

## Transcript Conferencia de Resultados 3T25

Martes 4 de noviembre de 2025

8:45 AM

**Operador:** Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del tercer trimestre 2025 de Peña Verde. Este día nos acompaña el señor Manuel Escobedo, director general, el señor Andrés Millán, director corporativo, y Fátima Calles, responsable de Relación con Inversionistas.

Les recordamos 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 por acompañarnos el día de hoy.

Como en ocasiones anteriores, esta llamada estará dividida en 2 partes. En la primera, Manuel Escobedo, nuestro director general, nos proporcionará su opinión de los resultados y eventos más destacados del tercer trimestre de 2025. Posteriormente Andrés Millán, director corporativo, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros destacados.

Asimismo, como en periodos anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que consideramos importantes seguir de manera trimestral, considerando nuestra operación y características como el único grupo mexicano dedicado a la gestión integral de riesgos. Adicionalmente, continuamos con el seguimiento al rubro del *time to value* de los proyectos en marcha.

Finalmente, cerraremos esta sesión con una ronda de preguntas y respuestas.

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

En este sentido, Peña Verde no asume obligación alguna de actualizar públicamente dichas declaraciones en función de nueva información o acontecimientos futuros.

Habiendo hecho esta precisión, cedo el uso de la palabra a Manuel Escobedo.

**Manuel Escobedo:** Fátima, muchísimas gracias, señores, señoras, muy buenos días, muchas gracias a todos por acompañarnos.

Como cada trimestre estamos acá en nuestra conferencia de resultados ahora del tercer trimestre del 2025. Me da muchísimo gusto compartir con ustedes los avances del Grupo Peña Verde. Los resultados de este trimestre confirman que nuestra tendencia de transformación, disciplina operativa y enfoque estratégico sigue progresando. Esto es de mayor relevancia si consideramos el entorno en el que nos encontramos, mismo que está caracterizado por condiciones macroeconómicas muy cambiantes, y por un aumento en la siniestralidad, que en este caso se vincula a fenómenos meteorológicos.

En este sentido, como ustedes ya saben, recientemente enfrentamos 2 eventos climáticos muy importantes, uno afectó a las comunidades de México y otro a el Caribe. En primer lugar, las inundaciones en el estado de Veracruz provocadas por las lluvias históricas, y el desbordamiento de varios ríos dejaron severos daños en por lo menos 48 municipios.

Por el otro lado, el huracán Melissa, un huracán de categoría 5, impactó de forma catastrófica en Jamaica y se convirtió en el fenómeno más intenso registrado en la historia moderna de esta isla.

Antes que nada, queremos extender nuestra más profunda solidaridad a todas las familias que se vieron afectadas por esta tragedia o estas tragedias que en realidad son de las peores en la región en décadas en el caso de Jamaica, incluso en la historia moderna de esa isla.

En ambos casos, hemos activado los mecanismos que corresponden para colaborar con nuestros amigos, nuestros colegas, y ciertamente con los clientes impactados, al tiempo que realizamos una evaluación de nuestra exposición en estos eventos.

Con base en un análisis preliminar, estimamos que el impacto de nuestras reservas es inmaterial y no representa una afectación significativa a nuestras perspectivas de solvencia.

Voy a cambiar a un tema algo un poco más animado y hablarles un poco de los hechos destacados de este periodo.

Al cierre del tercer trimestre, Grupo Peña Verde reporta nuevamente un crecimiento de doble dígito en primas emitidas. Esto es un reflejo de nuestra resiliencia operativa y un sólido ritmo de crecimiento, el cual se halla por encima del estimado para el sector, por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, que está proyectando ahorita un crecimiento del 8.6% para la industria aseguradora durante este año.

Asimismo, estamos generando una rentabilidad y fortaleciendo la valuación del portafolio de inversión, registramos un crecimiento anual del 30% en la utilidad neta del acumulado del año y del 14.8% en nuestras inversiones. En este contexto, estamos convencidos de que el Grupo se encuentra bien posicionado para seguir capitalizando las condiciones actuales del mercado para generar un mayor valor agregado a nuestros grupos de interés.

Ahora, en cuanto a nuestros proyectos estratégicos al cierre del tercer trimestre del 2025. Estos están ahorita calificados con un 8.7 sobre una calificación de 10; esta es una calificación ligeramente por debajo del umbral saludable al que nosotros aspiramos, que es de 9, y es también un poquito más baja, en comparación a la del mismo trimestre del año pasado, 2024.

Me permito compartirles los aspectos estratégicos más relevantes que se presentaron en el periodo, mismos que reflejan nuestra visión de largo plazo:

1. **En materia de expansión internacional**, particularmente en relación a nuestras operaciones de reaseguro, hemos seguido avanzando con nuestra

incursión hacia nuevos mercados. En el caso de Brasil, que es ya uno de nuestros principales mercados en América Latina, hemos ya arrancado los procesos administrativos y regulatorios para iniciar la operación de una nueva oficina de representación. Estos ya están en trámite y estamos esperando poder iniciar actividades cerca del primer trimestre del 2026. La apertura de una oficina en este importante mercado, que es el más grande de América del Sur en materia de reaseguro, ciertamente es el más grande en materia de seguro directo, refuerza nuestra diversificación y el potencial del crecimiento del Grupo en este país. Una oficina de representación nos ayuda a estar más cercanos al mercado y, sobre todo, tener acceso al portafolio de lo que llamamos negocio facultativo o negocio de mayor especialidad.

