

Transcript Conferencia de Resultados 2T26

Martes 18 de agosto de 2026

9:00 AM

Operador: Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del segundo trimestre de 2026 de Peña Verde. Esta mañana nos acompañan el señor Andrés Millán, Director Corporativo, y Fátima Calles, Responsable de Relación con Inversionistas. El señor Manuel Escobedo, Director General, nos acompañará más tarde.

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.

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 dos partes. En la primera parte, Andrés Millán, Director Corporativo, compartirá su visión general de los resultados y los eventos más relevantes del segundo trimestre de 2026, posteriormente, profundizará en el análisis financiero del periodo.

Asimismo, preparamos una breve presentación con los principales indicadores que damos seguimiento de manera trimestral. Adicionalmente, continuamos con el seguimiento de los proyectos en marcha que consideramos de alta relevancia. Finalmente, cerraremos esta sesión con una ronda de preguntas y respuestas.

Habiendo hecho esta precisión, cedo el uso de la palabra a Andrés Millán.

Andrés Millán: Muchas gracias, Fátima. Gracias a todos por acompañarnos de nuevo en esta revisión de los resultados del segundo trimestre de 2026 de Grupo Peña Verde.

Antes de entrar en los resultados en detalle, quisiera empezar refiriéndome a uno de los hitos más relevantes de la historia reciente del Grupo. Durante este trimestre, el Grupo Peña Verde se convirtió en el primer y hasta ahora único grupo mexicano de seguros y reaseguros en colocar Certificados Bursátiles en el mercado local de deuda.

La emisión, por 1,000 millones de pesos, fue listada en la Bolsa Mexicana de Valores y despertó un importante apetito entre inversionistas institucionales, principalmente. Además, obtuvimos las más altas calificaciones crediticias en la escala nacional: “AAA(mex)” por Fitch México y “HR AAA” por HR Ratings. Pero más allá de la cifra, esta transacción ratifica ante el mercado y ante los inversionistas la solidez de nuestro perfil crediticio. Diversifica además nuestras fuentes de financiamiento y nos dota de recursos para fortalecer nuestras operaciones internacionales de reaseguro, particularmente la capitalización de nuestras operaciones en Estados Unidos.

Ahora sí, pasemos al desempeño del trimestre. Durante este periodo continuamos implementando la primera etapa de nuestro Plan Estratégico 2026–2030, “Potencial sin Límites”. Su ejecución no solamente está avanzando conforme a lo trazado, sino que además empieza a rendir los frutos que anticipábamos cuando lo pusimos en marcha.

Bajo este marco, ya logramos consolidar una sólida primera mitad de año, apoyados en nuestra fortaleza operativa por un lado, y en nuestra fortaleza financiera, para hacer frente a una economía que apenas comienza a recuperar dinamismo, a un peso que se ha apreciado frente al dólar y a un panorama internacional que, entre las tensiones geopolíticas y la incertidumbre externa, sigue poniendo a prueba nuestra capacidad de adaptación.

El desempeño de este semestre confirma que nuestra fórmula de crecimiento rentable sigue vigente y que la seguimos implementando bien. En el acumulado a junio, las primas emitidas volvieron a crecer a doble dígito, estamos hablando de un incremento de 16.8%, ritmo que nuevamente se ubica por encima de la estimación de crecimiento que tiene la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) para la industria. A ello le sumamos adicionalmente el crecimiento de 72.5% en la utilidad neta acumulada y una mejora de 7.1 puntos porcentuales en el índice combinado del Grupo; indicadores que refuerzan el compromiso con la rentabilidad que hemos sostenido ante ustedes.

Este resultado se explica por el desempeño principalmente de nuestras dos unidades de negocio. Reaseguradora Patria se mantiene como el principal motor del Grupo, con un crecimiento de 15.5% en las primas emitidas, sustentando una mayor presencia internacional y en la consolidación de las líneas de negocio especializadas. Este resultado cobra aún más relevancia si consideramos que se alcanzó frente al peso adverso que tuvo la apreciación del peso sobre la porción de nuestra cartera denominada en dólares.

Por otro lado, la General de Seguros creció 16.8%, apoyada en una cartera de mejor calidad y en una disciplina técnica que se refleja con claridad en sus indicadores.

Y asimismo, la operación en Estados Unidos, a través de Patria Re (US), continúa ganando escala, con un crecimiento anual de 120.3% en primas emitidas durante la primera mitad del año.

En cuanto al portafolio de inversión, este mantuvo una contribución positiva al resultado en un entorno de mayor estabilidad en los mercados de capitales, se redujeron las ganancias por valuación y por la venta de inversiones durante el semestre; pero ese efecto fue parcialmente compensado por la valuación favorable asociada al descenso de las tasas de interés.

