

## Transcript Conferencia de Resultados 4T24

Jueves 13 de marzo de 2025

9:15 AM

**Operador:** Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del cuarto trimestre de 2024 de Peña Verde. Este día nos acompañan los señores Manuel Escobedo, Director General; Andrés Millán, Director Corporativo; y, Fátima Calles, responsable de Relación con Inversionistas. 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 la dirección: [www.corporativopv.mx](http://www.corporativopv.mx).

Ahora cedo la palabra a Fátima, adelante, por favor.

**Fátima Calles:** Gracias operador, muy buenos días a todos y bienvenidos, de nueva cuenta, les agradecemos mucho estar con nosotros este día. Como en ocasiones 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 ejercicio 2024.

Posteriormente, Andrés Millán, nuestro director corporativo, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros más destacados. Asimismo, como en periodos anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que consideramos importantes seguir de manera trimestral, dada nuestra operación y características, como el único grupo mexicano dedicado a la gestión integral de riesgos.

Adicionalmente, continuamos con el seguimiento a dos 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, para cerrar la llamada.

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 sujetas a riesgos e incertidumbre.

En este sentido, 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 Escobedo.

**Manuel Escobedo:** Fátima, muchas gracias. Muy buenos días a todos sean bienvenidos a nuestra llamada trimestral, nuestra conferencia de resultados, que corresponde todavía al 2024, en este caso, el último trimestre del 2024.

Me da mucho gusto compartirles que otra vez los resultados del periodo registran crecimientos de doble y hasta triple dígito en los principales rubros de nuestro estado de cuenta. Lo anterior, contribuyó a que la emisión de primas y la utilidad neta en 2024 alcanzara realmente nuevos máximos históricos y esto demuestra la efectividad de nuestro plan de negocios, para crecer con rentabilidad.

En este contexto que resulta muy positivo, en 2024 la emisión de primas alcanza los 20,561 millones de pesos, lo que representa un incremento del 27.4% en comparación con la cifra que registramos en 2023. Este crecimiento fue impulsado principalmente por el despliegue integral de nuestra estrategia comercial, lo que nos permitió obtener incrementos de doble dígito en nuestras dos divisiones de negocio.

En Reaseguros, durante 2024, se registró un incremento anual del 29.8% en primas emitidas, como resultado de una mayor penetración de mercado, la ampliación de nuestra oferta de productos y del efecto positivo de un mayor tipo de cambio sobre las operaciones en dólares de Reaseguradora Patria. Por otro lado, en la Unidad de Seguros, las primas emitidas crecieron un 21.8% en comparación con el 2023.

Gracias a nuestra estrategia de transformación tecnológica, los resultados anteriores estuvieron acompañados por una gestión más eficiente de gastos y costos, lo que se puede observar claramente y lo que muestra una reducción de nuestro índice combinado del Grupo, que pasa de 96.8% en el 2023 a 89.6% en el 2024.

Además, hemos seguido aprovechando el nivel actual de las tasas de interés y manteniendo un portafolio de inversión rentable, lo que nos permitió registrar un resultado integral de financiamiento sobresaliente, generando de esta manera beneficios continuos para el Grupo. Como resultado, la utilidad neta alcanzada en 2024 fue de 1,289 millones de pesos, lo que representa un crecimiento de más de 3 veces el resultado obtenido en 2023, el cual además es el más alto en términos absolutos en la historia del Grupo Peña Verde y de sus filiales.

Gracias a nuestro desempeño, el pasado mes de noviembre la calificadora de solvencia AM Best ratificó nuestras calificaciones crediticias, esto refleja la solidez de nuestra posición financiera. En este sentido, la calificación crediticia de Largo Plazo Internacional para Peña Verde se mantuvo en “BBB”; para Reaseguradora Patria en “A”; para Patria Re Estados Unidos Incorporated. en “BBB+”; y, para General de Seguros y General de Salud en “A-”. Todas en la escala internacional.

Respecto a nuestros proyectos estratégicos, el 31 de diciembre de 2024, estos alcanzaron una calificación de 9.08 sobre 10. Recordarán que venimos midiéndonos según la Encuesta Mundial de Profesionales de Dirección de Proyectos del Project Management Institute, misma que considera el avance del plan, la gestión presupuestaria y la gestión de los riesgos intrínsecos. Como se muestra en la siguiente gráfica, se mantiene una buena tendencia, y vemos cómo nos acercamos cada vez más a las prácticas de las mejores organizaciones. Aún existe una brecha de mejora, pero seguiremos trabajando con un enfoque de mejora continua para reducirla.

Estos proyectos forman parte de un proceso de transformación tecnológica que iniciamos con nuestro plan 2020-2025, mismo que posteriormente ajustamos para el periodo 2023-2027, y que planeamos reformular en los próximos meses en nuestro plan 2025 - 2030.