2. **En lo relativo a la evolución de nuestra Unidad de Seguros**, lanzamos nuevos productos de motos y autos turistas, así como transporte multi inciso. Y fortalecimos canales digitales y el sistema Core de Seguros al que llamamos “CONNECTA”, lo que nos ha permitido mejorar la agilidad de los procesos, elevar la calidad del servicio y avanzar con la consolidación de una plataforma tecnológica sólida. Asimismo, ya contamos con los primeros Minimum Viable Products “MVP” de los sistemas de administración financiera y de servicios, los cuales se encuentran en etapa de prueba y certificación de funcionalidad para ser implementados de manera escalonada a lo largo del último trimestre de este año.
3. **En el ámbito de la planeación estratégica**, estamos muy orgullosos, este año dimos un paso muy importante ya que acabamos de presentar nuestro plan estratégico 2026-2030, “Potencial sin Límites”. Este plan representa la evolución del Grupo Peña Verde hacia una organización más fuerte, más competitiva y, sobre todo, más cercana a sus clientes. Es una hoja de ruta muy ambiciosa, con metas financieras claras y una visión de crecimiento sustentable.

El plan se construye sobre cuatro grandes palancas que integran todos nuestros esfuerzos: Fuerza Peña Verde, que pone al talento en el centro; Experiencia Peña Verde, enfocada a ofrecer un servicio excepcional a

nuestros clientes; Evolución Peña Verde, que impulsa nuestra transformación tecnológica; y Método Peña Verde, que busca perfeccionar la forma en que hacemos las cosas todos los días.

Asimismo, durante el trimestre reforzamos nuestro compromiso con la sostenibilidad al dar continuidad a nuestra agenda ASG; ambiental, social y de gobernanza. Como parte de este esfuerzo incorporamos nuevas acciones orientadas a fortalecer nuestras prácticas en la materia, en particular, concluimos la documentación de los procesos ASG requeridos para el cumplimiento de la circular modificatoria 2/24 de la Circular Única de Seguros y Fianzas.

Por otro lado, me complace informarles que el pasado 27 de octubre, la actuario Lorena Cruz asumió la Dirección General de General de Salud en sustitución del actuario Fabián Casaubon. Lorena reportará directamente a Juan Manuel Friederich, Director General de General de Seguros. Quién ahora será el responsable de toda la Unidad Seguros de manera integral.

Por su parte, Fabián Casaubon, quien se venía desempeñando como consejero delegado, retoma su rol como consejero y nos estará ayudando en el desarrollo de ciertos productos indemnizatorios en los que él tiene muchísima experiencia.

Antes de concluir, me gustaría mencionar que en congruencia con el potencial de crecimiento que proyectamos para el Grupo durante el trimestre, un servidor, Andrés Millán y Francisco Martínez, junto conmigo, realizamos la adquisición de diversos paquetes de acciones mediante un fideicomiso, lo cual fue oportunamente informado al mercado financiero mediante los canales oficiales, conforme a las disposiciones aplicables vigentes.

En este punto quiero recalcar que, aunque conscientes de los retos del entorno actual, estamos convencidos de que las bases que hemos construido y que seguimos fortaleciendo nos van a permitir continuar progresando sobre nuestra ruta de generación de valor.

Y, de cara al cierre del año, queda claro que nuestra gestión integral de riesgo, disciplina técnica, eficiencia operativa, el compromiso y talento de todo nuestro equipo seguirán siendo los pilares fundamentales de nuestro desempeño.

Finalmente, agradezco la entrega de nuestros colaboradores, la preferencia de nuestros clientes y la confianza de ustedes, nuestros inversionistas, para avanzar en el siguiente capítulo de nuestra historia, fundamentado en innovación, resiliencia y crecimiento rentable.

En fin, con esto concluyo mis comentarios. Andrés, te cedo la palabra, por favor, adelante.

**Andrés Millán:** Muchísimas gracias, Manuel. Muy buenos días para todos. Nuevamente, muchas gracias por acompañarnos en nuestra conferencia trimestral de resultados.

Bueno, ya entrando de lleno en los resultados. Como vemos, tuvimos otro fuerte trimestre para el Grupo. En el acumulado del año Reaseguradora Patria alcanzó un total de 15,340.7 millones de pesos de emisión de primas, lo que significa un incremento del 39% en su comparativo anual.

Este crecimiento se atribuye principalmente a la consolidación de mercados claves y así como de la continua diversificación que venimos haciendo de las líneas de negocio. Los ramos más destacados para Patria fueron el de incendio, terremoto y huracán, los cuales aumentaron 41.8%, 43.2% y 39.9% respectivamente.

Ahora por el lado de General de Seguros. La General contribuyó con una emisión de primas por 3,264.3 millones de pesos en los primeros nueve meses del año, lo que se traduce en una disminución del 4.4% comparado con el año pasado. Esto se explica principalmente por la no renovación de contratos importantes en la línea de negocio de salud, los cuales como administración decidimos no renovar, que no eran creadores de valor para nosotros y esta disminución de esos 2 contratos fue compensado parcialmente por incrementos del 69.1% y 10.4% en las líneas de vida y de autos, respectivamente.

En cuanto a Patria Re US, en los Estados Unidos, esta subsidiaria reportó 159.1 millones de pesos en primas emitidas en lo acumulado a junio, disminuyendo 68.8 millones de pesos en su comparativo anual, debido principalmente a la estacionalidad en el registro de primas, que esperamos que esto se recupere para fin de año.

Por lo que, en el acumulado de enero a septiembre, la emisión de primas del Grupo alcanzó los 17,939.2 millones de pesos, lo que es un incremento del 28.5% en comparación del mismo periodo del año anterior.

Ahora, con referencia a los indicadores financieros claves de la operación, en los primeros 9 meses de este año, el índice combinado del Grupo se incrementó en 1.3 puntos porcentuales con respecto al mismo periodo del año anterior, al situarse en el 88.7% al cierre de septiembre del 2025.

