



Global
Venture
S.A. de C.V.
Clasificadora de Riesgo



2020
Junio

MAPFRE Seguros El Salvador, S.A.

**Informe de Clasificación
al 30 de Junio de 2020**

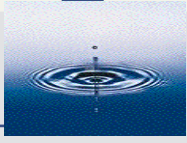
Septiembre 2020

Clasificación

AL 30 DE JUNIO 2020

	RATING ANTERIOR	RATING ACTUAL
Emisor	E AA	E AA
Perspectiva	Negativa	Negativa
Fecha de reunión del Consejo de Clasificación	30 Septiembre 2020	
Reunión	Ordinaria	

1

1 BASES DE CLASIFICACIÓN	3	
2 ANÁLISIS PROSPECTIVOS	4	
3 ANÁLISIS FINANCIERO	9	

Descripción de la Categoría

EAA :

Entidades que cuentan con una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada ante posibles cambios en la entidad, en la industria a que pertenece y en la economía. Los factores de protección son fuertes, el riesgo, modesto.

La opinión del consejo de clasificación de riesgo no constituirá una sugerencia o recomendación para invertir, ni un aval o garantía de la emisión; sino un factor complementario a las decisiones de inversión; pero los Miembros del Consejo serán responsables de una opinión en la que se haya comprobado deficiencia o mala intención y estarán sujetos a las sanciones legales pertinentes. Art. 92 Ley del mercado de valores.

La información financiera utilizada para el presente análisis comprendió estados financieros y y proyecciones proporcionadas por MAPFRE Seguros El Salvador, S.A.

Analistas :

Rafael Antonio Parada M
Miriam Martinez de Parada
Siomara Brizuela Quezada
Rafael Parada