En cuanto a la ejecución de proyectos, en 2024 se concluyeron varios muy importantes que ya están en producción como: el ERP SAP; el sistema de capital humano SICH+; la tercera versión del sistema de reaseguro, el core de nuestra empresa de reaseguros, SIREC; WEE, que es nuestro sistema de salud que se desarrolla dentro del proyecto PASS; y CONECTA, nuestro sistema core en la parte de seguros de daños y responsabilidad civil, este último tiene como objetivo mejorar la experiencia de nuestros agentes y clientes, comenzando con los ramos daños y autos individual. El proyecto PASS de WEE hace lo mismo para el ramo de salud. En el marco del proyecto CONECTA, logramos ya transaccionar 166 millones de pesos en prima emitida durante 2024, esto de hecho, representa o significa que superamos la meta establecida de 150 millones de pesos que habíamos fijado para ese año. Esta cifra sin duda va a continuar creciendo a medida que los sistemas legado vayan siendo desactivados, cosa que pensamos hacer este año.

En 2025 continuaremos con el plan de implementación de los productos y procesos pendientes de integrar al sistema CONECTA y fortaleceremos en todo nuestro nuevo ecosistema tecnológico. Además, durante este año, como ya les decía, tenemos previsto ya apagar, discontinuar por completo los sistemas legado y operar de manera totalmente integrada en nuestras nuevas plataformas.

En lo referente a las acciones de negocio, seguimos evolucionando y madurando las capacidades de Datos para atender las necesidades que el negocio implica, esto va a ser particularmente importante en los ramos de salud y sin duda, los nuevos sistemas nos habilitan de manera muy importante para ello. Durante el último trimestre dimos continuidad al análisis del Negocio, de este Negocio de Salud en particular, y comenzamos a tocar

algunos procesos financieros transversales. Ya se inició un diagnóstico interno para robustecer la estructura del equipo de Ciencia de Datos, sus procesos y su arquitectura.

Cambiando un poco el tema, en 2024, seguimos fortaleciendo nuestra agenda ASG (ambiental, social y de gobernanza), en este año emprendimos para tales efectos distintas iniciativas. Participamos desde el 2020, en la campaña de la ONU para erradicar la violencia contra niñas y mujeres, reafirmando nuestro compromiso con la equidad de género. Además, realizamos el evento anual de voluntariado, "Día Peña Verde Consciente", apoyando a una asociación civil que trabaja con personas con discapacidad en Iztapalapa, Ciudad de México, pudimos de esta manera otorgar un beneficio a más a más de 70 personas.

En el eje de gobernanza, seguimos mejorando nuestras capacidades internas y nuestro marco corporativo, de hecho, estamos ya trabajando ahora para actualizar este de manera, a alinear el marco de gobierno corporativo a el nuevo documento que recientemente ha sido emitido por el Consejo coordinador empresarial a este respecto. Obviamente, reforzar este marco tiene, entre otros propósitos, cumplir con las nuevas regulaciones de ASG en México, incorporando estos criterios en la selección de activos, por ejemplo, activos financieros para los portafolios de inversión del Grupo.

Además, participamos en nuestra primera evaluación de desempeño ASG y modificamos nuestra política interna de autos ejecutivos, reemplazamos vehículos de combustión interna por vehículos híbridos. En 2024, se integraron 17 autos híbridos a nuestra flota ejecutiva, lo que nos va permitir reducir hasta en un 25% las emisiones de los vehículos.

Ahora en términos de Gobierno Corporativo, con el propósito de fortalecer la dirección estratégica de General de Salud y orientarla hacia una nueva etapa de desarrollo, desde noviembre de 2024, el actuario Fabián Casaubón Garcin fue designado como el nuevo

Director General de la compañía. Fabián, que tiene una importante y larga trayectoria en el sector salud y en el sector de seguros, desempeñará un papel fundamental en el proceso de consolidación y de transformación de la empresa. Estoy seguro que nos aportará su invaluable experiencia y liderazgo para asegurar que la organización continúe su evolución y logre los objetivos estratégicos de largo plazo.

Por otro lado, el 5 de marzo del 2025, Juan Manuel Friederich López asumió la Dirección General de General de Seguros, con el objetivo de consolidar la transformación de la empresa. Juan Manuel tiene más de 40 años de experiencia en la industria de seguros, banca y planeación estratégica, Juan Manuel tiene un amplísimo conocimiento y una gran visión que nos permitirá seguir impulsando la rentabilidad y el crecimiento de la Unidad de Seguros. Su experiencia será esencial, sin duda, para abordar los desafíos que enfrenta este sector y para garantizar que se implementen las estrategias adecuadas para potenciar el desempeño de nuestras empresas.

Las incorporaciones de estas dos personas son, sin duda, clave para enfrentar los retos que tienen tanto General de Salud como General de Seguros en este momento. Estamos totalmente convencidos de que los cambios de liderazgo vienen a reforzar la estrategia global de la empresa, asegurando que tanto General de Salud como General de Seguros puedan seguir creciendo y evolucionando en un entorno altamente competitivo.

Para finalizar mis comentarios, me gustaría reiterar nuestro compromiso con la generación de valor de cara al ejercicio 2025; por lo que, mantendremos un enfoque dinámico y eficiente en la implementación de nuestra estrategia, bajo la gestión integral de riesgos que nos caracteriza. Este enfoque nos permitirá responder con agilidad a los cambios que estamos viviendo en el entorno y para afrontar eficazmente los desafíos que se nos depara el futuro y que se puedan presentar en el corto, mediano y largo plazo.

