

Transcript Conferencia de Resultados 1T24

Lunes 6 de mayo de 2024

12:15 PM

Operador: Buenas tardes a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del primer trimestre de 2024 de Peña Verde. Este día nos acompañan los señores Manuel Escobedo, Director General; Andrés Millán, Director Corporativo; y, Antonio Campos, Subdirector de Finanzas corporativas. Permítanme recordarles que esta llamada será grabada y estará disponible para ser escuchada con posterioridad en el sitio de relación con inversionistas de Peña Verde en: www.corporativopv.mx. Ahora cedo la palabra al señor Campos, adelante, por favor.

Antonio Campos: Gracias operador, muy buenos días a todos y bienvenidos, de nueva cuenta, les agradecemos mucho estar con nosotros este día. Como en veces anteriores, esta llamada estará dividida en dos partes. En la primera, Manuel Escobedo, nuestro Director General, nos proporcionará su opinión de los resultados y eventos más destacados del primer trimestre del año 2024.

Posteriormente, Andrés Millán, nuestro director corporativo, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros más destacados. Adicionalmente, como en los trimestres anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que nosotros creemos son importantes seguir trimestre a trimestre, dada nuestra operación y características como el único grupo mexicano dedicado a la gestión integral de riesgos. Asimismo, continuamos con el seguimiento a 2 rubros que para nosotros son de alta relevancia, el *time to value* de los proyectos y la actividad de Sustentabilidad. Finalmente, realizaremos una sesión de preguntas y respuestas.

Antes de ceder la palabra, permítanme recordarles que la información discutida en la conferencia puede incluir declaraciones sobre eventos futuros y proyecciones del desempeño de la Compañía, las cuales están sujetos a riesgos e incertidumbres.

En este respecto, Peña Verde no asume obligaciones expresas de actualizar públicamente las declaraciones sobre eventos futuros en función de nueva información o factores de otra índole. Habiendo comentado lo anterior, brindo el uso de la palabra a Manuel.

Manuel Escobedo: Muchas gracias, Toño. Muchas gracias a todos los que nos acompañan hoy, muy buenas tardes. Es siempre un honor y un agrado compartir con ustedes lo que hemos hecho en este trimestre y hoy queremos hablar de los resultados del primer trimestre del 2024.

Quiero comenzar mi participación hablando un poquito de algunos cambios estructurales que hemos implementado en el Grupo Peña Verde. Con estos cambios estamos tratando de mejorar la integración cultural, fomentar economías de escala y sobre todo apalancar sinergias entre las distintas empresas y áreas dentro del Grupo Peña Verde. Obviamente la intención de todo esto es lograr un mejor control financiero y operativo para dar mejores resultados.

Para llevar a cabo esta reestructura que va en línea con nuestro plan de crecimiento rentable, y teniendo en mente que el 2024 es un año de inflexión en el desarrollo de este plan, a finales de 2023 el Consejo de Administración aprobó los nombramientos de Andrés Millán, quien nos acompaña y ustedes conocen, como Director Corporativo del Grupo Peña Verde y de Francisco Martínez como Director de Negocio del Grupo Peña Verde con efectos a partir del primero de enero del año en curso.

Ahora, quiero pasar un poco a hacer el resumen que siempre les hago, de mi opinión cómo veo, que se están desarrollando los resultados del Grupo en este primer trimestre.

Para empezar, hay destacar que, a pesar de los diversos retos que se presentaron en este inicio de año, mayormente los efectos de un menor tipo de cambio y el cumplimiento de las obligaciones correspondientes a los principales eventos catastróficos que ocurrieron a finales del 2023, que estamos hablando fundamentalmente del huracán OTIS, y que se trasladaron a este primer periodo, hay que remarcar que seguimos demostrando adaptabilidad y resiliencia.

En este sentido, aunque se registró una menor emisión de primas en nuestra división Reaseguros, cuya operación se realiza mayormente en dólares, por lo que le pega el tipo de cambio, la emisión de primas por parte de la división Seguros creció un 17.0%, gracias a la atención cada vez más personalizada que estamos buscando traer a nuestros clientes.

En lo que se refiere al crecimiento de Patria, esta resintió el rezago de algunas cuentas, cuya normalización anticipamos para el segundo trimestre de este año. Por lo que, nos sentimos confiados de llegar a los niveles presupuestados de producción y recuperar los estándares de rentabilidad esperada que queremos para la división Reaseguros.

Estamos convencidos de que lo anterior, aunado a las iniciativas desplegadas en todas las áreas de negocio para mejorar la gestión de gastos, así como al mejor control esperado en la siniestralidad, nos va a permitir impulsar nuestra rentabilidad en los próximos periodos.

Frente a este contexto, es de menester mencionar que las eficiencias generadas por nuestro proceso de transformación tecnológica, caracterizada por la toma de decisiones basadas en la ciencia de datos, seguirán consolidándose como importantes catalizadores de nuestro desempeño; por lo que quiero compartirles el estatus actual de algunos de los proyectos más importantes.