Esto principalmente debido al aumento registrado en los índices de adquisición y en los gastos de operación, lo que fue parcialmente compensado con un menor índice de siniestralidad a septiembre.

En cuanto al índice combinado, como bien sabemos con fines de comparación con índices internacionales, este experimentó un aumento del 0.7, es el índice combinado ajustado que llamamos nosotros, del 0.7 puntos porcentuales por los primeros 9 meses del año y en su comparativa anual se ubicó en el 91.1%

En el acumulado del 2025 la Reserva de Riesgos en Cursos y Fianzas en vigor presentó una disminución del 64.9% en comparación con el mismo periodo del año anterior, al reportar un resultado de 204.5 millones de pesos. Esto debido principalmente al retraso de algunas cuentas y a la estacionalidad en el registro de algunos contratos en la Unidad de Reaseguros, y así como por la reducción de los índices de siniestralidad de Vida Grupo y a la no renovación de los contratos que ya les conté en la línea de Salud.

En referencia al Costo Neto de Adquisición de la compañía, este registró un total de 4,104.3 millones de pesos en el acumulado del año, que es un crecimiento del 28.9% de su comparativo con el año anterior. Este aumento surge principalmente

como resultado de el incremento en las primas, claramente, pero también un mayor pago de comisiones por reaseguro y refianzamiento tomado en los contratos proporcionales que ha tenido la Reaseguradora.

Por lo anterior, el Costo Neto de Adquisición con relación a las primas retenidas en el acumulado del año, registró un incremento anual de 1.8 puntos porcentuales al situarse en el 30.2% al finalizar el mes de septiembre del presente año.

Ahora, con relación al Costo de Siniestralidad a septiembre, este sumó 7,032.3 millones de pesos en el acumulado del año, que es un alza del 22.2% respecto al mismo periodo del año anterior, derivado principalmente del aumento en la cuenta de siniestralidad y otras obligaciones pendientes de cumplir de Reaseguradora Patria, pero esto muy en línea, incluso por debajo del crecimiento en las primas registradas en los primeros 9 meses. Siendo los ramos de incendio marítimo y transporte y un poco de vida lo más siniestrados.

Por su parte, la General de Seguros presentó un aumento de 132.7 millones de pesos, siendo los ramos de vida y daños los que presentaron una mayor siniestralidad.

En ese sentido y para total transparencia, los ingresos más representativos que van del año son:

- El incendio de California, con un monto de 120.1 millones de pesos.
- Las sequías en Brasil, 115.6 millones de pesos.
- Incendio en Nuevo León con 112.1 millones de pesos.
- El huracán Otis, que todavía lo seguimos sirviendo con 20.2 millones de pesos.
- El huracán Beryl, con 18.1 millones de pesos.
- Inundaciones en Europa de 13.8 millones de pesos; y la
- Refinería Hella en Grecia, con 6.7 millones de pesos.

Sin embargo, y como ya dije anteriormente, la proporción del Costo Neto de Siniestralidad sobre primas devengadas a retención se posicionó en 52.6% en el



acumulado del año, lo que es una disminución de 1.6 puntos porcentuales contra el 54.2 que fue reportado en los primeros 9 meses del año anterior.

En el rubro de Otras Reservas Técnicas nos ubicamos en 938.4 millones de pesos para los primeros 9 meses del 2025, experimentando una reducción del 8.4% contra el mismo periodo del año anterior, como resultado de la liberación de 98.9 millones de pesos en la reserva de contingencia de Reaseguradora Patria a una menor tasa de interés y a la disminución de la reserva de riesgos catastróficos en la General de Seguros.

Por su parte, de manera acumulada, los Gastos Operativos ascendieron a 1,037.3 millones de pesos, siendo mayores en un 58.9% con respecto a la cifra reportada en el mismo periodo del año anterior. No obstante, y tal como ya lo he mencionado en varias ocasiones durante estas presentaciones, es importante tomar en cuenta que hay un impacto contable generado por la PTU real y por la PTU diferida.

Si excluimos este impacto de la PTU, el incremento de este rubro sería del 35.4% en el comparativo anual y esto se explica por el castigo a los deterioros de algunos contratos y al incremento en honorarios en las oficinas de representación de Londres y Chile de la Reaseguradora Patria.

Como consecuencia de lo anterior, en el acumulado del año, el índice de Gastos de Operación se incrementó en 1.1 puntos porcentuales respecto a la cifra registrada en el mismo periodo del año anterior al situarse en el 5.8%.

Sin embargo, si excluimos los efectos de la PTU mencionados anteriormente, el índice de Gastos de Operación se incrementa en 0.7 puntos porcentuales, ubicándose en 5.4%. Seguimos haciendo los esfuerzos para que al final de año esto esté mucho más alineado con el presupuesto del Grupo.

Al 30 de septiembre del 2025, el Resultado Integral de Financiamiento se comparó muy positivamente contra la cifra presentada en el mismo periodo del año anterior al registrar una ganancia de 1,370.8 millones de pesos sobre un portafolio de 30,930 millones como resultado de un efecto combinado de mayores ingresos por intereses, así como una mejor valuación y venta de algunas de nuestras posiciones.

Lo anterior cobra relevancia, considerando que el resultado cambiario de los primeros 9 meses del año representa una pérdida de 520.5 millones de pesos, mientras que el mismo periodo para el 2024 teníamos una utilidad cambiaria de 252.3 millones de pesos. Este resultado, la pérdida de los 520.5 millones es consecuencia de una menor paridad cambiaria, pues esto se ve afectado también por una posición larga en dólares que el Grupo mantiene.