En fin, con esto, concluyo yo mis comentarios; y le cedo la palabra a Andrés, para que pueda darles mayor detalle al respecto.

**Andrés Millán:** Muchas gracias, Manuel. Buenos días a todos y gracias de nuevo por estar en nuestra conferencia del día de hoy.

Me gustaría comenzar como siempre lo hago, un poquito hablando sobre el contexto macroeconómico que vivió México durante el 2024. A lo largo del año observamos una significativa depreciación del peso mexicano contra el dólar estadounidense, como ustedes se acordarán, ya que pasó de 16.96 pesos por dólar al cierre de 2023 y llegamos a 20.88 pesos por dólar al finalizar el 2024.

Esta depreciación importante del tipo de cambio influyó positivamente en los resultados de Reaseguradora Patria, ya que como sabemos, gran parte de sus operaciones son realizadas en dólares; y además como les he contado en reuniones anteriores, nosotros tenemos una estrategia de mantener una posición larga en nuestro portafolio en dólares y pues esta posición larga se vio favorecida en los portafolios de inversión por el comportamiento del tipo de cambio.

Respecto a las tasas de interés de referencia en México, al 31 de diciembre de 2024, esta se ubicó en el 10%, lo que reflejó una reducción de 125 puntos base a lo largo del año. En este contexto y también como les he ido contando durante nuestras conferencias, la estrategia que habíamos tomado de incrementar la duración de nuestro portafolio de renta fija fue fundamental para maximizar el rendimiento de nuestro portafolio.

En cuanto a la inflación, esta se mantuvo relativamente estable a lo largo del 2024, aunque aún por encima del objetivo del Banco de México; pero rango que, desde enero de 2025 ya fue alcanzado y esperamos que continúe así a lo largo del año.

Ahora, ya pasando a los resultados consolidados del Grupo, como Manuel les contó, ha sido un año increíblemente bueno y récord para el Grupo Peña Verde. Durante el 2024 las primas emitidas totalizaron 20,561 millones de pesos, eso es un incremento del 27.4% respecto al reportado en el año anterior. Y esto fue impulsado por el buen desempeño tanto de la General de Seguros como de Reaseguradora Patria, ambas patas de nuestro negocio colaboraron de manera importante para este crecimiento fuerte durante 2024.

En este contexto, Patria alcanzó un total de 16,272 millones de pesos emitidos durante 2024, lo que para Patria representó un aumento anual del 29.8% o 3,736 millones de pesos. Este incremento, como lo dije, se atribuye principalmente a tipo de cambio, a la expansión en mercados clave, como Ultramar, miramos ultramar a todos esos mercados que no son parte de nuestro CORE, que es México y Latinoamérica, y la diversificación de las líneas de negocio, así como un efecto, como ya les conté, en tipo de cambio. Los ramos más destacados, durante 2024 para Patria, siguen siendo: incendio; terremoto; marítimo y transporte, y que representan el 29.4%, 14.8% y 10.9% del total de primas emitidas, respectivamente.

Pasando ahorita a la Unidad de Seguros, la Unidad de Seguros emitió primas por 5,033 millones de pesos en el 2024, lo que representa un incremento también muy importante del 21.8% en comparación del 2023. Este incremento fue impulsado principalmente por el ramo de autos, gracias al dinamismo de las tarifas y a la renovación de la cartera tanto individual como de flotilla; por la línea de salud, que experimentó un alza por renovaciones con mejores condiciones; y por la línea de vida, que continúa asegurando la renovación de sus cuentas más importantes.

Asimismo, como ustedes saben, tenemos este vehículo que comenzamos en 2022, Patria Re en Estados Unidos y esté terminó con primas por 237 millones de pesos, lo que representa un incremento del 130.9% en comparación del 2023. Es una compañía que

estamos empezando entonces esperamos crecimientos en primas rápido. Este resultado refleja la sólida estrategia de expansión implementada en Estados Unidos que está captando riesgos principalmente del ramo hidrometeorológico en México y algunas zonas del Caribe.

A lo largo del año 2024, Reaseguradora Patria continuó siendo la principal Unidad del Grupo con respecto a las primas emitidas, concentrando ella sola más del 75% de las primas.

Pasando ahorita al Índice Combinado del Grupo, como ya lo mencionó Manuel, al cierre del 2024 fue del 89.6%, comparándose muy favorablemente con el 96.8% que terminamos el 2023. Y eso sí, gracias al incremento en primas con mejoras registradas en el índice, principalmente de adquisición y de gasto de operación. El Índice Combinado Ajustado que siempre utilizamos en estas conferencias es del 95.2% al cierre del año, lo que significó una disminución también de 622 puntos base respecto a lo que terminamos en el 2023. Recuerdo que este índice lo utilizamos en todas las conferencias como referencia para comparativos internacionales.

La Reserva de Riesgos en Curso y Fianzas en vigor mostró un incremento neto de 1,024 millones de pesos, en comparación con el año anterior. Este incremento se debió principalmente a un cambio en la metodología de la reserva de fianzas en vigor en Reaseguradora Patria, y un poco menor al efecto cambiario y a la constitución de reservas por la mayor emisión de primas en ambas divisiones del negocio.