Para 2024 estaremos ejecutando 15 proyectos estratégicos que representan una inversión de alrededor de 180 millones de pesos; 50 millones más de lo que erogamos en 2023. Es

importante mencionar que el 50% de estos 15 proyectos son multianuales; en otras palabras, han iniciado en años anteriores y continúan con una evolución incremental en su alcance.

En términos de ejecución, quiero recordar que, en el informe anterior, en el trimestre pasado, anuncié que concluimos, durante el 2023, en tiempo y forma el 78% de los proyectos estratégicos y que del 22% restante se había logrado un avance del 90% al corte del trimestre anterior; bueno pues me da gusto confirmar o dar seguimiento que al día de hoy ese 22% que estaba pendiente ya quedó concluido, por lo que estamos enfocados en la gestión de los 15 proyectos mencionados antes.

Quiero enfatizar nuestro compromiso en seguir madurando nuestras capacidades de gestión de proyectos y apegarnos a las mejores prácticas al respecto, para ello hicimos un ejercicio retroactivo (nos remontamos al 2020) que mide nuestro desempeño y lo compara con las mejores prácticas según la encuesta mundial de los profesionales de Dirección de Proyectos a cargo del Project Management Institute, en este estudio se determina el desempeño de las mejores organizaciones y de las de desempeño deficiente. Los resultados a grandes líneas son los siguientes:

- Año con año se nota una mejora consistente en cada uno de los 6 parámetros que mide esta encuesta.
- Si bien todavía no estamos en los estándares de desempeño de las mejores organizaciones, sí estamos ya muy cerca.
- Las desviaciones principales se dan en los proyectos transversales que impactan a equipos de múltiples áreas y/o de diferentes unidades de nuestro Grupo.

En otras palabras, tenemos además identificado cuando hay problemas dónde están y estamos trabajando para poder llegar a los mejores estándares internacionales.

Todo esto nos ayuda para emprender acciones enfocadas que nos lleven a mejorar cada día; este ejercicio se queda instalado en nuestra gestión y los parámetros los estamos midiendo como parte de nuestra acción diaria.

Ahora, como lo hemos venido revisando en otros trimestres, detallo algunos puntos relevantes sobre proyectos específicos de mayor impacto en nuestro portafolio:

En la unidad de Seguros, el proyecto CONECTA que como recordarán se refiere a los sistemas *core* para el manejo de las operaciones *retail*. Este proyecto continúa su avance tanto en el desarrollo del remanente de los productos de Daños y Autos considerados en el alcance, como en la atención de incidentes productivos de los productos en operación. Como comenté el trimestre pasado, en el segundo semestre de este año 2024 tenemos planeada la liberación productiva del producto Autos Individual Residentes; en este primer trimestre de 2024 desarrollamos funcionalidades relacionadas con los mantenimientos de pólizas; esto es, endosos, cancelaciones y rehabilitaciones; también desarrollamos temas de funcionalidades de cobranza, contables y fiscales; así como funcionalidades para la gestión del siniestro. Con estos desarrollos hoy en día contamos con un 65% de avance sobre la funcionalidad completa para la liberación productiva correspondiente.

Por otro lado, el Programa Integral de Salud, que como ustedes saben nuestra operación salud está a parte y esa tiene un sistema *core* separado, en lo que corresponde a Gastos Médicos menores, sigue en su proceso de adopción con indicadores maduros que nos permiten pensar en su despliegue en otras ciudades adicionales a las 9 que ya están implementadas. En este sentido, algunos indicadores relevantes del trimestre son:

- Los asegurados enrolados suman ya 119 mil, 8 mil asegurados más que lo reportado en el periodo pasado.

- En las consultas registradas 61% se transaccionaron en este nuevo sistema que se llama WEE.
- Respecto a las Recetas en Farmacia, se prescribieron 39 mil, 43% canjeadas a través del sistema.
- En cuanto a las órdenes de laboratorio y gabinete, se emitieron 13 mil, 27% canjeadas en también en este sistema WEE.
- Contención de siniestralidad: 3 puntos porcentuales de reducción en el índice anual.
- Tiempo de pago de Facturas (que esto es algo nuevo desde este periodo): 8 días para pagar nuestras facturas, se compara muy favorablemente con los 26 días que tardábamos antes de esta implementación.
- Ahorro sobre pagos por gestión oportuna y de calidad (también nuevo en este periodo): 17%.

Como verán son todos avances significativos y muestra clara de los beneficios que está trayendo esta implementación.

Respecto a los otros 4 proyectos de nuestro programa de desarrollo:

- Gastos Médicos Mayores (hospitalización) y Administración de Pólizas (que es el core de la parte de salud). Continúan en desarrollo y en paralelo siguen con el análisis de estimaciones de esfuerzo por parte de WEE, que es la empresa que fabricó el software, y de nuestros equipos de Tecnología de Información.
- En materia de Experiencia Digital y Flex Salud, que es el nuevo producto que estamos a punto de lanzar, se está concluyendo el desarrollo satisfactoriamente y nos encontramos en proceso de traspaso a la operación que debe de suceder en el mes de mayo.

