

Suramericana de Inversiones ha construido un importante portafolio de inversiones que la convierte en actor de primer orden a nivel nacional, por la magnitud de los activos involucrados, el volumen de sus ingresos, y sobre todo, por su aporte al progreso y desarrollo del país.

El portafolio está compuesto por inversiones en seguros de daños y personas, seguridad social y servicios, servicios financieros, cementos, alimentos, distribución y manufacturas diversas.



SECTOR SEGURIDAD SOCIAL



### PORTAFOLIO SECTOR ASEGURADOR

El mercado asegurador colombiano continúa caracterizándose por un crecimiento sostenido de las primas y una importante participación de inversionistas internacionales.

Suramericana continúa siendo la aseguradora líder del mercado con primas para el año 2001 de \$803.512 millones incluyendo los recaudos de Capitalización por valor de \$112.420 millones. Ahora fortalecida con la inversión realizada por la principal reaseguradora del mundo, la Munich Re de Alemania, espera aumentar su participación de mercado y mejorar su rentabilidad.

Desde principios de 2001 se incrementaron las tarifas del mercado global de reaseguro, situación que se vio agravada por los actos terroristas del 11 de septiembre y que sin duda se reflejará en la industria aseguradora colombiana durante los próximos años en cuanto a restricción de coberturas e incremento de las tasas de riesgo. Suramericana a través de los años ha desarrollado una relación de largo plazo con reaseguradores de primera línea que le brindan todo el respaldo de su sólida estructura, que a la vez se traduce en garantía de protección y tranquilidad para todos sus asegurados.

Buscando la fidelización de sus clientes, Suramericana ha decidido entregarle a sus asegurados un valor agregado diferenciador, mediante la implementación de diversos programas de administración de riesgos con una

inversión inicial de \$600 millones, entre los cuales se destacó el programa "Calidad de Vida".

De otro lado, Suramericana continúa apoyando a su fuerza de ventas de más de 2.450 asesores, con capacitación profesional, tecnología, incentivos y actividades dirigidas a la creación de una nueva generación de intermediarios.

### Suramericana de Seguros Generales

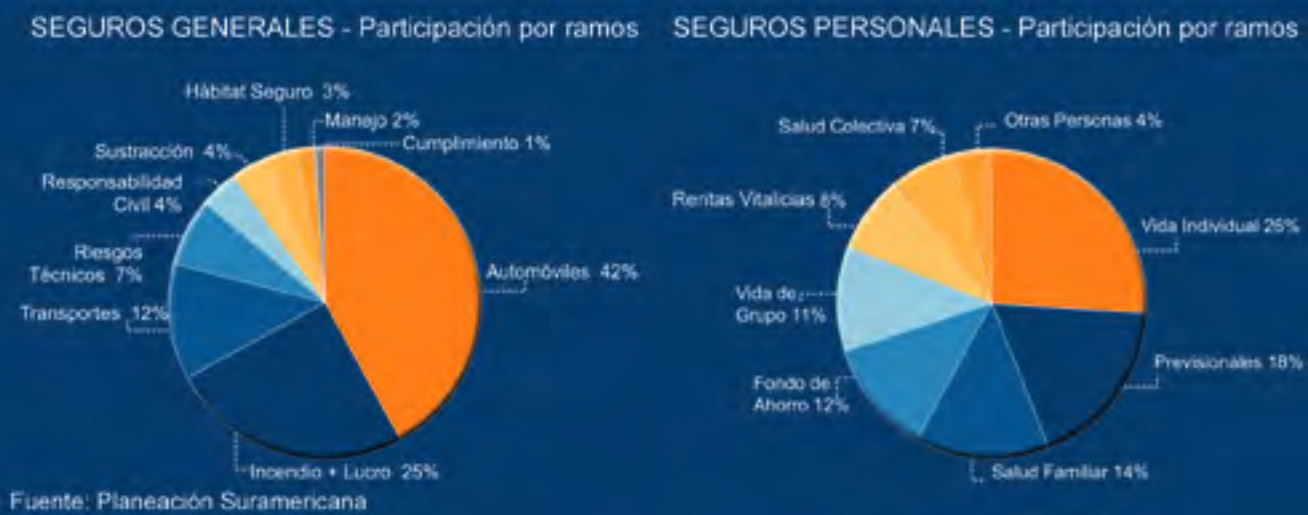
En seguros de daños, las primas emitidas alcanzaron los \$309.712 millones con un crecimiento del 23% respecto al año 2000. La siniestralidad alcanzó estándares internacionales al cerrar el año en un 43%, donde cabe resaltar la reducción de ésta en el ramo de automóviles, gracias a la orientación de la suscripción y al control del valor de las reparaciones.