Pasando al Costo Neto de Adquisición, este totalizó en 4,713 millones de pesos en el 2024, un 9.9% más que el año anterior. Lo anterior, se explica principalmente por los efectos de una mayor emisión de primas. Es importante mencionar que la General de Seguros ha logrado una disminución muy importante del 5.8% en dicho costo, como resultado de mejores condiciones en los convenios en los ramos de automóviles y vida. Mientras que

Patria Re en Estados Unidos aportó ligeramente al incremento de estos costos en el grupo con un saldo de 60 millones, como resultado del crecimiento que ya les comenté que fue encima del 100% en esta subsidiaria.

En este sentido, la proporción del Costo Neto de Adquisición sobre primas retenidas fue del 29% durante el 2024, lo que se compara muy favorablemente contra el 32.6% en el 2023. Como podemos todos acordar, una mejora sustancial.

Con relación al Costo Neto de Siniestralidad, este sumó 8,063 millones de pesos, mostrando un incremento del 17.1% respecto al año anterior. No obstante, la proporción del Costo Neto de Siniestralidad sobre primas devengadas, o sea, el índice de siniestralidad, se ubicó en el 55.8%, manteniéndose en un nivel prácticamente igual al del 2023. Y cabe recordar que también durante el 2024, pues cubrimos gran parte de lo que paso a finales del 2023 con el huracán OTIS y otros efectos. El índice en Reaseguradora Patria, este índice de siniestralidad, incrementó ligeramente del 50.3% en el 2023 al 51.8% al cierre del 24, impactado principalmente por lo que acabo de comentar sobre OTIS.

Mientras que en el índice de General de Seguros se destaca una disminución importante, que pasó del 75.5% en el 2023 a 68.3% del 2024, gracias a la implementación de acciones, al dinamismo de precios, a medidas de renovación, entre otros.

Los siniestros que tuvieron un mayor impacto en la siniestralidad del Grupo durante 2024 fueron: el huracán OTIS, que ya mencioné, que nos costó 243 millones de pesos, las inundaciones en Brasil 132 millones de pesos, el huracán Beryl 74 millones de pesos, el Puente de Baltimore 62 millones de pesos, entre otros fenómenos meteorológicos y catástrofes que hemos tenido que cubrir durante 2024.

Durante el año, el incremento neto de Otras Reservas Técnicas alcanzó un total de 602 millones de pesos, lo que es una reducción de 20.1% o de 152 millones de pesos en comparación con el año anterior.

Este comportamiento se debe principalmente a una menor acumulación de reservas en Reaseguradora Patria, 311 millones de pesos, especialmente en reservas de contingencia, derivado del cambio de la metodología mencionada anteriormente y compensado con el aumento en la reserva catastrófica por el incremento del producto financiero. Contrario a lo anterior, en la General de Seguros se dio un incremento en la reserva de riesgos catastróficos por 161 millones de pesos, derivado de un aumento en la producción de las primas de riesgos catastróficos, principalmente terremoto e hidrometeorológicos y en la cesión de dichos riesgos.

El Gasto de Operación del Grupo fue de 977 millones de pesos, siendo menor en 28.3% respecto a lo reportado en el 2023. Sin embargo, como lo hemos mencionado de manera reiterativa también en estas conferencias, es importante tomar en cuenta que hay un impacto contable generado por la PTU real y la PTU diferida principalmente.

Descontando este efecto, los Gastos de Operación mostrarían todavía decremento, pero ya del 18.4%, lo cual sigue siendo un factor muy positivo, y esto derivado de nuestra efectiva estrategia de control de gastos principalmente en la General de Seguros.

Por su parte, los gastos de operación sobre primas emitidas representaron el 4.7% durante el 2024, una disminución muy importante del 8.4% registrado en el mismo periodo del año anterior. Excluyendo los efectos mencionados anteriormente mencionados sobre la PTU, este índice sería del 5.0%, nuevamente un resultado que refleja nuestra estricta gestión del gasto que estamos llevando a cabo.

Ahora, respecto al Resultado Integral de Financiamiento, al cierre del 2024 registramos una ganancia también histórica de 1,754 millones de pesos, lo cual representa un crecimiento de 30.8% contra los 1,347 millones de pesos del 2023. Este crecimiento fue impulsado principalmente por el resultado de Reaseguradora Patria, que pasó de 902 millones de pesos durante el 2023 a 1,319 millones de pesos en el 2024. Este aumento se debe a varios temas, uno, el efecto positivo nuevamente del tipo de cambio sobre nuestra posición larga en inversiones en dólares, así como un ambiente de las altas tasas de interés que reinó durante el 2024, lo que nos permitió generar mayores ingresos por intereses provenientes de la operación de reaseguro, aumentando la rentabilidad de nuestro portafolio. Por otro lado, el resultado de la General de Seguros presentó un ajuste menos significativo, pasando de 367 millones de pesos en el 2023 a 277 millones de pesos en el 2024, debido principalmente a un menor rendimiento que tuvo su portafolio de renta variable nacional, y a la pequeña reducción de dicho portafolio por necesidades de flujo para la operación. Y todos estos factores no pudieron ser compensados con la ganancia cambiaria y con las altas tasas de interés que también beneficiaron en el portafolio.