Ahora, pasando a temas de capacidades de datos, seguimos evolucionando como lo he estado platicando en otras ocasiones, adicional al análisis y monitoreo de las principales palancas del negocio tanto en ramos de Autos como de Salud, este trimestre llevamos a cabo un análisis exhaustivo para identificar las múltiples extracciones a los sistemas productivos, así como la identificación de los diferentes *dashboards* a lo largo de nuestra organización.

El propósito es mapear todos los insumos para centralizarlos y optimizarlos; en nuestro repositorio central de nube estamos llevando información de cliente, operativa y financiera identificada como clave para que nos permita generar cualquier reporte regulatorio, comercial y de necesidades específicas en un tiempo óptimo y con la mínima intervención del factor humano, con lo cual esperamos maximizar la calidad de estos recursos de datos.

Seguimos trabajando también en la automatización de reportes estratégicos de negocio tanto de la aseguradora como de Patria.

Finalmente, continuando con las acciones derivadas de la gestión del enfoque de sustentabilidad del Grupo, alineados con el compromiso de mejorar continuamente nuestro impacto en el medio ambiente, en el primer trimestre ajustamos nuestra política interna de autos ejecutivos descartando los autos de combustión interna y sustituyéndolos por autos híbridos completos; con esta acción, en 2024 se estarán incorporando 23 autos híbridos a la flota ejecutiva, lo cual representa el 44% del total, reduciendo hasta en un 25% las emisiones generadas en el manejo de automóviles.

Con relación al compromiso de desempeñar nuestras operaciones de negocio bajo una conducta responsable y ética, se llevaron a cabo dos de las cinco sesiones de capacitación del nuevo Código de Ética y Conducta Empresarial que se tienen planeadas para este año, las cuales están enfocadas a preparar a toda la plantilla laboral sobre las actualizaciones

realizadas al documento, así como sobre las políticas a las cuales se hacen referencia en él (por ejemplo, la Política de Seguridad, de Comunicación, Normas de Convivencia, entre otras).

Respecto al compromiso de promover una cultura organizacional que fomente el desarrollo equilibrado de las personas y las comunidades, además de conmemorar diversas fechas relevantes a través de nuestros medios de comunicación interna, tales como el Día Mundial de la Justicia Social, el Día de los Bosques y el Día del Agua, realizamos también una charla virtual para toda la comunidad Peña Verde con motivo de la conmemoración del Día Internacional de la Mujer, en este evento se abordó el tema de la violencia, el objetivo era conocer los distintos tipos de violencia para poder reconocerlas y desarticularlas. Me da gusto informar que en esta ocasión participaron más de 300 personas.

En los próximos meses, vamos a llevar a cabo la publicación de nuestro cuarto Informe Anual Sustentable por el periodo que comprende del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023. En este informe, además de compartir nuestro desempeño económico, detallaremos como cada año nuestra actuación en materia ambiental, social y de gobernanza, en línea con los objetivos establecidos en nuestro Plan de Negocios 2022-2027.

Aunque estamos conscientes del retador panorama que tenemos por delante, confiamos en que la agilidad y efectividad que nos proporciona el continuo fortalecimiento de nuestra arquitectura de datos nos permitirá seguir avanzando a paso firme hacia una mayor generación de valor. En este tenor, tal como lo anunciamos en el documento enviado a la Bolsa Mexicana de Valores, en nuestra reciente asamblea ordinaria anual se aprobó el reparto de un dividendo de 51 millones de pesos, que equivale a más de 10 centavos por acción. Con esto, señores y señoras concluyo mis comentarios y le paso la palabra a Andrés, nuestro Director Corporativo.

Andrés Millán: Buenas tardes, muchas gracias a todos por atender a nuestra conferencia de hoy.

Iniciaré contándoles que, aunque ahora tengo un rol más amplio con el cargo que me han hecho como Director Corporativo del Grupo sigo siendo la persona final responsable por las finanzas del Grupo y como tal seguirá siendo mi placer, mientras me lo permitan, seguirles presentando en estas conferencias los resultados financieros del Grupo.

Quiero comenzar dando un breve repaso del contexto macroeconómico actual de México y en el mundo. Por el lado de la inflación, como bien habrán oído, esta se mantiene relativamente estable, pero aún está por encima de los objetivos del Banco de México; por lo que, si bien el Banco de México realizó un primer recorte a su tasa de referencia, hace unas semanas, reduciéndola 25 puntos base, se espera que este relajamiento de la política monetaria sea de manera todavía muy gradual, sobre todo porque en Estados Unidos el control de la inflación viene un poco más lento y la reducción de las tasas viene un poco más lenta y pues es también un punto de referencia importante para el Banco de México en la toma de sus decisiones.

En este sentido, a medida que estos recortes se amplíen nos está permitiendo tomar una mayor ventaja de nuestra estrategia de expandir la duración de algunos de los activos en renta fija en nuestro portafolio y eso nos debería beneficiar en el corto y largo plazo.