Esta compañía obtuvo un excelente resultado técnico de \$47.109 millones y su utilidad neta fue de \$14.636 millones, la mejor en los últimos cuatro años.

Los resultados se consiguieron mediante una suscripción acertada, políticas, tarifas acordes con cada clase de riesgo y un programa permanente de administración de riesgos.

### Suramericana de Seguros de Vida

Las primas emitidas por la compañía de seguros de vida alcanzaron los \$381.849 millones con un decrecimiento del 2% con respecto al año

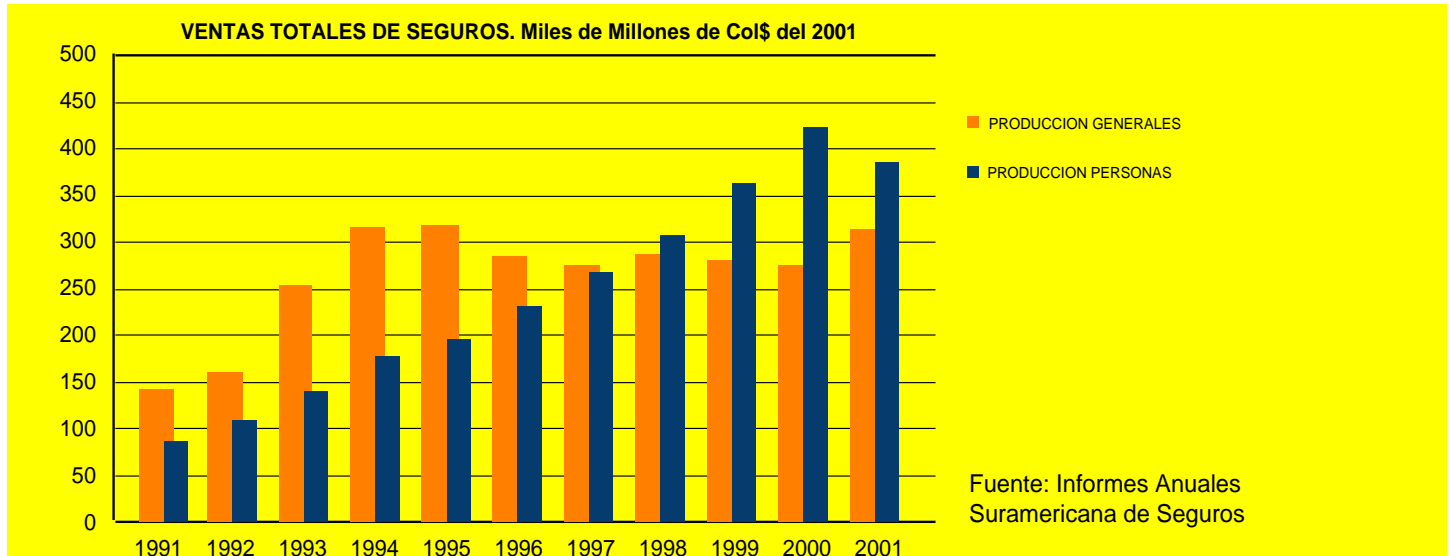


anterior. Esto se explica por la reducción del 18,8% en los ahorros voluntarios de los asegurados y a la disminución de 37,2% en las primas del ramo de Rentas Vitalicias. El crecimiento de la compañía de vida sin Fondo de Ahorro ni Rentas Vitalicias fue del 7,5%.