A la par del desempeño financiero, una parte importante de nuestra atención sigue puesta en la transformación del Grupo. Somos un grupo con una

trayectoria sólida, pero también estamos convencidos de que competir en los próximos años exige una actualización constante de la manera en que operamos. Esto significa poner al cliente en el centro, mejorar continuamente la forma en que suscribimos y atendemos, simplificar nuestros procesos e incorporar tecnología, datos e inteligencia artificial a lo largo de nuestra cadena de valor. Por eso damos seguimiento a nuestros proyectos estratégicos con la misma disciplina que medimos nuestros resultados financieros.

En este sentido, los proyectos estratégicos del Grupo cerraron en junio con una calificación promedio de 8.8 sobre 10, conforme a la medición de mejores prácticas del *Project Management Institute*.

CONECTA, nuestro core de seguros, siguió avanzando conforme a lo esperado, alcanzando una prima total transaccionada de 1,562 millones de pesos al cierre de junio de 2026, en los ramos principalmente de autos y de daños. Con ello, entramos en la recta final de la implementación de nuestro core integral de seguros. La tecnología debe convertirse en un habilitador directo de nuestra estrategia: vender mejor, vender más rápido y operar de una manera más eficiente. Esta nueva plataforma nos va a permitir simplificar procesos, mejorar nuestra agilidad operativa y fortalecer la disponibilidad y gestión de la información para una mejor toma de decisiones.

Por el lado del reaseguro, Patria Claims, nuestra plataforma de gestión de siniestros basada en inteligencia artificial, comienza ya a traducirse en beneficios concretos de productividad y de velocidad de respuesta. Y eso es particularmente relevante, porque la agilidad constituye una de nuestras ventajas competitivas frente a los grandes reaseguradores internacionales.

Al mismo tiempo, seguimos consolidando nuestro repositorio central de datos, que será la base para aprovechar de manera mucho más efectiva las herramientas de analítica e inteligencia artificial en toda la organización.

Pasando al frente internacional, nuestra oficina de representación en Brasil continúa acercándonos al negocio facultativo y de mayor especialidad en el

mercado más grande de la región, en línea con la estrategia de expansión en Latinoamérica que hemos venido desarrollando.

Respecto a nuestra estrategia de sostenibilidad, recientemente presentamos nuestro Informe Anual de Sostenibilidad 2025, que da cuenta de nuestros avances en los ámbitos ambiental, social y de gobierno corporativo. Su publicación forma parte del trabajo que hemos venido realizando para fortalecer nuestras prácticas de gobernanza, y es uno de los ejes a los que hemos dedicado especial atención en el arranque de nuestro Plan Estratégico 2026–2030, “Potencial sin Límites”, y reafirma nuestro compromiso con una gestión ética, transparente y responsable.

Por otra parte, y en línea con nuestro compromiso de remuneración al accionista, el pasado 6 de julio pagamos un dividendo en efectivo por 200 millones de pesos, equivalente a 0.47985 pesos por acción, dando cumplimiento a lo aprobado por nuestra Asamblea de Accionistas.

Este pago, junto con el programa de recompra que operamos a lo largo del semestre, refleja nuestra convicción de retribuir de forma consistente a quienes nos acompañan y, al mismo tiempo, de fortalecer la liquidez del título en el mercado. Respecto a este último programa, el pasado 9 de julio informamos que, por el momento y hasta nuevo aviso, no continuaremos operando la recompra de acciones propias.

En cuanto a la composición accionaria, durante el periodo se realizaron algunas enajenaciones de acciones por parte de algunos de nuestros accionistas, operaciones que fueron notificadas oportunamente al mercado conforme a las disposiciones legales aplicables.

En suma, la primera mitad de 2026 nos deja una organización más sólida financieramente, más eficiente en su operación y mejor equipada para lo que viene. Cerramos el semestre con un modelo de negocio que demostró nuevamente su capacidad de generar resultados en un entorno complejo, con proyectos como CONECTA entrando a la recta final, con la inteligencia artificial

generando ya beneficios concretos en nuestra operación y con una estructura de financiamiento fortalecida a partir de nuestra emisión en el mercado de deuda.

Es una base firme desde la cual podemos afrontar el reblandecimiento del mercado de reaseguro que se avecina. Sabemos que será un entorno más exigente, pero también sabemos que nos hemos venido preparando para enfrentarlo con disciplina y visión de largo plazo.

Nada de esto sería posible sin el respaldo de quienes caminan con nosotros. Agradecemos profundamente la confianza de ustedes, nuestros inversionistas; la preferencia de nuestros clientes, que son la razón de todo lo que hacemos; y el compromiso de las mujeres y hombres que integran el Grupo Peña Verde, cuyo talento y entrega hacen posibles estos resultados. Estamos convencidos de que los mejores capítulos de esta historia están todavía por escribirse.