La Utilidad Neta del Grupo alcanzó, como ya dijo Manuel, los 1,289 millones de pesos en el 2024, lo que es una mejora muy significativa frente a los 290 millones de pesos registrados durante el 2023. Este aumento de 999 millones de pesos no solo es el más alto en la historia, sino que nos lleva a que el resultado sea el más alto de la historia del Grupo Peña Verde. Y este resultado es una combinación de factores que ya les mencioné, como el incremento en emisión de primas, pero no solo el incremento de emisión de primas, sino el incremento de emisión de primas que sean rentables durante el año a una estrategia efectiva de control de gastos, a un sólido desempeño de nuestro portafolio y a un enfoque constante y reiterado en la rentabilidad.

El retorno sobre capital del Grupo al 2024 fue de 30.5%, una mejora considerable en comparación a 7.1% del 2023, lo cual refleja un desempeño sólido de los resultados y una gestión efectiva del capital.

Ahora yendo rápidamente al Balance, al 31 de diciembre del 2024, el Activo Total sumó 44,300 millones de pesos, incremento muy importante del 38.6%, comparado con los 31,960 millones de pesos del 2023. Esto se atribuye principalmente a, uno, un mayor flujo de efectivo proveniente de la operación técnica, a los resultados positivos del grupo y al tipo de cambio que nos favoreció durante el 2024.

Por el lado del pasivo, este totalizó 38,823 millones de pesos en el 2024, también un incremento importante sobre los 27,740 millones de pesos del 2023. Este incremento es del 40%. Este crecimiento fue impulsado por el aumento, uno, en nuestras reservas técnicas y también por los efectos del otro lado en nuestro balance del tipo de cambio, que también impactaron a esta cuenta.

El capital contable pasó de los 4,202 millones de pesos al cierre de 2023 a los 5,471 millones al final de 2024, representando un incremento del 29.8%, reflejando los sólidos resultados obtenidos durante el año y fortaleciendo aún más la estructura de capital del Grupo.

Por su parte, los Índices de Solvencia del Grupo, los cuales son calculados con base en la relación de los fondos propios contra el requerimiento que tenemos de capital de solvencia, cerraron 2024 en niveles muy saludables, de 150% para la General de Seguros, 277% para General de Salud y 128% para Reaseguradora Patria: todos muy por encima del nivel mínimo regulatorio de 100%.

Y para finalizar, me gustaría destacar que el 2024 fue un año muy positivo en términos operativos como financieros para el Grupo, impulsados por nuestra estrategia de

transformación, la cual nos ha permitido mejorar la mayoría de nuestros indicadores operativos y financieros. Esto nos deja en una posición muy sólida para enfrentar los nuevos y muchos retos que vamos a tener en el 2025, con las coyunturas macroeconómicas y geopolíticas que se están presentando.

Asimismo, para el 2025 nuestro enfoque continuará centrado en fortalecer la rentabilidad y en consolidar estos resultados positivos, alineándonos con los objetivos de nuestro plan de negocios hacia 2030 que estamos en este momento trabajando.

Continuaremos dando un seguimiento constante a las tendencias políticas y macroeconómicas de Estados Unidos y México principalmente, con el propósito de anticiparnos y responder de manera efectiva a todos los posibles desafíos que puedan surgir.

Con esto, yo concluyo mi participación. Agradezco nuevamente su atención y cedo la palabra al operador, para dar inicio a la sesión de preguntas y respuestas. Muchas gracias a todos.

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

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

**Carlos Alcaraz:** Hola, qué tal, muy buen día. Muchas gracias por la llamada y por tomar mis preguntas. Tengo un par de ellas. La primera, ¿cuál consideran que sería el principal *driver* de crecimiento para 2025, la actualización de tarifas o un mayor número de clientes? ¿Y cuál es su expectativa de crecimiento en el costo neto de adquisición para este año? Esperan que se mantenga también en doble dígito o a lo mejor tenga un mayor

incremento ante el despliegue de Patria en Estados Unidos, no sé si nos podrían dar algo de color sobre ese tema.

**Manuel Escobedo:** Mira en términos de los *drivers* de crecimiento, yo te diría, en el mercado internacional de reaseguro que, además, pues como tú sabes, representa la edición reaseguro, una parte sustancial, la parte más importante en nuestra producción. El mercado internacional de reaseguros está mostrando ya claros procesos de debilitamiento. Estamos entrando en lo que se llama un ciclo de “mercado blando”, en donde ha entrado mucha capacidad nueva, hay nuevos sindicatos en LOIS, hay una nueva generación de reaseguradores que están empezando operaciones, y vemos también que los mercados de transferencia alternativa de riesgos han hecho una recarga exitosa de sus capacidades.

Entonces, por ejemplo, en la en la renovación de Japón, que es la que se lleva a cabo en el mes de abril, la expectativa es que haya una baja en los precios de alrededor del 10%. Ahora, desde el 2017, más o menos, inició el mercado duro que hemos vivido en una trayectoria bastante inclinada, bastante elástica y constante desde entonces, y que ahora en el 2024 como que llegó a su punto de inflexión y ahora comienza un debilitamiento.