CALLE LA JACARANDA PJE.8
#3 URBANIZACIÓN MAQUILISHUAT
SAN SALVADOR
TEL: 2263-3584
GLOBAL.VENTURE@CYT.NET

INDICADORES FINANCIEROS

Y ESTADÍSTICAS MÁS IMPORTANTES
EN MILES DE DÓLARES \$

Información Financiera	Jun 2016	Jun 2017	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020	2014 vs. 2015	2015 vs. 2016	2016 vs. 2017	2017 vs. 2018	2018 vs. 2019	2019 vs. 2020
CONSOLIDADOS											
Total Ingresos de Operación	41,846.20	43,009.10	46,750.80	54,333.30	53,889.10	-9.5%	-1.0%	2.8%	8.7%	16.2%	-0.8%
Total Costos de Operación	37,141.90	38,202.60	41,640.00	47,838.20	46,327.60	-10.5%	-4.1%	2.9%	9.0%	14.9%	-3.2%
Utilidades de Operación	600.40	561.40	774.40	1,498.50	2,187.20			-6.5%	37.9%	93.5%	46.0%
EBIT (En miles de US\$)	1,837.00	1,467.20	1,935.40	2,399.70	2,944.80	-52.2%	355.8%	-20.1%	31.9%	24.0%	22.7%
EBIT/Ingresos de Operación	4.4%	3.4%	4.1%	4.4%	5.5%	-47.2%	360.5%	-22.3%	21.4%	6.7%	23.7%
Utilidades Netas	1,045.00	1,004.60	1,247.20	1,564.40	2,020.20	-29.9%	147.7%	-3.9%	24.1%	25.4%	29.1%
Activos Totales	61,721.10	63,986.20	65,287.20	75,107.90	87,406.00	-3.9%	-3.4%	3.7%	2.0%	15.0%	16.4%
Pasivos Totales	43,638.00	44,514.40	44,034.20	52,259.20	62,744.60	-5.5%	-9.1%	2.0%	-1.1%	18.7%	20.1%
Patrimonio	18,083.10	19,471.80	21,253.00	22,848.70	24,661.40	1.3%	13.9%	7.7%	9.1%	7.5%	7.9%
POR ACCIÓN											
Total de Acciones	833,334	833,334	833,334	1,180,556	1,180,556	22.5%	22.5%		0.0%	41.7%	0.0%
RENTABILIDAD											
Margen Bruto de Utilidad	8.61%	7.68%	8.28%	9.17%	8.88%	-15.2%	-15.2%	-10.8%	7.8%	10.7%	-3.1%
Margen Neto de Utilidad	2.01%	1.76%	2.19%	2.40%	2.70%	20.0%	20.0%	-12.4%	24.6%	9.4%	12.6%
ROE: Rendimiento del Patrimonio	5.78%	5.16%	5.87%	6.85%	8.19%	55.0%	55.0%	-10.7%	13.7%	16.7%	19.6%
ROA: Retorno de los Activos	1.69%	1.57%	1.91%	2.08%	2.31%	18.2%	18.2%	-7.3%	21.7%	9.0%	11.0%
ROS: Margen de Utilidad Neta	2.5%	2.3%	2.7%	2.9%	3.7%	-12.5%	-12.5%	-6.5%	14.2%	7.9%	30.2%
Utilidad Neta / Primas Netas	3.7%	3.3%	3.9%	4.0%	5.4%	-15.3%	149.3%	-9.8%	18.7%	2.1%	33.4%
Indice de Desarrollo	-0.6%	6.6%	4.6%	22.8%	-3.2%						
LIQUIDEZ											
Liquidez	0.798	0.820	0.914	0.835	0.771	7.2%	18.2%	2.7%	11.6%	-8.7%	-7.6%
Primas Netas / Activos Líquidos	0.815	0.829	0.786	0.891	0.778	-18.2%	-7.5%	1.7%	-5.2%	13.4%	-12.7%
Activos Líquidos / Reservas Téc.	1.363	1.346	1.546	1.453	1.601	12.0%	16.6%	-1.2%	14.8%	-6.0%	10.2%
Act. Liq / Res. Tec. + Res. Siniestros	1.189	1.175	1.302	1.217	1.250	7.2%	21.1%	-1.1%	10.7%	-6.5%	2.7%
Ing. Financ. Invers. / Act. Líquidos	0.0326	0.033	0.030	0.0288	0.026	-9.9%	-4.6%	0.5%	-8.4%	-4.0%	-8.8%
PRIMAS											
Primas Emitidas / Suscritas	30,588.01	34,514.34	34,232.28	42,119.33	40,709.06	-22.0%	-0.1%	12.8%	-0.8%	23.0%	-3.3%
Primas Producto Netas	28,383.70	30,260.50	31,656.60	38,887.50	37,657.80	-17.1%	-0.6%	6.6%	4.6%	22.8%	-3.2%
Siniestros Netos	17,956.20	16,097.80	19,685.90	19,330.50	16,243.80	7.9%	-9.2%	-10.3%	22.3%	-1.8%	-16.0%
EFICIENCIA											
Eficiencia Operativa	0.091	0.087	0.082	0.081	0.082	20.6%	7.7%	-3.8%	-5.8%	-1.2%	0.5%
Ingresos Totales / Utilidad técnica	11.530	11.686	11.580	10.376	8.561	136.5%	-32.5%	1.4%	-0.9%	-10.4%	-17.5%
Gastos de Operación / Utilidad Técnica	1.046	1.020	0.952	0.843	0.699	185.2%	-27.3%	-2.5%	-6.6%	-11.5%	-17.1%
Primas Netas / Gastos de Operación	7.313	7.903	8.039	8.670	8.444	-23.8%	-7.8%	8.1%	1.7%	7.9%	-2.6%
Primas / No. de Empleados	227.07	236.41	234.49	273.86	254.44	-25.8%	-1.4%	4.1%	-0.8%	16.8%	-7.1%
Gastos de Admón / Primas Retenidas	0.216	0.214	0.230	0.192	0.193	28.2%	17.8%	-0.6%	7.4%	-16.5%	0.3%
Gastos de Admón / Total de Activos	0.058	0.059	0.060	0.059	0.051	15.6%	5.3%	1.9%	1.1%	-1.2%	-14.6%
Gastos de Admón / Utilidad Técnica	0.968	1.011	0.947	0.837	0.694	191.2%	-31.4%	4.5%	-6.3%	-11.7%	-17.1%
Gastos de Operación / Activos	0.063	0.060	0.060	0.060	0.051	13.2%	11.6%	-4.8%	0.8%	-1.0%	-14.6%
Utilidad Neta / No. de Empleados	8.360	7.848	9.239	11.017	13.650	-37.2%	145.8%	-6.1%	17.7%	19.2%	23.9%
CAPITAL											
Patrimonio / Activos	0.293	0.304	0.326	0.304	0.282	5.5%	17.9%	3.9%	7.0%	-6.5%	-7.3%
Capital Social / Primas Netas	0.352	0.330	0.316	0.386	0.398	20.7%	0.6%	-6.2%	-4.4%	22.1%	3.3%
Patrimonio / Primas Netas	0.637	0.643	0.671	0.588	0.655	22.3%	14.6%	1.0%	4.3%	-12.5%	11.5%
Patrimonio / Activos y Contingencias	0.326	0.331	0.351	0.330	0.308	9.8%	12.3%	1.5%	6.1%	-6.1%	-6.7%
Patrimonio / Reservas Técnicas	0.708	0.719	0.816	0.761	0.816	12.0%	23.6%	1.5%	13.6%	-6.7%	7.2%
Activo Fijo / Patrimonio	0.083	0.070	0.068	0.048	0.053	-12.7%	27.4%	-15.4%	-3.9%	-29.2%	10.9%