Y ahora pasaré a un análisis mucho más detallado de los resultados y del entorno en el que operamos durante los primeros seis meses.

En materia de política monetaria, el Banco de México dio continuidad a su ciclo de recortes iniciado en 2024. La tasa de referencia ya se ubicó en 6.5% al cierre de junio, frente al 7% con el que arrancamos el año. Este entorno, si bien significó menores ingresos por intereses, también favoreció positivamente la valuación de los instrumentos que integran nuestro portafolio.

Respecto al tipo de cambio, el peso continuó fortaleciéndose frente al dólar. Pasamos de 18.7654 pesos por dólar al cierre del segundo trimestre de 2025 a 17.4986 al cierre del mismo periodo de 2026; esto refleja una apreciación de 6.8%. Como lo hemos explicado en ocasiones anteriores, esta dinámica afecta nuestros resultados por la posición larga en dólares que mantiene el Grupo por estrategia por un lado, y además la apreciación del peso reduce la valuación de nuestra posición en dólares y aminora la conversión de las primas denominadas en dólares de nuestra operación principalmente de reaseguro.

A lo anterior se sumó un entorno de mercado de capitales que mostró una mayor estabilidad a lo largo del semestre, con picos de volatilidad por temas geopolíticos, lo que exigió una gestión prudente de nuestras inversiones. En cuanto a la inflación, tras repuntar hacia finales del primer trimestre, el índice general retomó una trayectoria descendente durante el resto del semestre y cerró junio en 3.37%, cifra que está dentro del rango objetivo del Banco de México.

Ya con el contexto, miremos en mucho más detalle el desempeño del Grupo durante la primera mitad del año.

Como ya les comenté, la emisión de primas creció 16.8% en el comparativo anual, para totalizar 13,254 millones de pesos en el acumulado a junio de 2026. Este resultado refleja el desempeño favorable tanto de la unidad de reaseguro como de la unidad de seguros, y confirma que la diversificación de nuestras operaciones sigue dando frutos.

Concentrándonos en Reaseguradora Patria, las primas emitidas sumaron 11,130 millones de pesos en este semestre, lo que representó un crecimiento de 15.5% frente al primer semestre de 2025. Este desempeño refleja la consolidación de nuestra presencia en mercados clave en los que mantenemos una atención cercana. Los ramos que presentaron mayor crecimiento fueron vida, incendio y fianzas, con 153.4%, 8.1% y 29.3%, respectivamente.

En el mismo sentido, la General de Seguros registró un aumento anual de 16.8% en la emisión de primas, alcanzando 2,611 millones de pesos en el primer semestre de 2026. Este desempeño se sustentó de manera medular en incrementos de 13.1%, 20% y 69% en las líneas de autos, vida e incendio, respectivamente.

En lo referente ya al mercado norteamericano, las primas emitidas por Patria Re (US) crecieron, como ya les comenté, 120.3%, alcanzando 257 millones de pesos, derivado del fortalecimiento del portafolio que hemos venido

construyendo en este vehículo y que se va a acelerar con la capitalización que vamos a hacer con los recursos obtenidos de la emisión de bonos.

En términos de composición, Reaseguradora Patria continúa siendo el 84% de las primas emitidas del Grupo y se mantiene como la unidad de negocio de mayor tamaño dentro de Grupo Peña Verde.

Ahora hablemos del índice combinado. Este se ubicó en 87.8% durante la primera mitad del año, lo que representa una mejora impresionante de 7.1 puntos porcentuales frente al 94.9% de los primeros seis meses de 2025.

Por su parte, el índice combinado ajustado, que como bien saben, lo hemos dicho aquí varias veces, manejamos como referencia para efectos comparativos de carácter internacional, cerró en 92.2% durante este semestre, mejorando frente al 97.2% registrado en el mismo periodo del año anterior.

La Reserva de Riesgos en Curso y de Fianzas en Vigor del semestre ascendió a 235 millones de pesos, presentando un incremento de 37 millones de pesos sobre la primera mitad de 2025. Este comportamiento obedece principalmente a una menor liberación de reservas en ciertos ramos frente al mismo periodo de 2025.

Durante los primeros seis meses del año, el Costo Neto de Adquisición registró una disminución de 7.9% respecto al mismo periodo de 2025, ubicándose en 2,471 millones de pesos. Esta evolución estuvo asociada principalmente a la menor carga de comisiones por reaseguro y reafianzamiento tomado, derivada de una menor participación en contratos proporcionales de Reaseguradora Patria, así como a mejores condiciones en los contratos que firmó General de Seguros.

Como proporción de las primas retenidas, este rubro alcanzó el 27.3% durante la primera mitad del año, que compara favorablemente contra el 30.9% del primer semestre del año anterior.