Durante este periodo, los mercados que más se vieron afectados o que más se endurecieron fueron ciertamente los mercados desarrollados. Latinoamérica, que es la parte más importante de nuestro portafolio, es lo que nosotros denominamos o lo que representa en su mayoría, los mercados *anchor*, los mercados estratégicos donde operamos, sí tuvo un proceso de endurecimiento, pero no fue tan fuerte como en otras regiones. Entonces, sí imaginamos, sí esperamos o anticipamos que Latinoamérica también entrará en este proceso de reblandecimiento y las renovaciones de reaseguro para América Latina son normalmente antes del periodo de huracanes, dígame en junio y a principios del año en diciembre-enero. Para la parte de contratos que representa alrededor de 2/3 partes, un poquito más del libro de negocios.

Entonces, desde esa perspectiva, la respuesta rápida es el crecimiento, desarrollo. En el caso de Reaseguradora Patria y de Reaseguradora Estados Unidos, se deberá sobre todo a un incremento en el volumen de negocios que tenemos en la relación con nuestros socios y con nuestros clientes, este y que vendrá, sobre todo, yo creo, bueno, en ese caso son ramos industriales, comerciales, algunos depas de casa habitación, y los demás ramos, donde operamos.

En el caso de la General o de la división Seguros, efectivamente va a haber una combinación, porque el mercado mexicano está viendo una corrección en precios en muchos de los ramos, las tasas de inflación, por ejemplo, en los ramos de autos y de salud, exceden de manera muy importante la inflación nacional, digamos promedio, ¿no?. En el caso de salud estamos viendo tasas de inflación arriba del 18% y en el caso del sector automotriz también estamos viendo un proceso inflacionario de doble dígito. Y en donde las tarifas de aluminio, acero y otras tarifas que pudiera implementar el Gobierno de los Estados Unidos sin duda generarán procesos inflacionarios en este país. Entonces, en el caso de la división Seguros yo creo que habrá una combinación.

Por lo que se refiere a los costos de adquisición, la realidad es que lo que nosotros estamos buscando es continuar mejorando la calidad, la velocidad, los tiempos de reacción de nuestros servicios, la capacidad de análisis y la gestión de riesgos de manera que podamos más y más sustentar nuestra relación con las fuerzas de producción en una oferta de calidad y no en una oferta de precio, que en este caso, pues se reflejaría pagándole más a los agentes para que nos traigan más negocio. Entonces, yo esperararía que en el 2025 tratemos o busquemos mantener, los niveles de costo de adquisición en los estándares, digamos más o menos donde cerramos en el año precedente. No sé si con ello contesto tu pregunta, compañeros, no sé si quieren agregar algo.

**Andrés Millán:** Solamente de pronto, en el tema que hablaste de mercado blando. Ese efecto no lo vamos a sentir todo este año, sobre todo en reaseguro, todavía nos vamos a beneficiar un poco durante el 2025 de los mercados fuertes de años anteriores, pero sí va a tener un impacto claramente en este año, sobre todo en los años venideros, entonces este no es un efecto inmediato, pero si ya es algo que vamos a ir sintiendo paulatinamente.

**Carlos Alcaraz:** Perfecto. Muchas gracias y felicidades por los resultados.

**Manuel Escobedo:** Gracias Carlos.

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

**Carlos Fritsch:** Hola, qué tal, muchas gracias por la llamada, muchos trimestres de esto. Felicidades, realmente impresionante este resultado, hay muchos factores que lo explican, y yo tengo cuatro preguntas, espero poderlas desplegar rápidamente. Primero, efectivamente, el retorno sobre el capital impresionante, ¿no? es un ROE difícil de replicar, creo yo.

Y la pregunta es sobre la sostenibilidad de esta rentabilidad hacia adelante y si hay alguna especie de ROE sostenible, ya saben que los analistas para hacer valuaciones necesitamos, pues sostenibilidad en rentabilidad para poder hacer cálculos. Entonces, pues la verdad es simplemente para que nos ayuden a mejorar nuestro modelo de valuación, si hay algún tipo de meta o de criterio o de objetivo de un ROE sostenible, esa la primera pregunta.

La segunda pregunta, es con la declaración que ha hecho el Gobierno de Canadá y de Estados Unidos de grupos terroristas a cárteles que operan en México, no estoy seguro qué tanto efecto en la regulación de prevención de lavado de dinero, por ejemplo, impacte, o sea, negativa para el sector financiero en general, no sólo seguros, sino bancos y no sé

en el caso de ustedes si esto tenga algún efecto, no sé si en términos de *compliance* o en términos de disminución, o sea que puedan ser menos agresivos o que tengan que eliminar cuentas, o sea, simplemente saber ¿si hay algún impacto, no? por esta declaratoria.

La tercera pregunta es, en Patria Re, US, Incorporated, si hay alguna meta de crecimiento en primas, ¿no?, quizá lo veamos ahora que se despliegue, y eso es la cuarta pregunta, ¿Cuándo más o menos podrían compartir o tendríamos la posibilidad de ver el nuevo plan, el plan de 2025-2030?, ¿no? Con estos resultados yo creo que los objetivos del 2027 serán superados a nuestro juicio. Y entonces, la nueva programación será interesante para seguir haciendo un análisis profundo. Y esas son las preguntas, muchas gracias.