E L RATING ASIGNADO A MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. es de E AA perspectiva negativa, se otorga esta clasificación considerando que la aseguradora tiene unos Rangos Críticos buenos de Nuestros Valores de Perspectiva de la resistencia al riesgo bueno y del grado de la resistencia al riesgo buenos, profit warning. A pesar del impacto global sin precedentes de COVID-19, en este entorno difícil, de cuán resistente será el desempeño comercial y financiero durante estos tiempos difíciles, ante el entorno y la crisis del coronavirus, un periodo en shutdown, un profit warning generalizado, está en la fase de improvement del ciclo económico que ha vivido, con un rápido crecimiento y con muy buena prospectiva en sus operaciones, compromiso/respaldo incondicional explícito de la casa matriz en el soporte en las necesidades de requerimientos futuros de capital y cumplir unas políticas financieras determinadas de fondo de maniobra, posee una tolerancia al riesgo conservadora y una política financiera ortodoxa. Existe un buen historial y experiencia en el ramo por parte del management y de MAPFRE tanto por su recorrido; como también por la casa matriz y de MAPFRE América. Se compete con calidad, un nivel alto de respuesta en fiabilidad y con una estrategia de posicionamiento que busca participar cada vez en profundidad con cada cliente, ofreciéndole a lo largo del tiempo toda la gama de seguros en general, en base a un servicio diferenciado y fiable.

Esta clasificación está basada en los siguientes factores y números claves: valores buenos de los rangos críticos de la perspectiva de la resistencia al riesgo buena y del buen nivel del grado de la resistencia al riesgo, el sistema de negocio, los segmentos históricos de la aseguradora, su imagen, y reputación con los intermediarios y los clientes, las fuerzas conductoras que conforman la estructura sectorial y posición y sistema de negocio de las aseguradoras extranjeras, conso-

lidaciones y nuevos entrantes del país, el cambio y mejora que a tenido la aseguradora en su ciclo económico de los últimos años, después que se ha tenido un nadir / punto bajo del ciclo económico en el periodo analizado, la estructura organizacional de sistema abierto, y el funcionamiento de la estructura organizacional divisional, para aprovechar las condiciones del mercado, así como un buen nivel de competitividad.

Posee una diversificada estructura de composición de canales, con un nivel alto de canales propios en todo el país y venta directa, lo cual ha repercutido en una estructura 20/80 diversificada. La empresa ha tenido una evolución muy positiva de su ciclo económico en los últimos años, el ser parte de una aseguradora global, con fuerte participación regional le permite un nivel de sinergias y competencias. La gestión de la suscripción debe continuar en el proceso de mejora para elevar en ciertos ramos los niveles de la rentabilidad. Para enfrentar el periodo difícil generado por la epidemia covid-19, y el agudizamiento de la crisis fiscal producto de crisis del coronavirus. El año 2020-2022 podría ser de muchos ajustes, debido a la crisis de la economía inducida por la depresión que viviremos después del confinamiento y su consecuente crisis fiscal, deadlock y no entendimiento legislativo, para el segundo semestre del año 2020. Se cuenta con un fuerte índice patrimonial en el largo plazo, basado en un buen nivel de patrimonio ajustado a riesgo (escenarios de pérdida severos).

Las fortalezas en lo referente a estabilidad del grupo MAPFRE incluyen: buenas sinergias comerciales a nivel de la región, trabajar en reducción de costos y un ordenamiento para mejorar la suscripción.