Y referente al Costo Neto de Siniestralidad del semestre, este disminuyó 5.2% frente a los primeros seis meses de 2025, para situarse en 4,692 millones de pesos. La explicación principal está en la menor siniestralidad de Reaseguradora Patria, que disminuyó pese a absorber eventos de gran magnitud como el Puente de Baltimore, gracias a una cartera con menor severidad en el resto de sus ramos. En el caso de la General de Seguros, este costo bajó 136 millones de pesos, principalmente por la incorporación de cuentas de flotillas con un mejor perfil de siniestralidad.

Los siniestros que mayor peso tuvieron durante este semestre incluyen:

- El Puente de Baltimore, que ya mencioné, con 155 millones de pesos;
- Maquiladoras industriales con 80 millones de pesos;
- Un centro logístico de almacenamiento en Costa Rica con 48 millones de pesos;
- Incendios en California con 26 millones de pesos;
- Y una comercializadora de camiones con 19 millones de pesos.

Sobre las primas devengadas a retención, este costo equivalió a 53.2% en este semestre, disminuyendo 4 puntos porcentuales frente al 57.2% del mismo periodo del año anterior.

El efecto combinado de una siniestralidad más baja, un mayor volumen de primas rentables y costos de adquisición más contenidos se tradujo en un crecimiento de 61.7% en la utilidad técnica, alcanzando los 1,656 millones de pesos en la primera mitad de 2026.

En lo referente al rubro de Otras Reservas Técnicas, este presentó una disminución de 4.7% respecto a los primeros seis meses del año anterior, al ascender a 612 millones de pesos. Este comportamiento se explicó principalmente por Reaseguradora Patria, donde se concentró la mayor parte de la variación, como resultado del impacto que tuvieron las menores tasas de interés locales y extranjeras en el valor de dichas reservas.

En el primer semestre del año, los gastos de operación registraron un incremento anual de 24% para totalizar 965 millones de pesos. Esto se explica principalmente por Reaseguradora Patria, que registró un gasto adicional de 119 millones de pesos asociado al desfase en contratos proporcionales de reaseguro y a los honorarios de las oficinas de representación fuera de México. Por su parte, General de Seguros presentó un incremento de 68 millones de pesos, relacionado principalmente con el pago complementario de ISR e IVA de ejercicios anteriores.

No obstante, durante el segundo trimestre del año los gastos se redujeron 12.8% respecto al segundo trimestre de 2025.

Medido contra las primas emitidas, este rubro representó el 7.3% en el semestre, apenas 0.4 puntos porcentuales por arriba del 6.9% de la primera mitad del año pasado.

El Resultado Integral de Financiamiento de este semestre fue de 779 millones de pesos, lo que representó una disminución de 13.5% frente al mismo periodo de 2025. Esta variación se explica principalmente por las menores ganancias derivadas de la venta y valuación de inversiones, en un entorno de menor volatilidad en los mercados de capitales; efecto que fue parcialmente compensado por una menor pérdida cambiaria y por el impacto favorable de la baja de las tasas de interés en la valuación del portafolio.

Por subsidiaria, Patria explicó buena parte de este movimiento, con una disminución de 114 millones de pesos frente al primer semestre de 2025, en línea con el comportamiento observado a nivel consolidado; General de Seguros también registró una reducción, aunque de menor magnitud, de 21 millones de pesos.

Bajo este contexto, en el que destaco la solidez operativa y pese a la menor contribución del Resultado Integral de Financiamiento, la utilidad neta del semestre totalizó 586 millones de pesos, es un crecimiento de 72.5% comparado con el mismo periodo del año anterior.

Ahora pasemos rápidamente al balance general. El activo del Grupo ascendió a 50,246 millones de pesos al cierre de junio, lo que representa un incremento de 12.1% contra el mismo periodo de 2025. Este crecimiento estuvo favorecido por el alza en la cuenta de reaseguradores y reafianzadores, explicada por mayores importes recuperables de reaseguro, así como por la expansión del portafolio de inversiones, impulsada por el flujo de efectivo proveniente de la operación técnica.

En cuanto al pasivo, este creció 11.2% para alcanzar 43,377 millones de pesos al cierre de la primera mitad del año. El incremento respondió a un mayor nivel de reservas técnicas, congruente al mayor nivel de primas, reflejado en aumentos de 17.7% en la Reserva de Riesgos en Curso y de 20% en la Reserva de Obligaciones Pendientes por Cumplir (OPC); esta última se incrementó por una mayor constitución de la reserva para siniestros ocurridos y no reportados (IBNR), asociada al devengamiento de primas emitidas durante el segundo semestre de 2025 y el primer semestre de 2026.