Reaseguradora Patria tuvo un incremento en su resultado integral de financiamiento de 175.4 millones de pesos con respecto a los primeros 9 meses de 2024. Esto atribuible principalmente a una valuación positiva de las inversiones, impulsada por el desempeño favorable del mercado de deuda ante la disminución de las tasas de interés y adicionalmente por mayores intereses generados por los fondos invertidos derivado del crecimiento del volumen de inversión y así como de las tasas pactadas.

Por su parte, la General de Seguros presenta una variación positiva de 126 millones de pesos en su resultado integral de financiamiento, impulsada principalmente, en este caso, por el mayor rendimiento de su portafolio de renta variable, tanto nacional como extranjero. Asimismo, se vio beneficiado por la baja de las tasas y no obstante estos beneficios fueron parcialmente contrarrestados por una pérdida cambiaria de 78.2 millones de pesos.

Con relación a la rentabilidad, en el acumulado del año, la Utilidad Neta sumó 1,114.9 millones de pesos, aumentando 30.3% contra los 855.9 millones obtenidos en los primeros 9 meses del 2024. En seguimiento al sólido crecimiento por parte principalmente de Reaseguradora Patria, al control del índice de siniestralidad de ambas subsidiarias y al positivo Resultado Integral de Financiamiento.

Ahora, pasando a las principales líneas del Balance General:

Al 30 de septiembre del 2025, el Activo Total experimentó un alza de 14.8% contra los 40,473.7 millones de pesos del mismo periodo del año anterior, al ascender a 46,475.8 millones de pesos. Esta variación está asociada principalmente al aumento en Reaseguradores y Reafianzadores, y así como al incremento registrado en el rubro de inversiones.

Lo que refiere al Pasivo Total, este se ubicó en 39,865.3 millones de pesos al finalizar este trimestre, incrementándose 12.6% contra el mismo periodo del 2024, debido principalmente al mayor monto registrado en Reaseguradores y Refinanzadores, así como en las Reservas Técnicas, especialmente en las cuentas de Reservas de Obligaciones Pendientes de Cumplir y de Riesgos en Curso, en línea con el saldo de acreedores por temas de siniestralidad y con la mayor emisión de primas que hemos tenido.

Al cierre de septiembre del 2025 el Capital Contable experimentó un crecimiento del 30.2% respecto a los 5,076.3 millones de pesos registrados en el mismo periodo del año anterior, totalizando 6,610.5 millones de pesos. Este resultado deriva principalmente de la solidez en el desempeño operativo del año que ya les conté, así como de la mejor valuación de inversiones, la cual ha sido principalmente beneficiada por la reducción observada en las tasas de interés y por el buen desempeño de los mercados de valores.

Por su parte, los índices de Solvencia del Grupo, los cuales son calculados como la relación de los fondos propios contra el requerimiento de capital de solvencia, cerraron los primeros 9 meses del 2025 en niveles muy saludables, ubicándose en el 161% para la General de Seguros, en el 674% para la General de Salud y en el 155% para Reaseguradora Patria. Todos muy por encima del nivel mínimo regulatorio de 100%.

Y antes de cerrar mi participación, me gustaría reiterar que con la firme convicción de mantener nuestra estrategia enfocada en el crecimiento rentable, continuaremos tomando decisiones fundamentadas en análisis rigurosos y oportunos, vigilando de cerca la evolución de las principales variables macroeconómicas, destacando:

1. Las tasas de interés, ya que el Banco de México mantiene un ciclo de relajación monetaria iniciada en el 2024, anticipándose que la tasa objetivo se sitúe en más o menos el 7% al cierre del 2025;
2. El nivel inflacionario, ya que las tensiones comerciales latentes en el bloque comercial de el USMCA siguen presionando la estabilidad de este indicador macro fundamental dentro del rango objetivo del Banco de México.

3. Y el tipo de cambio, pues el peso mexicano ha mantenido sus tendencias de apreciación frente al dólar estadounidense.

Para finalizar, estamos convencidos de que nuestra disciplina operativa, la gestión integral de riesgos profunda y transversal que nos distingue nos encaminan hacia un positivo cierre de año que nos permitirá cimentar una base sólida para el inicio de nuestro plan estratégico 2026-2030, “Potencial sin límites”.

Con esto les concluyo mi intervención. Muchas gracias por su atención y le cedo la palabra, señor operador, para dar inicio a la sesión de preguntas y respuestas. Muchas gracias.

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

Nuestra primera pregunta viene de Carlos Fritsch de Prognosis.

Adelante, Carlos, por favor.

**Carlos Fritsch:** Sí, ¿me escuchan?

**Manuel Escobedo:** Sí, claro, adelante.

**Carlos Fritsch:** Bueno, pues gracias, Manuel, Andrés, Fátima. Felicidades por tan buen reporte y, sobre todo, por el detallado plan de negocios 2026-2030 que nos hicieron favor de hacer público en septiembre.

Yo creo que da una claridad y transparencia que es lo que no todas las compañías hacen, no todas están muy comprometidas con sus accionistas e inversionistas minoritarios, ¿no? Esos son los que suelen hacer esto y nosotros como analistas

que nos dedicamos un poco a informar a los accionistas minoritarios lo vemos como un extraordinario suceso.

Tengo dos preguntas importantes y si da tiempo otras preguntas también, no tan centrales, pero primero, en el plan hay un claro énfasis en el crecimiento y representación de la división de reaseguros para 2030. Si hice los cálculos bien, viene una contribución de alrededor del 80% para 2030 en primas emitidas, mientras que para la división de seguros e incluida, digo, la General de Seguros y la General de Salud.