Los riesgos de MAPFRE Seguros El Salvador, el mapa de materialidad de riesgos entran en tres categorías: los riesgos estratégicos, los riesgos externos y los riesgos previsibles que surgen dentro de las operaciones de la empresa.

Los riesgos estratégicos de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A., estas amenazas que forman esta categoría —es decir, una cantidad de eventos y tendencias externas que pueden impactar la trayectoria de crecimiento y el valor accionario. La empresa voluntariamente acepta un cierto riesgo de cierto nivel con el fin de generar retornos de su estrategia. Una estrategia con altas expectativas de rentabilidad en general obligaría a la empresa a asumir riesgos significativos y la gestión de esos riesgos es un factor clave en la captura de las ganancias potenciales.

En el riesgo estratégico tiene un peso importante la industria, el cual para el sector seguros es un ambiente peligroso, en parte por el incremento de los jugadores, lo cual repercute en el crecimiento estable y de largo plazo, la marca MAPFRE busca maximizar el valor de los accionistas, los competidores son cada vez un mayor número y el estancamiento del mercado (volumen real sin crecer, no se ha generado demanda). En cuanto riesgo relevante se tiene la reducción del margen de la industria, volatilidad mediana en el ciclo de negocio. La industria ha pasado por un aumento rápido de fusiones, y a una sobrecapacidad que agudiza la competencia de precios, por lo cual es clave una mitigación disciplinada y sistemática de estos riesgos. Hay una contracción del margen de la industria, se ha pasado por una etapa de entrada de nuevos jugadores, compras y fusiones que presiona la competencia de precios entre las empresas con altas estructuras de costos y con las poseen baja cuota de mercado. Hay una posibilidad fuerte de destrucción de márgenes y de sobrecapacidad, que la industria puede ser en un importante sector en una zona de no ganancias.

Estos riesgos estratégicos que pueden irrumpir e incluso afectar el negocio, son de cierto nivel para el caso de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. por la búsqueda de maximización de valor para los accionistas. Debe de anticipar y manejar estas amenazas sistemáticamente y en el proceso, convertir algunas de ellas en oportunidades de crecimiento, la cuantificación de sus riesgos de mercado; por ser una empresa procíclica.

En cuanto los riesgos externos, incontrolable, algunos riesgos surgen de acontecimientos externos a la empresa y están más allá de su influencia o control. Las fuentes de estos riesgos incluyen : el efecto de la pandemia Covid-19 en el negocio, en los resultados de las operaciones, en la situación económica -financiera; el efecto de las condiciones económicas globales, regionales y nacionales en el negocio de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A., incluidos los efectos en las decisiones de colocación, compras y pago de los clientes, de los consumidores y las empresas, cambio climático, desastres naturales, eventos políticos (el ciclo electoral) y los principales cambios macroeconómicos. Los próximos años por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, la polarización política, Deadlock (asamblea legislativa paralizada /estancada, el nivel de crispación ,que no se ponen de acuerdo), el deteriorado ambiente político. La posible erosión de la calificación crediticia de El Salvador, a causa de la crisis del coronavirus, la incapacidad y la falta de voluntad a llegar a acuerdos en la Asamblea Legislativa, la crisis fiscal, el ajuste estructural y la crisis nacional serán de crecimiento negativo , caída de la oferta, baja demanda agregada, bajo consumo y baja inversión.El riesgo de contagio se ha vuelto importante (Choques en una parte de la economía o el ecosistema del negocio se extienden rápidamente a otras partes, producto del problema de Deadlock y de liquidez del gobierno: instituciones, alcaldías, etc .).

La estructura organizacional es la configuración divisional (con un enfoque de producto,control corporativo, presión para alinear a la empresa con la línea de la matriz), con formalización, normalización del trabajo, adaptación mutua y supervisión como mecanismo de coordinación. Con sistemas de información con un nivel de desarrollo mediano en la línea de base. Subsistemas técnicos en desarrollo para alinear la empresa con los sistemas que dicta la línea corporativa. Con valores de efectividad hacia el modelo de metas (ganancia), hacia el control de la estructura y el enfoque de mercado.

En lo referente a los riesgos previsible están bastante controlados por las direcciones, management, prácticas de gobierno corporativo, las políticas de exposición, el riesgo residual es bajo.