Al 30 de junio de 2026, el capital contable presentó un incremento de 18.1% respecto a junio de 2025, situándose en 6,869 millones de pesos. Este desempeño fue impulsado principalmente por las utilidades acumuladas de periodos previos y por el superávit por valuación de inversiones e inmuebles.

En materia de solvencia, cada una de nuestras compañías se mantuvo muy por encima del umbral regulatorio de 100%: General de Seguros en 137%, General de Salud en 1,933% y Reaseguradora Patria en 134%. Que las tres conserven este margen en un entorno tan demandante confirma nuevamente la fortaleza financiera del Grupo.

Finalmente, quisiera subrayar que los números del semestre confirman la fortaleza del capital y la flexibilidad financiera con la que opera el Grupo. Nuestras subsidiarias están sólidamente capitalizadas, con una posición de solvencia holgada y una gestión de riesgos disciplinada. Sobre esta base

seguiremos ejecutando el Plan Estratégico 2026–2030, “Potencial sin Límites”, con el mismo rigor que nos ha caracterizado.

De esta manera termino mi intervención; les agradezco la atención y devuelvo la palabra al operador para que podamos comenzar la ronda 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. Daremos unos segundos para tomar las preguntas.

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. Un par de ellas relacionadas con este tema del crecimiento. Primero, entender cómo describirían ustedes los drivers de mercado que les están permitiendo suscribir a este ritmo en las diversas geografías. Y, en segunda instancia, si nos podrían dar mayor color sobre qué está detrás de esta expansión tan fuerte que vemos en Reaseguradora Patria en el ramo de vida, para poder entender hacia adelante cómo podrían ser los resultados.

Manuel Escobedo: Hola, ¿cómo estás, Carlos? Muchas gracias por tu pregunta, y quisiera disculparme por el retraso de mi llegada: tuve un inconveniente familiar que tuve que atender de imprevisto, pero qué bueno que me puedo unir a esta sección de preguntas y respuestas.

Mira, ha habido una serie de iniciativas que están favoreciendo el crecimiento, particularmente fuera de México. Sin duda, una de ellas tiene que ver con la apertura de la oficina de Brasil, que nos está acercando más negocio facultativo

en esa zona y que nos permite tener un acceso, digamos, más fino a las necesidades de ese mercado. Cuando estás operando desde México, es común tener un buen acceso a lo que llamamos reaseguro de contratos, pero el tipo de facultativos, que es el reaseguro riesgo por riesgo que te llega, suele ser más, por lo que se coloca en los mercados internacionales; un poco lo que sale y no se puede atender en el mercado local. Entonces, la oficina local ha sido un factor que ya en este primer año empieza a dar sus frutos.

Y por el otro lado, yo te diría que en general el ritmo de crecimiento tiene mucho que ver con un crecimiento orgánico de los mercados, a pesar del reblandecimiento de las condiciones del reaseguro internacional. Algunos mercados ciertamente están viéndose afectados más que otros, los mercados de Europa y Estados Unidos son los que han estado reaccionando más rápido al cambio de mercado, mientras que América Latina tiende a tener ciclos más suaves en el endurecimiento o ablandamiento del mercado de reaseguro. Entonces, el mercado latinoamericano, si bien ha estado mostrando señales de debilidad, tiene un crecimiento orgánico sostenido que normalmente ronda niveles de unos 10 puntos porcentuales. Esto también explica una parte del crecimiento, o del hecho de que el crecimiento se mantiene como en una tendencia inercial.

En cuanto a la expansión de vida, siempre nos ha parecido que nuestra participación en el segmento de vida en América Latina ha subrepresentado lo que tenemos. Es un segmento que, si bien tiene márgenes operativos muy modestos, tal vez de 3 o 4 puntos, le quita mucha volatilidad al resto del portafolio, o al portafolio cuando ves la volatilidad que tienen otros ramos, como pueden ser los ramos catastróficos. Y ojo, que no estamos hablando de componentes financieros, sino que vida en el riesgo estrictamente de mortalidad. Dígase en otras palabras, el ramo de vida suele utilizarse como una fuente de ahorro o un instrumento de ahorro cuando le ponen este componente financiero, o simplemente para asegurar en el caso de que una persona se muera, que es a lo que nosotros nos dedicamos; el otro segmento en realidad no participamos

ahí, eventualmente en algún producto dotal de corto plazo, pero no en los planes financieros que normalmente se conocen en este segmento. Este es un segmento que ayuda a generar o a mitigar la volatilidad del conjunto del portafolio y por eso siempre nos ha interesado crecerlo. Entonces, estamos explorando nuevos contratos y nuevas relaciones; tenemos una larguísima experiencia y un equipo de suscripción muy sólido, y yo te diría que eso es lo que explica el subyacente en el segmento de vida. Andrés, no sé si haya algo que agregar.