Respecto al tipo de cambio, este continúa sorprendiéndonos y continúa en niveles mínimos no observados desde el 2015; aunque existe mucha volatilidad en el mismo y a medida que el Banco de México continúe con los recortes graduales a la tasa de interés, esperamos que esta volatilidad continúe y que quizás el tipo de cambio se vaya normalizando, se vaya regresando un poco más. Sin embargo, este es uno de los indicadores que ha sido más difícil, no sólo para nosotros sino para toda la industria, de predecir correctamente su

comportamiento. Lo seguiremos muy de cerca porque si tiene un impacto, sobre todo en nuestros resultados en pesos y pues estamos tomando las medidas adecuadas para manejar esto de la mejor manera.

En este respecto, y aún teniendo en cuenta el impacto como ya les dije tiene el tipo de cambio en algunos de nuestros indicadores, las primas emitidas por el Grupo registraron una disminución, por primera vez en mucho tiempo, de 5%, pasando de 3,316 millones para el primer trimestre de 2023 a 3,152 millones.

En este sentido, la principal disminución, como ya lo mencionó un poco Manuel en su presentación, fue por parte de Reaseguradora Patria que alcanzó los 2,310 millones de pesos en primas emitidas este trimestre, representando un decremento del 10.4% contra los 2,578 millones que se registraron en el mismo periodo del 2023. Esta disminución se debe principalmente por dos temas, ambos ya mencionados por Manuel brevemente: uno, el tipo de cambio, en el periodo el peso se apreció de manera importante; y, segundo, un rezago de algunas cuentas importantes que esperábamos que cayeran en este primer trimestre y que no lo hicieron.

Esperamos, como también lo dijo Manuel, estamos muy confiados de que para este segundo trimestre tendremos una recuperación muy importante, sobre todo en el tema de las cuentas rezagadas y pues ya tendremos un panorama mucho más normalizado, mucho más en línea con nuestro presupuesto para el 2024 cuando tengamos el cierre del segundo trimestre. Los ramos que siguen contribuyendo más a este resultado fueron crédito e incendio y esos son donde también esperamos recuperar la principal parte de los rezagos que tuvimos en el primer trimestre.

Sin embargo, la buena noticia es que, durante el primer trimestre del 2024, la General de seguros registró 1,054 millones de pesos en primas emitidas, un incremento del 17%, respecto a los 901 millones del mismo periodo del 2023. Los principales catalizadores de este desempeño fueron los crecimientos de 344% y 79.7% en los ramos de terremoto e incendio.

Al 31 de marzo de este año, el índice combinado del Grupo se situó en el 97.7%, registrando un incremento de 287 puntos base respecto al mismo periodo del año anterior. Por su parte, el índice combinado ajustado, se ubicó en el 97.6%, 43 puntos base mayor a lo registrado en el primer trimestre del 2023; recordemos que este índice ajustado lo compartimos para efectos de comparación con los índices internacionales. Estas alzas en los índices se deben principalmente, como veremos en más detalle en adelante, a los costos de la siniestralidad originados por el cumplimiento de obligaciones correspondientes a los siniestros que se registraron, sobre todo a finales del 2023, principalmente OTIS, y que se trasladaron a este trimestre.

Por su parte, en este periodo la reserva de riesgos en curso y fianzas en vigor aumentó en 88.2 millones de pesos, respecto a lo registrado en el mismo periodo del 2023. Este incremento se debió principalmente a la acumulación de la reserva de riesgos en curso de Reaseguradora Patria.

El costo neto de adquisición mostró un decremento de 5%, pasando de 793 millones de pesos en el primer trimestre del año anterior a 753 millones en este periodo. Asimismo, el costo neto de adquisición con relación a las primas retenidas se situó en el 28.1%, comparándose favorablemente contra el 28.5% del primer trimestre del año pasado. Así seguiremos sumando esfuerzos durante los siguientes trimestres para continuar reduciendo este indicador y hacerlo cada vez más eficiente.

Con relación al costo neto de siniestralidad, este alcanzó los 1,768 millones de pesos, representando un alza del 17.6% contra los 1,503 millones de pesos del primer trimestre del 2023, algo un poco más por encima de los 260 millones de pesos de más de siniestralidad. Esto debido principalmente al incremento registrado en Reaseguradora Patria, mayormente por el huracán OTIS, ahí todos conocemos el evento desafortunado, pero también otros eventos como el sismo de Turquía que también tuvo un impacto relevante en la siniestralidad de Patria.

Por lo anterior, la proporción del costo neto de siniestralidad sobre las primas devengadas a retención pasó del 53.9% en el primer trimestre del año pasado al 63.7% en este trimestre.

Las otras reservas técnicas experimentaron un decremento de 4.3%, como resultado de un menor devengamiento de la reserva de riesgos en curso de los ramos catastróficos en nuestra división de Reaseguros.