Mediante la incorporación de estándares de gobernanza empresarial, debe ir paulatinamente adoptando la práctica de los riesgos previsible, “manejo de riesgos empresarial” que busca integrar las técnicas de manejo de riesgo

Antecedentes MAPFRE Seguros El Salvador, S.A

La actividad principal de la Aseguradora es la realización de operaciones de seguros, reaseguros, fianzas, garantías y préstamos, en el mercado salvadoreño. La Aseguradora inició operaciones el 16 de julio de 1915, siendo la primera sociedad de seguros en El Salvador y Centro América. LA CENTRO AMERICANA en 1999 pasó a formar parte del grupo MAPFRE con sede en España.. Lo que se inició como una alianza estratégica con la toma por parte de MAPFRE de un 40% del capital accionario de MAPFRE LA CENTRO AMERICANA, para el 2000 es una empresa plenamente integrada a MAPFRE, S.A. . La Aseguradora forma parte de un grupo de sociedades que conforman el Siste-

disponibles en un acercamiento comprensivo que abarca toda la organización y buscar fuentes de crecimiento sostenible.

La industria de seguros tiene en estos momentos un nivel de ajuste muy fuerte, lo cual plantea una presión muy fuerte a la competencia agresiva entre las aseguradoras por el escenario mundial de depresión y confinamiento global y crisis nacional para este periodo y un impacto fuerte para los siguientes años.

Los años próximos y a largo plazo podrían ser de buenas oportunidades de mercado para MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. por el potencial del Grupo MAPFRE, pese al nuevo escenario económico, social y político que vivirá el país.

ANÁLISIS PROSPECTIVO

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por **impacto global sin precedentes de COVID-19**, el entorno y la crisis del coronavirus, un mes en shutdown , un profit warning generalizado, afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis y entrara en una depresión corta y severa, una caída rápida y una recuperación a partir de septiembre., con un ultimo trimestre en recuperación. Con el shocks económico de la crisis de salud que se extiende por todo el mundo. El confinamiento necesario para contener el coronavirus está provocando una contracción económica varias veces más profunda que la Gran Recesión.

Con el creciente reconocimiento de que es más probable una recuperación en forma de U . También tendrán que tomarse más en serio el riesgo de una L o incluso una I, es decir, un mercado que permanece plano o en caída libre durante algún tiempo, si las dislocaciones financieras severas terminan agravando los problemas de la economía global. La pandemia no es un shock de demanda negativo (consumo, gasto de capital, exportaciones) que tendría que ser contrarrestado por políticas monetarias y fiscales expansionistas para respaldar el gasto agregado. La pandemia del COVID-19 es, antes que nada, una crisis de oferta.

Vivimos un momento que no tiene parangón, es como un shutdown de la actividad económica. Se vivió un segundo trimestre del 2020 con la economía en punto muerto. Las estimaciones provisionales, apuntaban a caídas del 12% del PIB trimestral, para nuestro segundo trimestre. Se avecina un cuarto trimestre del 2020 con la economía en recuperación.. El principal efecto económico de la pandemia en el país se observó en el segundo tri-

ma MAPFRE, que es el grupo empresarial español independiente que desarrolla actividades aseguradoras, reaseguradoras, financieras, inmobiliarias y de servicios en España y en otros 41 países. Actualmente cambió su nombre a MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. MAPFRE América es propietaria de 78.1% del capital accionario de MAPFRE La Centro Americana, mientras que el resto pertenece a otros 36 accionistas. A su vez, MAPFRE América es propiedad en 88.9% de MAPFRE, conglomerado empresarial español cuya mayoría de acciones pertenecen a Fundación MAPFRE

mestre, dada una contracción de 19.2%, precedida por el crecimiento de 0.8% en el primer trimestre. Debe señalarse, que esta caída es inferior a la de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, que en el mismo trimestre registró una tasa de -31.4%. Los resultados económicos durante los primeros seis meses de 2020 reflejan una contracción de 9.3% en el Producto Interno Bruto (PIB) respecto al mismo período del año anterior. La cuenta es la siguiente: el PIB de una semana es aproximadamente el 2.0 % del de todo el año. Si este cae un 25% durante cuatro semanas, entonces se están esfumando dos puntos de PIB al mes. Nuestros datos van estar correlacionados con los de Estados Unidos, con el debido rezago. La idea de que esta es una crisis transitoria; muchos creen que no hay que hacer un esfuerzo excesivo porque el margen fiscal es estrecho y eso alimentaría las expectativas sobre un parón brutal.