Carlos Alcaraz: Ok, perfecto. Y otra pregunta, si me permiten, referente a la emisión reciente que tuvimos para capitalizar la subsidiaria en Estados Unidos. ¿Cuál es su proyección para el despliegue de estos recursos? Digo, no es común en el mercado local ver bonos relacionados con seguros, felicidades por ello, no sé si nos podrían dar mayor color del plan que tienen para el despliegue.

Andrés Millán: ¿Te refieres a qué vamos a hacer con los recursos, o qué te refieres con el plan de despliegue?

Carlos Alcaraz: Sí, correcto. ¿Cuál es su plan o estrategia para la inversión de estos recursos?

Andrés Millán: Sí. Ya estamos en este momento terminando los trámites y los procesos que tenemos que realizar con el regulador en Estados Unidos para hacer la capitalización de Patria Re (US). Estamos concluyendo esos procesos y estaremos haciendo una capitalización de 50 millones de dólares en Patria Re (US) en este trimestre.

Carlos Alcaraz: Ok, perfecto. ¿Serían recursos únicamente destinados para el crecimiento estratégico de la cartera, o tendrían alguna otra finalidad en alguna otra subsidiaria fuera de Estados Unidos?

Andrés Millán: No, es principalmente Estados Unidos. Dejamos algunos recursos en Peña Verde para ayudarnos con el servicio de la deuda en los primeros años. Eso es lo que vamos a hacer con los 1,000 millones de pesos que recaudamos. Como te dije, eso va a estar concluido en este trimestre. Patria Re (US) va a estar capitalizada con 50 millones de dólares adicionales, lo que nos va a permitir empezar a crecer con mayor velocidad el portafolio en ese vehículo, y vamos a ver mayor crecimiento en ese vehículo y en la cartera de ese vehículo.

Carlos Alcaraz: Perfecto. Muchas gracias, Manuel, Andrés, Fátima, y felicidades por los resultados.

Manuel Escobedo: Al contrario, Carlos, gracias a ti.

Operador: Una vez más, les recordamos que, si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la función “levantar la mano” de su herramienta Zoom.

Nuestra próxima pregunta viene de Carlos Fritsch, de Prognosis. Adelante, Carlos, por favor.

Operador: Creo que tenemos un problema con el micrófono de Carlos. Una vez más, les recordamos que, si desean hacer una pregunta, favor de usar la función “levantar la mano” de su herramienta Zoom.

Carlos Fritsch: ¿Bueno, bueno, bueno? Ahora sí, perfecto. Gracias por la llamada, perdón por el problema. Fátima, Andrés, Manuel, gracias por la llamada, y espero que todo bien con el sismo en Colombia. Un abrazo, Andrés.

Andrés Millán: Muchas gracias. Sí, afortunadamente todo bien. Hubo daños materiales y muchas personas la pasaron difícil, pero entre los cercanos todos bien. Muchas gracias.

Carlos Fritsch: Qué bueno, qué bueno. La reciente colocación, que fue todo un éxito, y la capitalización de Patria Re en Estados Unidos por 50 millones de dólares, es quizá una parte, un *tranche*, de algo que ustedes están esperando para el futuro. ¿Qué tamaño hacia adelante estaríamos esperando para esa inversión? Que además parece muy buena, con el dólar cerca de 17, ¿verdad?, y convirtiéndolo a dólares, y capitalizando dólares, manejando riesgos, manejando el portafolio, pero ¿cuál es el objetivo, digamos, de mediano y largo plazo en la apuesta en Estados Unidos?

Andrés Millán: El objetivo que hemos hecho público y que mantenemos es el de llegar a una capitalización de por lo menos 100 millones de dólares para el vehículo en Estados Unidos. Lo que estamos haciendo con esta emisión es acelerar el momento en que llegamos a esos 100 millones de dólares. En el plan de negocios que publicamos hace unos meses, el plan nos llevaba a que llegáramos a esos 100 millones de dólares aproximadamente en el año cuatro, ya casi para finalizar el plan. Esto, obviamente nos acelera muchísimo el cuándo llegamos a esos 100 millones y nos permite utilizar ese vehículo desde mucho antes, a una mayor capacidad, que es el objetivo que estamos buscando. Entonces, ese es el plan que siempre hemos tenido con Patria US. Ahora,

seguimos mirando otras opciones y otras oportunidades, especialmente en el tema de reaseguro internacional, que potencialmente podrían o no requerir capital adicional, en Estados Unidos o en otros mercados en donde veamos que puede ser interesante continuar con nuestro plan de expansión internacional en el tema de reaseguros.

Manuel Escobedo: Y yo te diría, Carlos...

Carlos Fritsch: Perdón, ¿el sindicato de Lloyd's en el Reino Unido, por lo pronto, deja de ser una alternativa?