Ahora, como resultado de una implementación de diversas iniciativas, que ya llevamos bastante tiempo, diseñadas para mejorar el control de gastos, este trimestre los gastos operativos ascendieron a 189 millones de pesos, disminuyendo un 54.3% contra el primer trimestre del 2023. De esta manera, el índice de gasto de operación se redujo en 647 puntos base, situándose en el 6.0%. Esperamos continuar con las mejoras, aunque tenemos algunos mecanismos todavía que queremos implementar para seguir controlando estos gastos.

Por su parte, el Resultado Integral de Financiamiento fue positivo en 190 millones de pesos, comparándose contra los 347 millones de pesos del primer trimestre del 2023, ya que, si bien observamos mayores ingresos por cuenta de intereses en este periodo por las altas tasas, esto no logró compensar del todo el sólido desempeño que tuvo la renta variable en el primer trimestre del año pasado. El comportamiento de la renta variable durante este

primer trimestre, sobre todo con los temas del medio oriente, no fue el mejor, nos afectó, no de manera negativa, pero no dejó que fuera tan positiva como el año anterior.

Así, al final, durante el periodo, este primer trimestre, registramos una pérdida neta de 45 millones de pesos a nivel del Grupo, debido al efecto combinado de un menor nivel de primas emitidas, una mayor siniestralidad, principalmente por OTIS como ya lo presenté, y de un resultado integral de financiamiento más modesto en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Ahora, en lo que respecta al balance general, al 31 de marzo del 2024, el activo total de la Compañía alcanzó los 32,543 millones de pesos, creciendo el 1.9% respecto a los 31,928 millones del cierre del 2023, impulsados por un mayor saldo en nuestros portafolios de inversión, así como en las cuentas de reaseguradores y refianzadores.

En cuanto al pasivo total, este mostró un incremento del 2.8%, ubicándolo en 28,498 millones de pesos, debido principalmente al incremento que experimentaron nuestras reservas técnicas.

En el primer trimestre del 2024, los niveles de solvencia de la General de Seguros, General de Salud y Reaseguradora Patria fueron del 161%, 177% y 113%, respectivamente, comparándose favorablemente los tres contra el nivel mínimo regulatorio del 100%. Estos indicadores se determinan teniendo en cuenta los fondos propios en relación con el requerimiento que tenemos de capital de solvencia.

Lo anterior, refleja claramente que continuamos con una firme posición financiera y que todas las divisiones de negocio del Grupo están sólidas en temas de capital. Y, esto no sólo nos permitirá impulsar nuestro crecimiento, sino compartir esta generación de valor con nuestros accionistas mediante el pago del dividendo que ya les comenté Manuel.

Quiero concluir mi participación mencionando que, con el objetivo de asegurarnos de que nuestra estrategia se mantenga optimizada hacia el crecimiento rentable, seguiremos muy atentos a la evolución de las principales variables macroeconómicas y seguiremos tomando decisiones basadas en nuestro análisis.

Estamos convencidos de que, conforme avance el desarrollo y consolidación de nuestros proyectos de transformación se irán materializando mayores eficiencias en nuestra operación y serán para el beneficio de nuestra rentabilidad como Grupo.

Con esto finalizo mis comentarios y cedo la llamada al operador para que iniciemos la sesión de preguntas y respuestas. Muchas gracias.

Operador: Damas y caballeros, para hacer una pregunta, favor de utilizar la función “levantar la mano o *raise your hand*” de su herramienta Zoom.

Nuestra primera pregunta viene de Carlos Alcaraz de Apache Research. Adelante Carlos, por favor.

Carlos Alcaraz: Hola, ¿qué tal? Muy buen día, gracias por el espacio de preguntas y respuestas. Tengo dos muy específicas, la primera es referente a pues cómo están viendo ahorita el mercado del reaseguro ante tantas eventualidades que han estado sucediendo alrededor del mundo, cómo están viendo la evolución del mercado, cómo la esperan para este año y en ese sentido cuál sería su expectativa de crecimiento referente a Patria.

Y, como segunda pregunta, si me permiten, preguntarles sobre las generales de seguros, vemos muy buenos resultados en este trimestre, referente a eso, si esto podría tal vez incentivar que se destinen mayores recursos en inversión hacia estos esquemas tecnológicos en las generales de seguros o pues mantendrán el plan que nos han venido contando ya durante varios trimestres. Muchas gracias.

Manuel Escobedo: El mercado de reaseguro internacional y aquí hay que pensar un poco oferta y demanda, cuando hay mucha capacidad de reaseguro, en términos coloquiales de nuestro sector, decimos que hay mucha oferta, o sea muchos reaseguradores con mucho capital y entonces hay mucha oferta, eso se llama un mercado blando, entonces las condiciones se ablandan, los precios bajan, eso es un mercado blando. Y, un mercado duro es cuando hay insuficiencia, perdón que lo diga así, suena tal vez muy tonto, pero es como fácil de entender, un mercado duro es cuando hay insuficiencia de capacidad, no hay suficientes reaseguradores o no hay suficiente capital y entonces se ponen más estrictos, hay menos competencia, etc.