**Andrés Millán:** Claramente los resultados de este año fueron extraordinarios. Nuestra meta es consolidarlos y replicarlos. Entonces, en eso es lo que nos estamos enfocando y en eso es lo que estamos trabajando. Obviamente el capital aumentó este año entonces pues por matemática pura si tenemos el mismo resultado con un capital más amplio, pues el ROE se va a disminuir, pero lo que estamos apuntando este año es a mantener, pues si tenemos suerte a mejorar los resultados obtenidos durante el 2024. La idea que estamos trabajando en el plan 2025-2030 es el de consolidar estas utilidades y tener un poco más de certeza sobre cuál es el ROE sostenido al que le deberíamos apuntar como Grupo, pero creo que estamos en condiciones ahora mucho más sólidas y mucho más fuertes de lo que estábamos hace unos años para poder continuar dando resultados positivos a nuestra salud.

**Manuel Escobedo:** Yo te diría sobre el tema de grupos terroristas, sí hay algunos ajustes que tenemos que vigilar en temas de compliance, no son cambios mayores. La realidad es que el sector asegurador en general tiene una regulación muy estricta de control y reporte de operaciones provenientes de origen ilegítimo, ¿no?, entonces no es una mayor preocupación. Desde hace ya muchos años se controla con muchísimo cuidado, y por otro

lado yo te agregaría dos cosas, la realidad es que los temas de lavado de dinero afectan más a los productos de inversión y de ahorro que a los productos de indemnización, en el caso de productos indemnizatorios, el problema tiende a estar mucho más relacionado con temas de fraude que con temas o intenciones de lavado de dinero. En ese sentido, el Grupo Peña Verde no tiene esquemas de coberturas con componente de ahorro o los que tiene son muy pequeños, con lo que no estamos previendo un impacto particularmente importante en ese contexto. Si tenemos que cuidar algunos aspectos y modificar algunos procesos menores, pero no anticipamos un efecto mayor.

**Manuel Escobedo:** El limitante de crecimiento de Patria (US) es básicamente capital, de cuánto capital invertimos a Patria (US) para que soporte un nivel de primas adecuado. Entonces, estamos en este momento evaluando la posibilidad de darle una inyección adicional de capital a Patria (US) durante el año 2025 y acelerar un poco el proceso de consolidación de la misma, porque si no, pues es la única manera que puede crecer es con darle inversión de las utilidades de cada año y pues este proceso es lento y queremos acelerar un poco ese proceso, entonces estamos buscando alternativas también al capital, a diferencia de México, en Estados Unidos estos vehículos, estas compañías se pueden apalancar a través de cartas de crédito u otros mecanismos, entonces estamos también trabajando con instituciones financieras en los Estados Unidos y en México, buscando alternativas de financiación que nos permitan apalancar esta operación y crecerla un poco más rápido.

Depende de cómo salgan esas negociaciones y de qué tanto capital podamos y decidamos incorporar a Patria Estados Unidos, pues va a depender el qué tan rápido pueda seguir creciendo en términos en términos de primas, las primas generalmente son primas de perfiles muy similares a los de Patria en México, que ese es el mandato que nos dio el Consejo para la creación de este vehículo, entonces el conseguir las primas no debería ser

el reto importante. El reto importante es que tengamos una estructura de capital lo suficientemente robusta con base en la regulación en Estados Unidos para aceptar ese crecimiento.

Y en cuanto al nuevo plan de negocios, la idea es que estemos presentando este nuevo plan de negocios en los Consejos de mitad y año a los a los distintos Consejos del Grupo. Y consolidando a tener un plan de negocios quinquenal en alguna parte en el tercer trimestre de este año. Ese es el plan que tenemos ahora, estamos bastante avanzados en la elaboración de estos planes y pues les iremos contando en próximas llamadas cómo vamos avanzando con esto.

**Carlos Fritsch:** Muchísimas gracias, Manuel, Andrés, Fátima, Saduj, felicidades y nos vemos pronto. Quizá los busquemos para cuando tengan el plan nos lo compartan un poquito más a detalle, muchas gracias.

**Operador:** Como último recordatorio, si desean hacer una pregunta favor de utilizar la función, levantar la mano de su herramienta zoom, les recordamos que es necesario tener una afiliación como inversionista para poder hacer una pregunta, por lo que las preguntas del público en general y la prensa no serán tomadas.

¿Desean tomar la pregunta?

**Manuel Escobedo:** Sí, adelante

**Operador:** Adelante Azucena, por favor.

**Azucena Merino:** Hola, buenos días a todos, gracias por tomar mi pregunta. Felicidades, yo soy accionista de esta empresa desde hace muchísimos años. He estado asociada a la Compañía General de Seguros desde sus inicios a través de mi padre, me

preocupaba que Antonio estuviera preocupado, que yo quería molestarlos de alguna forma, pero tengo una pregunta y algunos comentarios.

Creo que los resultados del año sí fueron excelentes. Ha sido un año muy difícil y será un año muy complejo el que nos viene, el 25. Pero creo que Peña Verde puede seguir saliendo adelante. Una de las preguntas que tengo para ustedes es ¿cuál es el valor de la acción en libros? Única pregunta, básicamente.