Manuel Escobedo: A ver, te comento un poco todo el contexto estratégico y conceptual. Primero que nada, yo creo que hay que partir de recordar muy claramente que el propósito de la organización es la administración del riesgo, y una de las herramientas más importantes dentro del contexto de la administración del riesgo es la diversificación del mismo. Desde 2014 se empezó a trabajar un esquema de diversificación de riesgo, que inició por la ampliación geográfica de los riesgos que asumía el Grupo. Hacia 2013 suscribíamos estrictamente riesgos de América Latina y el Caribe, obviamente México, América Central, América del Sur y el Caribe. A principios de la década, alrededor de 2010-2013 más o menos, se había explorado la idea, y se había decidido que era pertinente comenzar a diversificarnos geográficamente de forma más amplia, sobre todo en materia de riesgo catastrófico, porque había que hacer una bolsa un poco más grande de prima de riesgo catastrófico para amortiguar el impacto que tienen estos eventos de la naturaleza en los resultados de la Compañía.

Es así que entonces, empezamos con una cartera muy pequeña, que llegó a ser de unos 10 millones de dólares en su momento, de contratos de retrocesión.

La retrocesión es el reaseguro de los reaseguradores: el reaseguro de un asegurador se llama reaseguro, pero luego los reaseguradores a su vez nos reaseguramos, y eso se llama retrocesión. Entonces, en alianza o en acuerdo con algunos socios estratégicos y compañías con quienes mantenemos relación importante desde hace mucho tiempo, empezamos a tomar pequeñas participaciones en sus contratos de retrocesión en geografías en donde nosotros no teníamos exposición.

Hacia 2016 pues, esto era para ir construyendo el portafolio que habría de nutrir más adelante al sindicato de Lloyd's; en 2016 Lloyd's se presentaba como la mejor opción para incubar un reasegurador pequeño y crecerlo gradualmente. Entonces, arrancamos en 2016 un reasegurador que ese año suscribió unos 7 u 8 millones de dólares, que fue fundamentalmente el traspaso de la cartera que ya estaba en Patria y luego fue ampliando sus operaciones gradualmente, en aquel entonces en un mercado muy difícil. Era yo creo que el mercado más blando que había visto en mi carrera profesional; el 2016 y 2017, ahorita estamos viendo un proceso rápido de ablandamiento, pero los precios de ese momento eran los más bajos que yo había visto en mi vida. 2017 y 2018 fueron años muy catastróficos y obviamente le pegaron al sector reasegurador de forma muy importante. En 2019 empieza un proceso de endurecimiento y se empieza a recuperar el mercado; y es un poco el inicio del ciclo que estamos ahorita viendo concluir. Ese ciclo duró unos seis o siete años, de 2019 a 2025.

Ahora, nosotros estuvimos en Lloyd's cinco años, y Lloyd's normalmente hace un corte a los cinco años para evaluar qué tiene sentido, qué está funcionando y qué no está funcionando. Después de una larga conversación con la corporación de Lloyd's, decidimos que el rumbo de lo que necesitábamos hacer no tenía sentido en el interior de ese mercado, y entonces decidimos transferir esas operaciones a una plataforma en Estados Unidos; y por eso organizamos Patria Re (US). Ahora estamos ya en este proceso de subir a 100 millones de dólares, con la intención de continuar diversificando, y yo diría, ahora ya no es solo del riesgo catastrófico, es decir, hoy tenemos un portafolio mucho más grande de

negocio internacional. Hoy, el negocio internacional representa alrededor del 30% de la cartera de Reaseguradora Patria, cuando en 2016 estábamos hablando de un 5%, y tenemos un equipo muy sólido y con mucha experiencia en el Reino Unido, donde hay 10 personas trabajando para Patria que son los que suscriben una parte sustancial de este negocio internacional, lo referencian, estudian, analizan y recomiendan.

Ahora, por un lado tienes la diversificación desde la perspectiva de dónde se origina y cuál es la geografía donde están los riesgos basados, y eso nos da mayor estabilidad en el comportamiento del portafolio, y tiene particular que ver con darle alimento y estabilidad al portafolio de reaseguro catastrófico. Después tienes, el tema de tener más de una plataforma, lo cual te genera flexibilidad operativa y también flexibilidad o diversificación desde el punto de vista de en qué puedes invertir, hay distintos regímenes de inversión en distintos países, lo que da acceso a distintos mercados y eso te permite diversificar también los activos y los mismos riesgos soberanos que se corren en distintos lugares. Todo esto le da más estabilidad al Grupo. Ahora por otro lado, el mercado de Estados Unidos es una referencia muy sólida, muy sofisticada y muy seria para productos alternativos de transferencia de riesgos, como son cautivas y colocaciones de bursatilización de riesgos de seguros, que ha sido un área en donde hemos participado en distintas operaciones a lo largo del tiempo, tanto en la colocación de riesgos como en la forma como compramos nosotros nuestras participaciones y también ha sido un área en donde nuestros clientes en América Latina y otros países nos han pedido asesoría. Entonces, estamos aprovechando la plataforma en Estados Unidos para ir construyendo los atributos que se necesitarían para robustecer la oferta de valor que podemos hacer a nuestros clientes en estos esquemas alternativos de transferencia de riesgo. Entonces, esta plataforma tiene como propósito estratégico fundamental la diversificación del riesgo que hace el Grupo, insisto, tanto desde la perspectiva del negocio que tomamos, la perspectiva de la flexibilidad de plataformas y la perspectiva del tipo de servicios y productos que podemos ofrecer.