Explico esto porque la situación de pérdidas en los mercados de reaseguro en realidad empieza en el 2017 y, por lo menos, en los 30 años que yo tengo trabajando en el sector asegurador yo nunca había visto una racha tan larga y que generara un endurecimiento de las condiciones del mercado del reaseguro tan larga; nosotros hablamos en términos de periodos de mercado duro y luego mercado blando, históricamente porque esto se vinculaba con cómo funciona un mercado muy importante que es el británico, estos mercados más o menos duraban cuatro años, cuatro años duros, cuatro años blandos, pero eso cambió en el tiempo y realmente lo que habíamos estado teniendo eran mercados blandos, mercados blandos, mercados blandos y de repente se daban un susto con un huracán, pero duraba un añito o dos y después mercados blandos, blandos, blandos. De 2017 a la fecha hemos visto un endurecimiento sostenido de los mercados y se mantiene; esto se ha explicado, sí, por un lado, por muchos años consecutivos de terremotos y huracanes, la pandemia causó en muchos ramos pérdidas muy importantes a la industria claro, pero también al sector asegurador y reasegurador, pero al mismo tiempo, como consecuencia de las crisis financieras, lo que ha pasado es el incremento tan importante que hemos visto en las tasas de interés y entonces si tu puedes invertir tu dinero a 5% o

6% en dólares, sin riesgo, para qué te vas a meter a invertir con bastante riesgo o mucho más riesgo del que normalmente ves en un sector como el de reaseguros.

Esto lo que ha implicado es una escasez de capital en los mercados. Con esto, lo que te quiero decir es que, hasta los últimos meses, cada vez que se iban a renovar, hay como periodos, normalmente principios de año, por ahí del mes de abril, mediados de año, son momentos de renovaciones importantes de los contratos de reaseguro entre reaseguradoras y aseguradoras. En cada una de estas etapas de manera sostenida a lo largo del tiempo hemos visto un mayor endurecimiento; en el último trimestre como que parecería que este mercado duro está llegando a su cumbre y si no hubieran nuevos sobresaltos pues es posible que se mantenga un par de años, dos o tres, antes de que empecemos a ver, tal vez, una llegada adicional de capital y pudiéramos volver a encontrarnos en un proceso gradual de ablandamiento del mercado.

Entonces ahí es donde estamos, lo que esto nos quiere decir es que las expectativas de Patria siguen siendo muy buenas, las tasas son, sin duda, técnicamente suficientes en este momento y vemos con muy buenos ojos el crecimiento de la Compañía. No estamos preocupados por este digamos esta bajada en este primer trimestre, porque, como lo explicó Andrés, una parte se debe al tipo de cambio, la mayor parte, como el 75% de los ingresos de la reaseguradora están denominados en dólares y la otra parte por un tema de rezago en cuentas que entraron en un trimestre diferente de lo que habían entrado el año pasado, pero que estamos viendo ya una recuperación, de hecho, hacia el cierre de abril, que ya está casi completada esa información, te podría adelantar que estamos viendo que casi nos emparejamos con el presupuesto. Entonces no sé si con eso contesto tu primera pregunta.

Y, sobre las generales, pues efectivamente, creo que lo señalas muy bien, estamos empezando a ver las primeras cosechas de los resultados pues de tres años de un gran

esfuerzo por modernizar, digitalizar, transformar a la General de Seguros. No queremos echar todavía las campanas al vuelo y decir ya, pero si me siento yo muy animado de pensar que estoy viendo la luz al final del túnel y que en este caso no parece ser un tren que venga en sentido contrario, o sea ahorita si ya veo que vamos de salida y estamos muy animados.

Por dinero yo te diría, no hay problema, podríamos meter más, el problema es que no es tanto eso, el problema es que la complejidad de una transformación tecnológica no solamente en manos y logística y organización estructural, pues llega un momento en que por más dinero que le echas se te puede hacer bolas el engrudo, la coordinación de todas las piezas que se tienen que mover al mismo tiempo, en migración de datos, en acoplamiento de sistemas, en modificación de procedimientos, en cambios de cultura, en implementación, etc. Entonces hay de hecho un proyecto importante para tratar de acelerar este proceso que estamos viviendo ahorita, hemos de hecho ya avanzado algunas cosas antes de tiempo, les decía yo que el año pasado muchos de los proyectos que estaban, sobre todo en la parte de reaseguros, contemplados para este año los pudimos acabar anticipadamente el año pasado, ahorita queremos anticipar algunas de las cosas que estamos haciendo en la General de Seguros y tenemos planes agresivos en este sentido, pero hay un límite de a lo que se puede uno realistamente lanzar porque también no nos queremos empachar, en una de esas por querernos comer el pastel demasiado rápido vayamos a hacer un batidillo. Entonces te diría que vamos a marchas forzadas, pero Andrés no sé si quieras complementar.