La siguiente son comentarios, uno es sobre gobernanza, Manuel tú hablaste de que estamos mejorando en esa área y yo he buscado el asunto de transparencia y sobre todo como consumidor, porque también soy consumidor de Peña Verde, de General Seguros, toda la vida he estado asociada a la empresa y he vivido en una familia de aseguradores, entonces tengo una firme filosofía en el valor del aseguramiento, pero lo que no me he encontrado en Peña Verde es, en particular en el área de gobernanza, es transparencia, transparencia en políticas y procedimientos, sobre todo hacia el consumidor persona física y me imagino que como persona moral tienen una mayor relación con ellos, quizá tengan las políticas muy claras, se les envíen, pero yo no lo encontré en nuestras hojas de web, ese tipo de políticas y procedimientos y te lo pregunto porque hace poco requería yo reasegurar mi casa y, en el sentido que tú hablabas, Andrés, de decir, vamos a tratar de repetir lo que hemos hecho, me parece muy bien, qué bueno que haya funcionado, pero al final y al cabo el consumidor es el que nos permite tener esas primas y cuando al consumidor no le respondemos inmediatamente, el consumidor va a otros negocios.

A mí me sucedió lo mismo. Tardé 2 semanas en tratar de conectar a un agente de seguros. No hubo ninguna respuesta, después mandé un correo hacia el área de inversionistas y tardaron 15 días en darme una respuesta por correo electrónico. Fue un mes, en el lapso de ese mes, yo dije, bueno, si General de Seguros que es la empresa con la que he tratado y he mantenido mis seguros durante más de 30 años, no me está respondiendo, me voy

con otra empresa. Y tuve que ir a otra empresa porque no podía tener mi casa sin seguro. Y eso es lo que me preocupa, Andrés, cuando tú dices que vamos a consolidar y a replicar nuestra respuesta, porque al final y al cabo es el consumidor el que nos permite generar esas primas y en ese sentido, creo que las estrategias que ustedes han hecho fantásticamente en implementar proyectos, manejar la empresa a través de datos, son excelentes, es estar a la vanguardia y tratar mejorar nuestro negocio, sin embargo, el consumidor está viviendo ese tipo de experiencias. Ese es mi comentario, gracias.

**Manuel Escobedo:** Azucena, muchísimas gracias por tu pregunta y tu comentario.

**Andrés Millán:** El valor en libros a diciembre sería de 11.49 pesos por acción.

**Azucena Merino:** Gracias

**Manuel Escobedo:** Y, a ver, el caso que nos relatas de la experiencia que has tenido, pues ciertamente, primero que nada, te comparto muchísimo, que me lo compartas en esta conferencia pública porque nos señala que tenemos, como sabemos, todavía muchas oportunidades de cosas que tenemos que mejorar.

Los manuales de procedimientos y políticas no se publican en el internet porque la realidad es que cambian de manera muy dinámica y son, si la ley es amplia, los manuales y procedimientos son interminables. En este año vamos a iniciar un proceso de revelación de temas vinculados con ASG y estoy seguro que cuando se empieza a revisar te vas a encontrar pues a lo mejor que son los grandes rubros, los enunciados, temas o enunciados que indican hacia dónde vamos y lo que estamos tratando de hacer, pero sería demasiado complejo, pues poner en el internet absolutamente todas las minutas y todos los procedimientos y políticas, y cambiarlos y subirlos cada vez que cambian estos porque pues es una empresa dinámica, ¿no? Pero independientemente de eso, yo creo que lo que tú señalas es muy importante, habla de que estamos todavía en un proceso de mejora, en un

proceso en donde hay fallas. Yo te diría, yo personalmente tengo todas mis pólizas de seguros aquí y las tengo aquí, no porque sea la mejor empresa del mundo, pero sí quiero que sea la mejor empresa del mundo y si no sufrimos tú y yo como accionistas el dolor de asegurarnos en esta empresa y tenemos el valor de hacer lo que tú acabas de hacer, cosa que te agradezco infinitamente, nunca vamos a conseguir que nuestra empresa sea la empresa que esperamos y que deseamos que sea.

Y así como tú te ha sucedido o te sucedió en este caso particular, créeme que yo lo sufro cuando pago mis primas o cuando tengo algún problema. Y a veces tengo experiencias muy satisfactorias, tengo que decir y esperaría, como es lógico, las más, pero en algunas ocasiones y no eres el único cliente que lo ha tenido, seguimos teniendo áreas de oportunidad. Entonces primero que nada acepta una disculpa mía en lo personal, por este defecto en la implementación de los procesos y el retraso con el que se te atendió, te aseguro que no eres la única lamentablemente y que estamos trabajando para que estas cosas cada vez sean mejores, ciertamente en la emisión, pero sobre todo en la atención de los siniestros, que es cuando tienes y esperas y necesitas una reacción rápida y oportuna, agradable, amable y amistosa, ¿no?.

Entonces tomo tu comentario, y lo tomo como un reto para que estas cosas dejen de suceder en General Seguros y que General de Seguros y el Grupo, todas las empresas del Grupo Peña Verde sean un ejemplo para nuestro país y para nuestra región de lo que debe de ser un administrador de riesgos y una aseguradora, muchísimas gracias por el comentario.

**Azucena Merino:** Gracias a ti.

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

**Fátima Calles:** Les agradecemos mucho 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.

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