Durante el tercer trimestre del año se lanzó el nuevo producto, "Vida Suramericana", el cual se acomoda al ciclo de vida del asegurado, tanto en

costo como en protección, y además permite constituir a través del ahorro periódico un fondo con la finalidad de disfrutarlo en la edad de retiro del asegurado, ya sea como una mensualidad o como suma única.

El resultado técnico de la compañía de vida fue de \$15.520 millones y la utilidad neta de \$22.630 millones.



### Suramericana de Capitalización

Durante el año 2001 los recaudos ascendieron a \$112.420 millones, representando un 8% de crecimiento respecto al año 2000. El resultado neto muestra una pérdida de \$7.439 millones debido a un bajo rendimiento en las inversiones de renta variable, sobre las cuales la Compañía viene haciendo el traslado gradualmente a renta fija. Sus activos alcanzaron \$179.230 millones, y su patrimonio fue de \$49.845 millones.

En el año 2001 se continuó trabajando en consolidar el negocio de Capitalización dentro del mercado de títulos de ahorro de pago mensual, disminuyendo la participación dentro del mercado de títulos de inversión.

Con esta política se ha venido logrando una mayor estabilidad al negocio, lo cual redundará

en el resultado futuro de éste. Las ventas de títulos de pago mensual correspondieron al 75% del total de ventas, creciendo frente a las ventas de pago mensual del año 2000, en un 29%. De los recaudos totales que tuvo la Compañía, el 96% correspondió a títulos de pago mensual que, comparado con estos mismos frente al año inmediatamente anterior, significa un crecimiento en recaudos del 15%.

El año 2001 se puede considerar como el año de transición para el negocio, pues se cambiaron los títulos de inversión por los títulos de pago mensual. También podemos afirmar que el resultado del año refleja el cambio de tendencia hacia un crecimiento sostenido, permitiendo una mayor regularidad en todos los indicadores del negocio.

SECTOR SEGURIDAD SOCIAL



### PORTAFOLIO SECTOR SEGURIDAD SOCIAL

#### Protección

Al finalizar el año 2001 las reservas de los Fondos de Pensiones alcanzaron un valor consolidado de \$15.2 billones, 8,08% del PIB y más del 20% del ahorro financiero colombiano, lo que demuestra cómo estos recursos contribuyen de manera importante al desarrollo económico del país.

Para completar los ajustes macroeconómicos debe impulsarse una reforma pensional que equilibre los beneficios otorgados con los aportes recibidos. El proceso de emisión de Bonos Pensionales por parte del Estado, se entorpeció de manera significativa y continúa siendo el creador de mayor nivel de insatisfacción de los ahorradores.

Protección aumentó el portafolio de productos a disposición de sus ahorradores, pasando de cuatro a siete, de los cuales hay varios manejados por gestores de renombre internacional.

El correo electrónico, el centro de llamadas, la audio respuesta, las autoliquidaciones y las liquidaciones en línea, le permitieron a Protección estar a la vanguardia y lograr un manejo eficiente, seguro y oportuno de la información.

Los afiliados al Fondo de Pensiones Obligatorio pasaron a ser 782.000, con un incremento del 17%, lo cual representa el 18% del mercado. El valor de este fondo alcanzó los \$2,53 billones, creciendo el 45% que significa una participación del 22,3%. Los Fondos de Cesantías y Pensiones Voluntarias mostraron un similar comportamiento. El total de los Fondos administrados por Protección ascendió a la suma de \$3,3 billones.

El crecimiento del 25% registrado en los ingresos operativos, conjugado con el control ejercido

sobre los costos, le permitió alcanzar un crecimiento del 52% en las utilidades netas, para situarse en los \$31.132 millones.