Andrés Millán: No, yo creo que lo dijiste bien. Creo que en temas de dinero lo que estamos viendo es que, en este caso, el tema de la apreciación del peso nos ha ayudado porque la mayoría de las inversiones que tenemos que hacer en sistemas son denominadas en dólares, entonces pues eso ha sido un ahorro que hemos conseguido en muchas de las inversiones que hemos hecho en este sistema y esperamos seguirlo haciendo. Y,

aprovechándonos de esto, como bien decía Manuel, para acelerar más la implementación de lo que tenemos ahorita planeado antes de meternos en otras cosas nuevas. Entonces en lo que estamos enfocados es en acelerar la implementación de lo que hemos identificado como prioritario, asegurarnos de que la aplicación y la utilización de esos sistemas sea la adecuada y ya una vez tengamos eso ya podemos empezar a planear cuáles son las cosas que siguen. En temas de tecnología esto es un cuento de nunca acabar, pero sí de tener un buen plan y de irlo implementando adecuadamente.

Carlos Alcaraz: Perfecto, muchas gracias. Una última pregunta de seguimiento referente a este tema que mencionaban al final, pues estos buenos resultados de las generales ¿qué tanto ustedes estarían buscando digamos incrementar su participación? Y ¿en cuál sería, en la General de Seguros o General de Salud? O ¿dónde es donde ustedes ven que pudiera haber mayor oportunidad en este momento y dadas estas circunstancias?

Andrés Millán: A participación ¿te refieres a participación de mercado o a qué te refieres?

Carlos Alcaraz: Sí, correcto, participación de mercado.

Manuel Escobedo: Pues mira, yo te diría, ciertamente hay ramos de gran complejidad, pero en términos generales, mi opinión sobre muchas de las cosas que hacemos en seguros es que es una industria como compleja para el ciudadano de a pie. Cuando te dicen vamos a comprar un seguro muchas veces ni sabes exactamente lo que estás comprando, lo cual es muy triste para una empresa que contribuye de manera tan importante, no sólo a la economía sino al estado de derecho, a la formalización de los procesos económicos, etc., pero, sobre todo es muy triste porque pues porque podríamos estar haciendo más para mucha más gente, es parte del problema de la penetración. Entonces una de las cosas que estamos buscando con este tema de digitalización es hacer productos más amistosos, más

fáciles de entender, de usar, más accesibles; entonces yo creo que parte de la apuesta es realmente que podamos, empezando por los segmentos donde digamos hay como más malestar, más dolor, más incomodidad y que de alguna manera eso te habla de que algo no está funcionando bien, que podamos llegar con propuestas que sean más fáciles de usar, que sean más amistosas, que sean más divertidas; o sea, cuando te dicen vamos a trabajar a una aseguradora dices, really? ¿Aseguradora? ¿Qué cosas hacen ahí, no?

Yo lo que quisiera es que la gente se suba a estas conferencias de inversionistas porque dicen: “es que en esa empresa hacen cosas muy divertidas, hacen cosas muy interesantes” y creo que es lo que estamos planteando y vamos a tratar de hacer. Entonces a nivel de penetración, tanto en la General de Seguros como en la General de Salud, hay ramos como salud como agro, que son ramos complejos y donde creo que podremos hacer una diferencia importante, pero también hay otros ramos como autos o casa habitación en donde, aunque ya hay participantes en el mercado que están haciendo propuestas muy interesantes, siento que vamos a poder traer una oferta innovadora.

Carlos Alcaraz: Perfecto, les agradezco mucho la respuesta. Excelente tarde y felicitaciones por este esfuerzo que están realizando en ambas. Gracias.

Manuel Escobedo: Gracias a ti, Carlos.

Andrés Millán: Gracias.

Operador: Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Fritsch. Adelante, por favor.

Carlos Fritsch: ¿Qué tal? Muchas gracias por el reporte y la presentación Manuel, Andrés, Toño, muy interesantes estas reflexiones del día de hoy, buenas preguntas de Carlos. La filosofía de seguro de Manuel, por la que se distingue es interesante de escuchar, gracias. Yo tengo un par de preguntas, la primera muy sencilla, bueno primero felicitar tanto a Andrés como a Francisco por los nombramientos, entiendo que la Dirección Corporativa

es muy importante y entiendo más o menos la diferencia, los números, finanzas, negocios nuevos y por el otro lado digamos como *business as usual*, digamos, quiero tratar de entender cómo es esta división, pero un poquito me gustaría saber un poquito la racionalidad, qué implica para eso en el caso de Andrés, estamos dependiendo mucho de la información que nos den, son nuevas responsabilidades, nuevas funciones, no vas a dejar para nada me imagino la parte financiera, no sé un poquito nada más de ampliar.

La segunda pregunta, entiendo muy bien que hubo un rezago en Patria en la emisión de primas y nos acaban de comentar que ya está casi resarcida ese rezago, pero me gustaría entender ¿por qué?, o sea qué tipo de cuentas se rezagaron, si podríamos considerar hacia el futuro que hay cierta estacionalidad, o sea hacia adelante podríamos ver de repente se le rezagan las primas y tenemos un primer trimestre que podría tener una baja en primas en la división de Reaseguros. Yo creo que con esas dos preguntas es suficiente por ahora. Gracias.