Entonces, ¿nos podrían hacer favor de explicar esta estrategia? O sea, más Reaseguro porque el corto es menor, o sea, ¿qué hay detrás?, ¿cuál es la lógica y la estrategia de tener este, digamos, énfasis en el reaseguro, no?, en Patria; esa es la primera pregunta.

La segunda pregunta se refiere al evento de liquidez que viene en el plan, que por cierto es una decisión muy bienvenida para accionistas minoritarios.

Primero, ¿sería una colocación privada en primera instancia?, digamos, buscando un socio estratégico o solo de capital o ambas.

Y para 2030, ¿contemplan la posibilidad de una colocación pública en el mercado mexicano y tal vez en algún formato también el New York Stock Exchange?

Bueno, y si es así, seguro van a tener una fila de banqueros de inversión buscándola, pero un poquito más de color, un poco respecto a este evento de liquidez, yo sé que estamos cinco años antes, ¿no?, pero es, insisto, una muy buena noticia para el accionista minoritario.

Entonces, voy a dejarle ahí, si hay tiempo y para dejar que alguien más pregunte, haría otro par de preguntas.

Gracias.

**Manuel Escobedo:** Carlos, muchísimas gracias por tu pregunta, como siempre, oportunas y precisas tus contribuciones.

Mira, sobre el plan estratégico, una de las cosas que hay que, pues, entender es que la reaseguradora es sustancialmente más grande que la aseguradora.

Entonces eso genera también un, o sea, si la reaseguradora crece un poquito, pues la aseguradora tiene que crecer muchísimo para alcanzarlo.

Entonces eso genera que de forma natural, la reaseguradora, o el crecimiento en reaseguro se va a ver desproporcionado cuando lo ves en términos absolutos con respecto al crecimiento de las otras unidades de negocio que tienen que alcanzar.

En el muy largo plazo nos gustaría recuperar el equilibrio que teníamos hace años, en donde éramos mitad seguros y mitad reaseguros.

Claro que te estoy hablando de una época en donde el grupo tenía tal vez 300 o 400 millones de USD de ingresos.

En estos últimos cinco años la reaseguradora tuvo un despegue muy importante, y entonces, de forma natural, el equilibrio se fue a tres cuartas partes reaseguro y una cuarta parte seguros.

Entonces el impulso, yo te diría, ahorita en materia de reaseguro tiene que venir un aplanamiento de la curva, que es normal, porque el mercado internacional de reaseguros está en una etapa de inflexión.

¿Sabes?, en los mercados financieros se habla de los mercados bullish y bearish, ¿no? Bueno, el mercado de reaseguro, el bullish sería equivalente a un mercado duro para los reaseguradores, en donde los reaseguradores somos los que, de alguna manera tenemos la mano alta como oferentes del negocio y fijamos el precio.

Y un mercado suave, que para nosotros sería el equivalente a un mercado bearish, sería en donde el mercado en general, o sea, somos seguidores de condiciones de mercado y hay excesos de capacidad.

Ahorita estamos entrando al principio de un mercado blando, y normalmente estos cambios de tendencia en los mercados se vienen muy rápido.

Entonces, la realidad es que la reaseguradora tiene que tener muchísimo mayor disciplina hacia adelante respecto de los riesgos que va a estar tomando.

El mercado mexicano, por otro lado, en términos de la aseguradora, pues tiene una gran complejidad, aunque hay muchísimo espacio para seguir creciendo. Hay que entender que la competencia es muy dinámica, muy sofisticada y muy compleja.

Entonces, estamos esperando un crecimiento muy dinámico en la aseguradora, pero ciertamente, pues, para alcanzar a la grande le va a tomar un rato.

Yo creo que es más por ahí, en los números parecería que se está haciendo un énfasis en el reaseguro. Yo creo que es una ilusión óptica por los tamaños relativos de cada una de las operaciones.

**Andrés Millán:** Incluso en las proyecciones que nosotros tenemos internas, el crecimiento de la unidad de reaseguros es más rápido que el crecimiento en términos porcentuales del crecimiento de la aseguradora, pero por el efecto que dice Manuel, que la reaseguradora arranca de un punto donde ya es muchísimo más grande, pues en los números totales no se nota tan claramente.

Y yendo ya a tu segunda pregunta, el evento de liquidez que mencionamos para dentro de cinco años, pues esto principalmente se deriva de que estamos muy conscientes de que el mandato de los accionistas es, en el futuro generar mucha más liquidez de la que tenemos en este momento para nuestros accionistas.

Entonces, lo que estamos haciendo es empezar a preparar a la compañía para que, al final de este plan, podamos ejecutar un evento de liquidez. En este momento, no lo tenemos totalmente claro y pensado, estamos estudiando varias posibilidades. Algunas de las que tú mencionas están, y la decisión la vamos a tomar en el momento adecuado, en lo que sea más beneficioso para la compañía, para el grupo y para sus accionistas.

Tenemos que tener ambas cosas en cuenta en términos de cómo generamos esa liquidez, para qué generamos esa liquidez y cómo vamos a beneficiar tanto a los accionistas como a la empresa con este importante hito que le vamos a dar a la compañía, esperamos, en los próximos cinco años.

Entonces, por ahorita no te puedo dar más detalles porque no los tenemos. Tenemos varias cosas que estamos estudiando, va a también depender de qué tan bien estamos ejecutando nuestro plan de negocios y qué tan rápido vamos en esa ejecución.

Y eso va a determinar un poco el tiempo y la modalidad que vamos a ejecutar en términos de estos eventos de FCS para nuestros accionistas.