#### Susalud

Durante 2001, Susalud registró un total de 826.911 afiliados, de los cuales 785.827 corresponden al Plan Obligatorio de Salud, 32.177 a los Planes de Medicina Prepagada y 8.907 a los Planes Complementarios: "Mediplan" y "Dentaplan". Por su parte, el número de afiliados activos del Plan Obligatorio de Salud registró un incremento del 6.5%. De otro lado, Susalud lanzó el Plan Médico Complementario, "Mediplan", para satisfacer de una manera más completa todas las necesidades del mercado. "Mediplan" cerró el año con un total de 4.849 afiliados.

Los ingresos totales fueron \$245.323 millones, lo que significa un crecimiento del 22% sobre los obtenidos en 2000. Pagó en favor del sector prestador de servicios (profesionales, centros de diagnóstico, clínicas y hospitales) un valor total de \$203.291 millones, que equivalen al 82.8% de los ingresos asistenciales. Los costos del Plan Obligatorio de Salud se situaron en el 84.2% sobre los ingresos y los de Medicina Prepagada en el 73.5%.

Los gastos de administración y ventas representaron \$40.500 millones los cuales reflejaron un mejoramiento significativo de 1 punto y medio, al pasar del 18% de los ingresos totales obtenidos en diciembre de 2000, al 16.5% en 2001. Susalud obtuvo utilidades por \$7.877 millones, equivalentes al 3.2% del total de los ingresos, lo cual representa un incremento del 42.8% sobre las obtenidas en el año inmediatamente anterior.

En el año 2001, Susalud consolidó una nueva organización administrativa mucho más coherente con su Cadena de Valor, fortaleció su



S E C T O R   C E M E N T O S



### PORTAFOLIO SECTOR CEMENTO

Si bien el año 2001 mostró una disminución del 8.7% en el consumo de cemento, elocuente indicador de la prolongada crisis de la industria de la construcción, no es menos cierto que diversos factores permiten concluir que se ha llegado al fondo, y que efectivamente la edificación presentará perspectivas de crecimiento.

A fines del año, el Gobierno logró dar claridad normativa y estímulos adecuados para la financiación de vivienda que ya empieza a mostrar resultados. De otro lado, existe disposición de parte de entidades del orden nacional y de las administraciones departamentales y municipales para impulsar programas de vivienda de interés social. Todo ello, aunado al hecho de que luego de varios años de reducción de la actividad, los inventarios de vivienda han llegado a ser mínimos y los intereses se han reducido de manera sustancial, lo que constituye un marco positivo para la proyección de los negocios cementeros al futuro.

Argos es matriz de Cementos del Caribe y Cementos El Cairo y éstas, a su vez poseen participaciones significativas en Cementos del Valle, Rioclaro, Colclinker, Tolcemento y Nare y, principalmente a través de Caribe, inversiones en

el exterior como Cemento Andino (Venezuela), Incem (Panamá), Cementos Colón (República Dominicana) y Ciment d'Haití (Haití).

Con las compañías de concretos: Agrecón, Metroconcreto y Concretos de Occidente; las compañías de transporte: El Man, Logitrans y Tempo, y las empresas comerciales y de distribución: Dicente y Dicementos, Argos presenta un completo árbol de integración vertical que la capacita para mantener una posición de liderazgo en el país.

Las empresas asociadas a Argos vendieron en Colombia más de 8 millones de toneladas de productos (cemento, clínker, carbón, agregados, cal y otros materiales). Más de la mitad de ese volumen se destinó a mercados de exportación, con generación de divisas superior a los US\$170 millones.

La totalidad de las empresas cementeras presentaron resultados y flujo de caja positivos y la Compañía matriz (Argos) presentó a diciembre 31, activos por \$1,3 billones y utilidades netas por \$124.549 millones, con crecimiento del 10%.





S E C T O R   A L I M E N T O S



### PORTAFOLIO SECTOR ALIMENTOS

La Canasta Nielsen, indicador que mide el comportamiento de un conjunto representativo de productos industrializados, para diciembre de 2001 registró un crecimiento del 3.8% anual, la cifra más alta de los últimos tres años. Para el mismo período, la canasta de alimentos sólidos muestra una variación de 5%, la de bebidas un 9% y la de confitería 0%. La industria de alimentos contribuye con el 27% de la producción manufacturera colombiana y con el 19% del empleo industrial.