Manuel Escobedo: Realmente no está muy errado, hace mucho sentido lo que dices Carlos con respecto a las funciones de Andrés y de Francisco. Andrés efectivamente se queda, él como sabes se ocupaba de todos los temas de gestión de activos financieros y de toda la parte de estrategia financiera. Le estoy encargando ahora que atienda también o supervise, acompañe toda la parte de transformación, gobierno corporativo, algunos temas de gobierno corporativo y controloría, recursos humanos, tecnologías de la información, ciencia de datos. Entonces, efectivamente tiene las mismas funciones que tenía antes, pero se incorporan los otros componentes de lo que en esta organización entendemos como el gran sistema de control interno.

El sistema de control interno que, en nuestra visión de las cosas, nace de los procesos y desde los procesos corre la información que alimenta, por un lado, por ejemplo, los procesos sirven para construir los perfiles de puestos y ahí tienes el arranque de ahí está

la génesis de toda la función de capital humano. Todo el flujo de información corre por los procesos y la calidad depende de estos, ciencia de datos, pero esos procesos después alimentan a la administración riesgos, a las áreas ya específicas de control interno, de auditoría interna, obviamente tecnología se vincula. Todas estas áreas que le dan soporte al funcionamiento, que le dan disciplina y que a través de la disciplina imprimen la gestión del cambio. Los procesos de transformación son lo que queda a cargo de Andrés.

Mientras tanto, Francisco está ocupado de darnos de comer a todos los que lo apoyamos para que su chamba funcione bien, Francisco está a cargo de que el negocio se produzca, el negocio genere y además lo haga de manera rentable. Es el último en términos si quieres responsable de los estados financieros, del P&L de las unidades de negocio, entonces las áreas de seguros, de salud, de reaseguro, todas estas quedan directamente debajo de Francisco.

Entonces esa es un poco la separación de las funciones entre Andrés y Francisco. Yo, en mi calidad de Director General, estoy también un poco buscando hacerme un poco para atrás, ceder más la función ejecutiva y poder atender responsabilidades que si quieres en otras organizaciones corresponden más como al cargo esta Presidencia que tienen los americanos que no es la presidencia del Consejo de Administración, pero que es un poco voltear hacia afuera, ser un poco más el vocero, la vinculación con inversionistas, etc.

Andrés Millán: En cuanto a tu segunda pregunta, en términos de estacionalidad, si existe estacionalidad en el tema de reaseguros, porque generalmente los contratos se renuevan, hay ciertos contratos que renuevan en distintas fechas del año de distintas cantidades, entonces si existe cierta estacionalidad en los mismos y lo que nos pasa aquí muchas veces es que muchos de los contratos se buscan cerrar a finales del mes; en este caso, algunos de eso contratos no se cerraron a tiempo y pasaron para el siguiente mes y es por eso que ya te podemos decir con mucha certeza de que ya en abril se recuperó un

poco el rezago o en su gran parte el rezago que traíamos a marzo y que esperamos ya, de ahora en adelante, el resto de este año ya estemos mucho más atados al presupuesto que tenemos y a la estacionalidad que históricamente ha mostrado la Compañía.

Carlos Fritsch: Muchísimas gracias.

Andrés Millán: La otra parte de la pregunta. Estos fue principalmente algunos contratos en el ramo de incendio, que es el ramo más grande que tenemos en Reaseguradora Patria y un par de contratos ahí o varios contratos ahí importantes que no alcanzamos a meter en marzo, pero que ya quedaron en el mes de abril.

Carlos Fritsch: Pero ¿sobre todo incendios? Digamos no hay nada en particular.

Manuel Escobedo: Son temas de estacionalidad.

Carlos Fritsch: ¿Aleatorio?

Andrés Millán: Sí.

Manuel Escobedo: Sí, es aleatorio, además, pensando como el reaseguro es realmente una operación mayorista, es decir no es que tengas contratitos chiquititos o pólizas como sucede en la aseguradora. A lo mejor tienes 2,000 facultativos que son pólizas individuales y luego el 80% son 700, 800 contratos, entonces hay contratos que un solo contrato puede representar medio punto porcentual de la producción total de la Empresa y si las cuentas de ese contrato se atrasan o llegan tarde pues eso te genera un desfase en el registro, pero son temas estrictamente estacionales. Igual puede suceder que el año pasado se adelantaron y este año llegaron a tiempo.

Carlos Fritsch: Clarísimo, muchas gracias.

Operador: Estimados participantes, como último recordatorio, si desean hacer una pregunta favor de utilizar la función levantar la mano de Zoom.

Al no haber más preguntas, me gustaría regresar la llamada a la administración para el cierre de esta conferencia.

Antonio Campos: Muchísimas gracias a todos por su participación, no duden en contactarnos a través de los medios habituales, en caso de tener dudas adicionales, tengan la seguridad de que los atenderemos a la brevedad. Muy buenas tardes a todos.

Operador: Con esto terminamos la llamada del día de hoy. Se puede usted desconectar.

Andrés Millán: Gracias.

Manuel Escobedo: Muchas gracias.