Desde la última semana de marzo, el coronavirus ya se mide en números. La producción industrial –una métrica fundamental para “la fábrica del mundo”– cayó un 13,5%. Las ventas al por menor, expresión del consumo, se hundieron un 20,5%. La inversión en activos fijos perdió un 24,5%. No solo los resultados de estos tres indicadores fueron peores de lo esperado, es que en la serie histórica no constan cifras peores para China.. El renacer de la economía china sigue a buen ritmo. Tras ser capaz de controlar en unos meses la pandemia de coronavirus que ahoga a gran parte del mundo. Su PIB creció un 4,9% interanual en el tercer trimestre. Aunque un poco más baja de lo previsto, la cifra es envidiable para el resto, y vuelve a demostrar que una rápida recuperación es posible si se consigue controlar al patógeno.

Tras el desplome del primer trimestre –cayó un 6,8%– y el despegue del segundo –creció un 3,2%–, el tercero apuntala la tan esperada recuperación en forma de V que todos ansían. En total, la segunda economía mundial se expandió durante los primeros nueve meses del año un 0,7%, y se va acercando al 2% pronosticado para este 2020 por el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. La cifra está muy por debajo del 6,1% del 2019 y es insuficiente para las necesidades de esta nación, pero la convierte en la única gran. Entre los datos oficiales desglosados hay factores que invitan al optimismo. Por un lado, la producción industrial creció en septiembre un 6,9% interanual, un 1,2% más que el mes anterior. Por otro, la inversión en activos fijos también creció un 0,8% en estos nueve meses, revirtiendo así la caída del 0,3% que marcaba en agosto. Sus exportaciones siguen fuertes, en particular de aquellos productos cuya demanda ha crecido durante la pandemia (equipos de protección sanitaria, bienes electrónicos, etcétera), y sus importaciones también han crecido, aunque todavía presentan margen de mejora.

La economía estadounidense retrocedió un 1,2% durante el primer trimestre equivalente a una caída del 4,8% en tasa trimestral anualizada, lo que puso fin al periodo de crecimiento más largo de su historia. El desempleo estuvo en un pico récord en muchos países –más de 20 millones de personas en Estados Unidos perdieron su empleo sólo en abril, lo que llevó la tasa de desempleo de Estados Unidos al 14,7%. La economía de Estados Unidos creció a un nivel sin precedentes en el tercer trimestre, con un aumento del 7,4% del PIB equivalente a un ritmo anualizado del 33,1%, según el Departamento de Comercio. El alza se produce después de enormes pérdidas durante el segundo trimestre, cuando el PIB colapsó tras los confinamientos masivos durante la primera ola del covid-19 y cayó un 9%, la mayor caída. El PIB estadounidense sigue un 3,5% por debajo del nivel precrisis.

A finales de marzo, el Gobierno de EE UU logró sacar adelante un plan de rescate de 2,2 billones de dólares, el mayor plan de estímulos económicos lanzado por un país en la historia. El programa, denominado Cares (las siglas en inglés de Ayuda, Alivio y Seguridad económica ante el coronavirus), incluía una partida de 250.000 millones en cheques directos a los ciudadanos con sueldos de hasta 75.000 dólares. En abril, se añadieron otros 484.000 millones de dólares (unos 450.000 millones de euros) para ayudar a los hospitales y a las pequeñas y medianas empresas. En total, Washington ha movilizado casi tres billones de dólares en ayudas a familias y empresas, si bien las ayudas del plan Cares concluyeron en mayo.

El índice de paro ha bajado de forma relevante desde el 14,7% de abril, en el momento de máximo impacto del cierre de negocio y las medidas de distancia social. Sin embargo, el porcentaje del 7,9% en septiembre todavía está lejos del 4,8% de la fecha en la que Trump tomó posesión de la presidencia en enero de 2017. Y aún más lejos del 3,5%, el índice más bajo en medio siglo, de febrero de 2020.

Un punto clave cuando pase la emergencia sanitaria es reflotar el empleo, esto desencadenaría un círculo virtuoso que devolvería el equilibrio al mercado, ya que permitiría aumentar a la vez la oferta y los ingresos familiares que desembocan en el consumo, es decir, la demanda.