**Carlos Frischt:** Muchas gracias, muy claras las dos respuestas.

**Operador:** Una vez más les recordamos que si deseará hacer una pregunta, favor utilizar la función "Raise Your Hand" (levantar la mano) de su herramienta Zoom.

Nuestra siguiente pregunta viene de Félix García, de Apache Research.

Adelante Félix.

**Félix García:** Buen día, gracias por la llamada y por tomar mis preguntas.

Al respecto, tengo varias.

En primer lugar, el negocio de Patria mostró un crecimiento de 27% en primas emitidas y una reducción en el índice combinado a 69.9%. ¿Qué tanto de este crecimiento se explica por aumentos en tasas o por expansión de participación en nuevos contratos?

En segundo lugar, ¿qué pilares del plan Potencial sin Límites consideran que tendrán el mayor impacto financiero en el corto plazo?



Y finalmente, quisiera preguntarles sobre sus estimados para 2026 en prima emitida.

**Manuel Escobedo:**

Muchísimas gracias, Félix.

Mira el crecimiento de Patria ¿te refieres en estos últimos años o en los próximos años, tu primera pregunta?

**Félix García:** En estos últimos años.

**Manuel Escobedo:** Okey, mira, el crecimiento de Patria en estos últimos años y volviendo un poco a la pregunta o la explicación que le daba yo a Carlos, en 2017 y 2018 fueron años muy catastróficos para los mercados de reaseguro internacionales.

A esto se sumaron una serie de eventos que vinieron en 2019, luego se juntó la pandemia, y digamos que el mercado de seguros y reaseguros pasó una época muy difícil.

Eso generó un período en donde las primas, las tasas en los mercados de reaseguro incrementaron de manera sin precedentes.

Yo no había visto en toda mi carrera profesional, había visto ciclos duros, pero francamente cortitos y parecían más topes en la calle que un verdadero ciclo duro. Yo creo que el último ciclo duro que yo tengo recuerdo, y me lo contaron porque yo no lo viví, fue después del huracán Iván.

Entonces, la mayor parte de la explicación del crecimiento de Reasegurada Patria viene por el incremento, por el endurecimiento de las tasas en los mercados internacionales.

América Latina es un mercado peculiar porque sí hubo un endurecimiento, sí subieron las tasas y se endurecieron las condiciones, pero tienden a ser un poco más tenues las subidas y las bajadas en América Latina que en los mercados más desarrollados.

Ciertamente, Japón, Europa, Estados Unidos vieron incrementos sumamente importantes. Yo te podría decir hoy, si tú quieres comprarte una póliza contra huracán en Florida, si la consigues, el precio es absurdo, si es que la puedes conseguir, porque muchas empresas de seguros no quieren vender la cobertura de huracán en Florida.

Y lo mismo está pasando, por ejemplo, en California, con las coberturas de incendio forestal que afectan a las casas, ¿no?

Entonces, esto es lo que representa un mercado duro, y eso es lo que explica, de alguna manera, gran parte del crecimiento de los últimos años. Que dicho sea de paso, como diría yo, América Latina se endureció, pero no tanto. Tuvimos un importante crecimiento en nuestros portafolios internacionales, que hoy reportan ya como el 30% de los ingresos de todo el negocio de reaseguro.

Tenemos operaciones, es decir, tenemos oficinas en Londres y en los Estados Unidos, pero recibimos negocio de muchísimos países: China, India, casi todos los países de Europa, Estados Unidos, Canadá, Japón, etcétera.

Entonces, estos dos factores, el incremento de tasas y el crecimiento geográfico, la expansión geográfica en nuestro portafolio, fueron las dos principales explicaciones del crecimiento de los últimos cinco años en el contexto de un mercado mucho más duro.

Sobre los pilares del plan hacia adelante, si quieres, yo empiezo y que Andrés te dé también un poco su impresión.

Yo les decía que nuestros pilares los enumeramos de forma muy elegante y un tanto poética acá cuando hablamos de la fuerza y la experiencia. Sin duda te diría que el tema de la tecnología, el cambio tecnológico que estamos implementando, va a ser

en el corto plazo uno de los factores muy importantes, sobre todo para la operación retail.

Lo que estamos esperando es poder apagar nuestros sistemas legados a principios de 2026 y dejar que el despliegue de las nuevas plataformas tecnológicas, que nos están además permitiendo ya implementar agentes e iniciativas de inteligencia artificial, nos ayuden a operar de manera mucho más “*seamless*”, mucho más amistosa y nos permitan mejorar de forma muy importante la relación con el cliente.

Entonces, en los últimos cinco años, como les hemos venido platicando, hemos estado inmersos, sobre todo en la operación de seguros, en una reorganización de la parte operativa. Batallar con los sistemas legados era monstruoso, con un riesgo además de ciberseguridad, pues teníamos que poner capas y capas de sistemas, porque los sistemas legado no se podían reforzar como tal.

Entonces, al ya poder terminar con esto, nos vamos a poder concentrar mucho más activamente en la parte transaccional del negocio y fortalecer los temas comerciales y de mercadotecnia para llevar nuestros productos de manera mucho más efectiva al mercado.

Me parece que tenemos una oferta muy valiosa en seguro directo. Tenemos muchísimas ideas de cosas que hemos querido hacer y que hasta este momento la capacidad operativa que teníamos no nos lo permitía.

Entonces, yo te diría, ese me parece que, por lo menos en el seguro directo, va a ser uno de los factores de corto plazo que más rápidamente van a empezar a pegar en el desarrollo de la aseguradora, me parece.

**Andrés Millán:** Yo creo que básicamente aquí tenemos dos realidades: la de la reaseguradora y la parte de seguros. En la parte de seguros, como bien dice Manuel, lo que hicimos en los últimos cinco años fue sentar una base sólida tecnológica, sobre la cual poder crecer.