Las categorías de alimentos industrializados se han visto favorecidas por la recuperación, a la que continúan contribuyendo las acciones administrativas, de distribución y mercadeo que han tomado las empresas, con el fin de acomodarse a las nuevas realidades del mercado.

#### Compañía Nacional de Chocolates

Las ventas totales de la Compañía Nacional de Chocolates consolidadas con sus filiales Industria Colombiana de Café S.A. y Fábrica de Café La Bastilla S.A., ascendieron a \$701.846 millones, con una variación de 7.9% respecto al año anterior. La utilidad neta fue de \$54.446 millones, cifra que representa un aumento del 27.6% frente al ejercicio previo. Las exportaciones alcanzaron los US\$49.9 millones, con un incremento del 12.1%.

#### Industrias Alimenticias Noel S.A.

La empresa registró ventas por \$613.949 millones, cifra que representa un aumento del 16% frente al año anterior. La utilidad neta fue de \$41.961, con un incremento del 47.6%. Conviene señalar que el 33.9% de las ventas provienen del negocio de galletas nacional, el 44% del negocio de cárnicos, el 4.7% de las golosinas nacional, y el 15% de las exportaciones.

Las ventas de las empresas asociadas a Noel alcanzaron los \$466.853 millones, con un crecimiento del 18%; las exportaciones ascendieron a US\$40 millones, con un aumento del 13.9% respecto al año anterior.

#### Dulces de Colombia

Dulces de Colombia recibió la certificación "ISO 9002" que ratifica la calidad en sus procesos. Sus ventas fueron de \$51.381 millones gracias a los planes de productividad y a la eliminación de las cargas financieras. La pérdida neta de la empresa se redujo en un 24%, ubicándose en \$2.982 millones.

#### Noel de Venezuela

La operación en Venezuela tuvo buenos resultados. Noel de Venezuela, sociedad que comercializa los productos de Noel y de la Nacional de Chocolates, obtuvo ventas cercanas a los US\$30 millones, con un incremento del 38.4%. Hermo, segunda marca en el mercado venezolano de carnes procesadas con el 16%, registró ventas por US\$58 millones, con un crecimiento del 15.4% y una utilidad de \$1.669 millones.

#### Doria

Productos Alimenticios Doria, es el fabricante líder del mercado y sus ventas durante el año 2001 fueron de \$99.716 millones, con un 15.3% de incremento frente al período anterior; las utilidades netas alcanzaron los \$11.916 millones, y aumentaron 3.8%.

#### Bimbo Colombia

Los ingresos netos de 2001 sumaron \$65.773 millones, presentando una disminución del 1% frente a los \$66.444 millones del año anterior. Este comportamiento se dio fundamentalmente como consecuencia de la disminución del 3.3% en el volumen de ventas en el canal autoservicios,

# SECTOR DISTRIBUCIÓN



## PORTAFOLIO SECTOR DISTRIBUCIÓN

### Almacenes Exito

El robustecimiento de la empresa Exito ayudará a enfrentar la competencia internacional y facilitará el acceso a los mercados internacionales. La fusión con Cadenalco ayudará a aprovechar economías de escala, aumentar la eficiencia y generar mayor empleo. Finalmente se beneficiarán los accionistas por el mayor potencial de crecimiento y el consecuente aumento del valor de la compañía.

La empresa trabaja bajo tres formatos comerciales: hipermercados Exito, integrados Ley y supermercados Pomona. Actualmente opera con 91 almacenes en 31 ciudades Colombianas. A través de la inversión en Venezuela se tienen 48 Tiendas Cada y se han abierto 3 almacenes Exito. El Grupo Exito presentó utilidades por \$60.000 millones y ventas por \$3,0 billones.

### Makro

De otra parte en el año 2001 Makro de Colombia mostró una utilidad neta por \$1.733 millones y ventas por \$283.000 millones que significan un 22% más que en 2000.



## OTROS SECTORES

