería, automóviles, responsabilidad civil y cumplimiento.

Finalmente, tendrán la posibilidad de formarse en otros temas de significativo interés para la actividad aseguradora como son los concernientes a reaseguros y SARLAFT (Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo).
El programa está dirigido a empleados de las aseguradoras y reaseguradoras, intermediarios de seguros (agentes, agencias y corredores de seguros), intermediarios de reaseguros y en general, profesionales que estén vinculados a los temas propios de los seguros generales en el sector privado y oficial, bien sea como funcionarios, consultores, asesores o abogados litigantes.

Las siguientes son las ventajas de este programa virtual:

- La posibilidad de acceder al curso, por parte de residentes en cualquier lugar de Colombia o del exterior, en donde la conectividad de internet lo permita.

- Cada estudiante puede administrar su tiempo, bajo la premisa de una sana disciplina.
- El participante puede revisar de manera autónoma el material multimedia, los videos de presentaciones, realizar las actividades de repaso y puede ir reportando sus inquietudes en el buzón de preguntas al profesor.
- Posibilidad de contar con expertos tutores académicos que guiarán a todos y cada uno de los participantes en el proceso de aprendizaje de las temáticas de cada módulo y en el desarrollo de las distintas actividades académicas.
- Todos los módulos del diplomado son evaluables a través de tareas, talleres, casos de aplicación, participaciones en foros de debate y exámenes.
- El estudiante tiene la posibilidad de recibir permanente retroalimentación del tutor académico del respectivo módulo, así como de sus compañeros de curso, a través de foros asincrónicos de preguntas y videoconferencias sincrónicas.
- Acceso a ejercicios de evaluación con retroalimentación, los cuales fortalecerán el proceso de apropiación del conocimiento.
- Apoyo académico, administrativo y tecnológico para todos los participantes, a través de buzón de preguntas en el aula, líneas telefónicas y correo electrónico.

Los interesados en la oferta académica del INS pueden consultar nuestra página virtual www.ins.edu.co

NOVEDADES BIBLIOGRÁFICAS

Paola Yate, Bibliotecóloga.
Fasecolda

GUÍA TÉCNICA PARA EL DISEÑO, APLICACIÓN Y USO DE SISTEMAS DE CONTENCIÓN VEHICULAR

Autor: FONDO DE PREVENCIÓN VIAL **Año:** 2012

Contenido: Conceptos generales y normativas: los accidentes por salida de la vía; carreteras que perdonan; los sistemas de contención vehicular; componentes y eficacia de las carreras metálicas de contención vehicular; barreras de cables; barreras de concreto; barreras mixtas; ensayos de comportamiento de los sistemas de contención vehicular. Evaluación de seguridad vial de las zonas laterales de una vía. Criterios para la implementación de barreras de contención vehicular; criterios para la implementación de sistemas de protección para motociclistas. Criterios para la implementación de atenuadores de impacto. Criterios para la implementación de rampas de escape. Verificación de calidad. Mantenimiento y conservación.

ESTUDIO DE EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA ACCIDENTALIDAD DE LAS PERSONAS MAYORES

Autor: INSTITUTO DE PREVENCIÓN, SALUD Y MEDIO AMBIENTE. FUNDACION MAPFRE **Año:** 2012

Contenido: Presentación; objetivos; metodología; resultados: Accidentalidad de las personas mayores; coste económico de los accidentes de las personas mayores; conclusiones; bibliografía.

SEGURO BASADO EN EL USO

Autor: ALCAÑIZ ZANÓN, MANUELA; AYUSO GUTIÉRREZ, MERCEDES; PÉREZ MARÍN, ANA MARÍA. **Año:** 2014

Contenido: Factores de riesgo y ratios en tarificación; conductas al volante y accidentes de tráfico; nuevos sistemas de tarificación e el seguro del automóvil; la bases de datos; metodología econométrica: el modelo de regresión logística; influencia de los factores de exposición al riesgo en la probabilidad de sufrir un siniestro: análisis de resultados.

Las publicaciones recomendadas en esta sección puede consultarlas en la **biblioteca de Fasecolda.**
Para mayor información, comuníquese al teléfono 344 30 80 Ext.1006 o al correo biblioteca@fasecolda.com

EVENTOS

CONFERENCIA "INTRODUCCIÓN A LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y EL CONTRATO DE SEGUROS"

Con el propósito de dar a conocer los fundamentos técnicos y jurídicos del contrato de seguro, y presentar una guía sobre la estructura de una póliza a partir de la solicitud del seguro, Fasecolda y el Instituto Nacional de Seguros, INS, realizaron el pasado 1 de agosto, en el Ático de la Universidad Javeriana la conferencia "Introducción a la actividad aseguradora y el contrato de seguros".

Este espacio académico tuvo como conferencista invitado al Dr. Bernardo Botero Morales, presidente de la Asociación Colombiana de Derecho de Seguros, ACOLDESE, experto académico en temas de seguros y con amplia trayectoria en el sector.

Bernardo Botero, presidente de ACOLDESE.

Luis E. Clavijo, vicepresidente jurídico de Fasecolda, y Jorge H. Botero, presidente ejecutivo.

RELANZAMIENTO DEL REGISTRO ÚNICO DE SEGUROS RUS "SI TIENE SEGURO ESTÁ EN EL RUS"

El pasado 22 de julio, en el Club de Ejecutivos de la ciudad de Bogotá, Fasecolda llevó a cabo el relanzamiento del Registro Único de Seguros, RUS, una plataforma electrónica que permite que los colombianos accedan de forma oportuna, fácil y gratuita a la información de su interés sobre los seguros vigentes de Vida Individual y Vida Grupo, Responsabilidad Civil en el Seguro Voluntario de Automóviles y el Seguro Obligatorio de Bienes Comunes.

JORNADA DE TRABAJO "EL SUSCRIPTOR EXPERTO"

Dentro del marco de las actividades del proyecto "Suscriptor Experto", liderado por la Cámara de Responsabilidad Civil de Fasecolda, el pasado 29 de agosto se llevó a cabo la primera jornada de trabajo de este tema, la cual se centró en el análisis de la acumulación de riesgos en el ramo de cumplimiento. Felix Winzap, experto internacional en la materia, y Hernando Parra Nieto, abogado experto en temas comerciales y societarios, fueron los expositores de esta jornada que se realizó en el Metropolitan Club.

Felix Winzap, experto en acumulación de riesgos para cumplimiento.

@RUSseguros

¿Y SI PIERDO UN

SER QUERIDO,

— CÓMO SERÁ —

MI FUTURO?

SI TIENE SEGURO, ESTÁ EN EL

RUS

REGISTRO ÚNICO DE SEGUROS

Consulta si eres beneficiario de un seguro de vida.

Ingresa ya y compruébalo en

www.rus.com.co

Información de seguros vigentes de automóviles, vida, vida grupo y bienes comunes.

Bogota [Colombia]
Brussels (Belgium)
Buenos Aires (Argentina)
Caracas (Venezuela)
Lisbon (Portugal)
London (United Kingdom)
Madrid (Spain)
Manila (Philippines)
Mexico D.F. (Mexico)
Milan (Italy)
Munich (Germany)
New Jersey (USA)
Paris (France)
Santiago de Chile [Chile]
São Paulo [Brazil]
Toronto [Canada]

MAPFRE RE

www.**mapfre**re.com

Oficina de Representación en Colombia
Calle 72 No. 10-07 Of.:502 PBX: 326 46 26 Fax: 326 46 16 / 36 Bogotá