Y ya estamos en el plan 2026-2030. Lo que nos estamos planteando es: ya tenemos la base sólida, ahorita ejecutemos sobre esa base sólida para crecer; para crecer el negocio, para crecerlo de manera rentable.

Eso implica no solamente cambios en tecnología, sino que implica que nosotros, como en nuestro capital humano, también tenemos que ajustarnos y desarrollarnos. Tenemos una gran calidad de capital humano dentro del grupo que estamos continuando educando y preparando para lo que se nos viene en términos de ejecución del plan de negocios.

Y adicionalmente, en la parte de reaseguros, como bien dice Manuel, pues esta es una empresa mucho más estable, mucho más madura en sus mercados. Se vienen unos mercados, a nivel del mercado de reaseguro, un poco más complicados que los que tuvimos hace cinco años.

Entonces, allí nuestro reto es, a través de la tecnología, a través de nuestro capital humano y a través de nuestros procesos, mantener la competitividad que tenemos frente a los grandes aseguradores del mundo. Y esto lo hacemos con mejores estructuras de costos y una atención al cliente mucho más personalizada y mucho más flexible, para mantener a nuestros clientes contentos con lo que hacemos.

Entonces, son dos estrategias similares, pero diferentes en cuanto a la ejecución por el tipo de negocio que estamos haciendo. Eso sí, nos estamos basando en tecnología, en capital humano y en ofrecer un servicio al cliente diferenciado, especializado y único en el mercado.

Sobre esas tres bases estamos construyendo lo que queremos hacer en los próximos cinco años.

Y ya pasando a tu última pregunta, en términos de las primas, tú mencionaste las primas de Patria, pero las que mencionaste fueron las del Grupo como Peña Verde, en términos del crecimiento y demás.

En términos de crecimiento de primas para 2026, a nivel de Grupo, estamos esperando entre un 15 y un 17% otra vez de crecimiento en términos de primas. Claramente viene un crecimiento todavía fuerte; esperamos todavía un crecimiento

fuerte, quizá un poco menos fuerte por parte de la reaseguradora, y un inicio de un crecimiento mucho más fuerte por parte de la aseguradora, implementando lo que ya te conté ahorita en términos de los nuevos sistemas y de lo que esa base nos está permitiendo hacer y plantear para 2026.

Entonces, esperamos otro año de crecimiento fuerte en términos de primas, quizá un poco menor por condiciones de mercado y porque pues no vamos a poder crecer al mismo ritmo que veníamos creciendo.

Pero sí esperamos todavía, para la entrante y para el período contemplado en el plan de negocios, un crecimiento importante todos los años en cuanto a nuestras primas, enfocándonos (y eso quiero dejar claro) en la rentabilidad, que esas primas sean primas rentables y que contribuyan al valor de la empresa.

**Manuel Escobedo:** Y tal vez como último tema, volviendo a tu segunda pregunta sobre los pilares del plan. En el caso de la Reaseguradora, decíamos durante la conferencia que estamos abriendo una oficina de representación en Brasil.

Esto yo creo que va a ser un impulso importante para crecer en la región. Brasil es un mercado muy grande, donde hoy ya tenemos una participación interesante, pero ciertamente hay más que hacer. Lo que pasa es que, para poder hacerlo, se necesita una presencia más local.

Por el otro lado, un mercado donde hoy tenemos muy poquito negocio y donde tenemos una estrategia clara de crecimiento es el mercado de los Estados Unidos, que finalmente es el mercado más grande del mundo, y donde, pues ahora sí que tomar un pedacito, dado el tamaño nuestro, representa un alimento muy importante para los números de la Reaseguradora.

Entonces, yo te diría que en el caso de la Aseguradora va más por un tema de operaciones y sistemas; en el caso de la Reaseguradora, por un tema de tomar ciertas ventajas en algunos mercados en donde hoy vemos nuevas oportunidades.

**Félix García:** Muy claro. Muchas gracias por las respuestas y felicitaciones por los resultados.

**Manuel Escobedo:** Al contrario, Félix, gracias a ti por tu pregunta.

**Operador:** Tenemos una última pregunta de seguimiento de Carlos Fritsch.

Adelante, por favor, Carlos.

**Carlos Frischt:** Sí, muchísimas gracias, y recordarle a Félix y a todos los analistas que en el plan de negocios la tasa compuesta de crecimiento anual de aquí al 2030 es de casi 20%, muy ambiciosa, yo creo que alcanzable. Pero bueno, eso nos da una guía, o sea, y por eso se agradece tanto, que haya tanta transparencia en las proyecciones financieras, y que nada está escrito en piedra, pero esa es la ambición y nos ayuda muchísimo en nuestra chamba.

Pero bueno, un par de preguntas de seguimiento:

El rol de Patria US, yo entiendo que para poder crecer se necesita capitalizarse y por eso en el plan, pues la idea es, con alguna colocación, capitalizar a Patria US y, por lo tanto, esa estrategia.

Entiendo que esto es un poco para diversificar el riesgo de América Latina contra el mercado más grande del mundo, como comentaba ahora Manuel. Y en el inter, sin contar con la capitalización, ¿cuál es el futuro cercano?, o sea, ¿a qué tasa de crecimiento?, ¿cómo estaríamos viendo la participación de Patria US?, que ahorita es muy pequeñita en el transcurso antes de que haya algún evento de liquidez; o sea, si nos pueden ampliar un poquito eso.

Y la última pregunta es muy fácil, muy pequeñita: después de las lluvias en México y el huracán en Jamaica, entiendo que no es material para los resultados, para la

siniestralidad, pero digamos, ¿como para que se quede más o menos alrededor de 55 o más acercándose a 56 en el índice de siniestralidad?