Carlos Fritsch: Mil gracias, tiene todo el sentido del mundo. Y, la ultimísima, dado que esperamos un reblandecimiento futuro adicional al que ya se está sintiendo hoy en América Latina, y seguramente en México también, y entiendo que la pendiente es menor, no es tan acusada como en Estados Unidos o países desarrollados, pero ¿esa perspectiva está incluida en su plan estratégico, o hay algo que tengamos que ajustar?

Manuel Escobedo: No. El plan estratégico, de hecho, se construye ya teniendo visibilidad sobre cómo se estaba comportando el mercado; es decir, el año pasado ya se veía el inicio del debilitamiento del mercado. Ahora, hay que entender una cosa, los mercados de reaseguro no es que de repente se bajan y todo se va al garete, no baja todo al mismo tiempo. Distintas zonas geográficas van a tener un reblandecimiento o endurecimiento diferente, pero también distintos ramos también tienen comportamientos diferentes. Por ejemplo, el ramo de salud no está en este momento, ni en México ni en ningún lugar del mundo, en una etapa de reblandecimiento, porque ha sido un ramo deficitario durante muchísimo tiempo, o digamos, marginal. Los ramos de vida tampoco se están ablandando, y eso se explica porque las tablas de mortalidad le dan muchísima estabilidad al comportamiento de los ramos de vida.

Entonces, ¿qué ramos se están ablandando? Pues ciertamente los ramos catastróficos, aunque no en todos lados: por ejemplo, California y Florida, si bien han tenido un ablandamiento, son zonas de altísima exposición catastrófica, en California tuvimos hace poco los eventos de los incendios de Los Ángeles, y no se espera que Florida tenga un comportamiento diferente en materia de eventos hidrometeorológicos. Que te diré, si hoy tienes una casa en Florida, difícilmente le vas a conseguir una póliza de seguro para huracanes; y el hecho de que se esté ablandando no significa que haya capacidad para cubrir huracanes en Florida. Hay que ver por ejemplo ahorita con los eventos que hubo en Europa en

temas de incendio y la onda de calor que están atravesando, cómo va a afectar eso también la percepción de riesgo para ese tipo de eventos en Europa, yo creo que puede esto generar unos cambios de percepción. Pero entonces, nuevamente, se está reblandeciendo el ramo catastrófico, se están reblandeciendo los ramos que se relacionan en términos anglosajones con las líneas de *property*, *property* es ingeniería, incendio, ramos catastróficos; *marine*, hasta cierto punto, aunque los temas de las guerras en Ucrania y en el estrecho de Ormuz no han afectado particularmente el ramo, sobre todo porque ahí hay exclusiones muy claras en materia de guerra. Entonces, hay un reblandecimiento, no es un reblandecimiento generalizado para todos los ramos, y hay que saber escoger en dónde están los puntos de inflexión y las oportunidades para suscribir en estos momentos. Entonces, por lo mismo, no hay un problema que percibamos por lo pronto respecto al plan estratégico que les presentamos a nuestros accionistas.

Andrés Millán: Y un par de comentarios rápidos. Uno: el plan de negocios que presentamos contempla un escenario que estábamos previendo en términos de reblandecimiento; obviamente lo que ocurra puede ser más fuerte o menos fuerte de lo que estimábamos al momento de elaborarlo, y hay que tenerlo en cuenta. El segundo punto es una aclaración en cuanto a la capitalización de Patria Re (US): esta capitalización ya se hizo y publicamos un evento relevante el 11 de agosto en el que se hacía de conocimiento al mercado que ya habíamos capitalizado los 50 millones de dólares en Patria Re (US). Así que eso ya lo puedo compartir aquí con ustedes, para confirmarles que la capitalización del vehículo en Estados Unidos ya se hizo.

Carlos Fritsch: Claro, muchísimas gracias, y un abrazo a los tres.

Manuel Escobedo: Muchas gracias, Carlos.

Operador: Como último recordatorio, si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la función “levantar la mano” de su herramienta Zoom. 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 pueden desconectar.