Eso es todo.

Gracias.

**Manuel Escobedo:** Mira, en el caso de Patria US va a ser un crecimiento, ahorita la realidad es que es insignificante. Ahorita Patria US recibe un alimento de un poquito menos de 10 millones de USD al año, y su único cliente en este momento es Reaseguradora Patria México.

En esta segunda fase de desarrollo, ya que está implementado y que vamos a empezar este proceso de capitalización, que probablemente va a tener lugar el año que entra de forma importante y se complementará un poquito con resultados en el 2027, la idea es comenzar a ampliar el negocio que está haciendo, ya no solo a través de la Reaseguradora en México, sino ya directamente la Reaseguradora con los clientes.

El punto más importante aquí es que Patria US pueda hacer lo que se llama un “*stand-alone*”, es decir, una empresa que se sostiene por sus propios méritos sin depender ni de la casa matriz ni de Reaseguradora Patria, de forma que pueda ofrecer un verdadero, vamos a llamarle, blindaje o alternativa, otorgar mayor flexibilidad a nuestras operaciones y ayudarnos a diversificar el riesgo, entre otros, el riesgo soberano.

Entonces, te diría que lo que vemos es que muy posiblemente la empresa llegue a representar como una cuarta parte de los ingresos del reaseguro en el curso de este periodo. La Reaseguradora Patria México seguirá siendo, en principio, digo, considerando las circunstancias macroeconómicas, pero en principio seguirá siendo el reasegurador principal.

Yo creo que, en el más largo plazo, es muy posible que la empecemos a especializar, ¿no? Por ejemplo, pudiera suceder que digamos que Patria US se

ocupe de los mercados globales, dígase América, lo que no es América Latina y el Caribe, y que Patria México se quede más como un especialista para América Latina y el Caribe. Esa sería una opción, pero en este momento estamos más en una etapa de construir el capital y darle autonomía a la empresa.

Sobre Melissa y Veracruz, yo lo que te diría es: mira, Melissa va a tener un impacto bruto en la siniestralidad como de 27 millones de USD, y el impacto en Resultado Neto va a ser como de unos 175-180 millones de pesos en el Resultado Neto.

No va a ser un impacto que se dé todo el año, aunque muy probablemente la mayor parte del mismo sí le pegue a la Reaseguradora este año. ¿Por qué digo esto? Porque esta es una estimación que se genera a través de, bueno, nuestra experiencia, los reportes iniciales de nuestros clientes y las corridas de modelos catastróficos.

Pero la realidad es que hay que empezar a pagar, y el pago de un huracán, como el caso de Melissa, toma varios meses. En muchos casos ni siquiera puedes entrar a las zonas afectadas porque están inundadas o por los daños que hubieron.

Recuerda un poco el caso de Otis y Acapulco, que antes de quince días nadie sabía lo que estaba pasando ahí. Entonces, normalmente un huracán toma alrededor de dieciocho meses desde el momento en que sucede el evento hasta que acabas de pagar la totalidad de las pérdidas, y eso significa que una parte entra o impacta este ejercicio y otra parte impactará en 2026.

**Andrés Millán:** Como ejemplo, todavía este año estamos, dentro de los principales siniestros de este año, como lo mencioné yo en mi intervención: está Otis, que ya fue hace un par de años y todavía seguimos...

**Manuel Escobedo:** Pero sí, pensamos que alrededor del 80% va a entrar este año.

En el caso de las inundaciones de Veracruz, estamos hablando de un impacto como de 11 millones de pesos, en el bruto a la Aseguradora, que después de las



protecciones catastróficas y los distintos esquemas de reaseguro, dejará un impacto neto como de un par de millones de pesos al resultado.

**Andrés Millán:** Perdón, para complementar lo de Patria US, y en términos de cómo queremos hacer ese crecimiento, estamos estudiando, pero todavía no hemos definido exactamente cómo lo vamos a hacer y si lo vamos a hacer. Estamos estudiando posibilidades para acelerar el crecimiento del capital de nuestro vehículo en Estados Unidos, para llevarlo al nivel que necesitamos este capital mucho antes de lo que teníamos presupuestado en el plan de negocios. El plan de negocios era un crecimiento durante el plan de negocios que nos llevaba a donde queríamos estar.

Ahorita estamos viendo opciones y oportunidades para ver cómo aceleramos ese crecimiento, ese capital para Patria Estados Unidos, de modo que podamos empezar a utilizar el vehículo como lo queremos utilizar y crear las utilidades que necesitamos mucho antes.

**Carlos Frischt:** Muchas gracias.

Entonces, si entiendo bien, pues no hay que esperar un evento de liquidez para capitalizar Patria US. O sea, habrá, de manera oportunista, de manera estratégica, se seguirá capitalizando, no hay que esperar hasta el 2030. Así es, ¿verdad?

**Andrés Millán:** Así es, exacto.

En el caso del plan de negocios, estábamos ya considerando una capitalización paulatina de Patria Estados Unidos pero desde el principio, y ahorita lo que estamos considerando como administración es si hay mecanismos que nos permitan acelerar esa capitalización todavía mucho antes, pero sin entrar todavía en un evento de liquidez o no atado al evento de liquidez que estábamos hablando al principio de la llamada.

**Carlos Frischt:** Muchísimas gracias otra vez y felicidades por los resultados y por el plan.

**Manuel Escobedo:** Al contrario, Carlos, muchas gracias a tí y, pues, a todos los que nos están escuchando.

**Operador:** Al no haber más preguntas, me gustaría regresar la llamada a Fátima 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.