Este último punto, el consumo, es un nudo. Ahora que los focos más peligrosos del coronavirus se han desplazado a Europa y Estados Unidos. La Gran Depresión es el modelo más próximo a lo que sucederá en los próximos meses, más que la crisis financiera de 2008. La clave reside en que se trata de un shock simétrico que afecta a todo el mundo a la vez. Estamos pensando en términos de ciclo cuando no hay tal cosa: el mundo se ha parado. No es una recesión, es una depresión.

Se trata de una crisis temporal, _ shutdown _ presiona el botón de shutdown, luego presiona el botón de inicio y la máquina comienza a funcionar nuevamente. Pero ninguna economía sale

ilesa de un congelamiento trimestral e inquieta que muchos no superen el primer vigor. En la crisis actual, desenlaces macroeconómicos y financieros sombríos se han materializado en tres semanas. El vigor de la salida de la crisis depende de la respuesta sanitaria, el primero que salga se recuperará mejor.

Pero eso depende también de que los paquetes de rescate y resulten efectivos, no es algo seguro. En el típico shocks económicos, el gobierno gasta dinero para tratar de alentar a las personas a salir y gastar. En esta crisis, las autoridades exigen que las personas se queden adentro para limitar el virus. Mientras más dure esto, es más probable que haya destrucción de la capacidad productiva. Entonces, la naturaleza de la crisis se transforma de temporal a algo un poco más duradero.

En todo el mundo, la inversión extranjera directa está en camino de disminuir en un 40 por ciento este año, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Esto amenaza con daños duraderos a las redes de producción global y las cadenas de suministro.

Para nuestro país es clave el proponer una moratoria del pago de deudas por periodos que ayuden a normalizar la situación.

Cuanto más dure la crisis, sanitaria mayor será el daño económico y social.

Es probable que la mayoría de las economías tarden de dos a tres años en volver a sus niveles de producción previos a la pandemia.

Desde ahora y hasta el final del próximo año, los países en desarrollo están en peligro de pagar alrededor de \$ 2.7 trillones de deuda, según un informe publicado por el organismo de comercio de la ONU. En tiempos normales, podían permitirse transferir la mayor parte de esa deuda a nuevos préstamos. Pero el abrupto éxodo de dinero ha llevado a los inversores a cobrar tasas de interés más altas por nuevos préstamos. El gran temor de los países en desarrollo es que los shocks económicos realmente han afectado a la mayoría de ellos antes de que los shocks de salud realmente hayan comenzado a golpear. En esos momentos, el famoso mercado puede ser un obstáculo. Esta pandemia no habría sido igual sin la destrucción de la sanidad pública por las fuerzas del mercado y que la salud desigual no les sirve a nadie.

Las economías dolarizadas que no tienen su propia moneda y, por ende, no tienen un prestamista de última instancia, como El Salvador, debe buscar mecanismos financieros especiales para que el banco central pueda respaldar a su sistema bancario.

Las prospectiva de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A, con respecto al impacto de la pandemia COVID-19; ingresos, margen bruto, cuentas por cobrar, gastos operativos, otros ingresos / (gastos) y tasa impositiva; y planes. Implican riesgos e

incertidumbres, y los resultados reales pueden diferir materialmente de cualquier resultado futuro expresado o implícito, un profit warning. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros: el efecto de la pandemia COVID-19 en el negocio de la Compañía, los resultados de las operaciones, la situación económica -financiera; el efecto de las condiciones económicas globales, nacionales y regionales en el negocio de la Compañía, incluidos los efectos en las decisiones de compra de los consumidores y las empresas.

La economía estadounidense retrocedió un 1,2% durante el primer trimestre del 2020, equivalente a una caída del 4,8% en tasa trimestral anualizada, lo que puso fin al periodo de crecimiento más largo de su historia.

Se cifran entre el 2% y el 3% la caída del PIB por cada mes de confinamiento. Pero la única forma de recuperar la economía es controlando el virus: hay una realidad sanitaria. Todo el mundo quiere saber cuándo acabará la pandemia, pero no es la pregunta correcta. La pregunta correcta sería: ¿Cómo va a continuar.

El respaldo crediticio indiscriminado es buena idea si se parte del supuesto de que las presiones recientes en los mercados sólo fueron una contracción de liquidez transitoria que se resolverá pronto, cuando después de la COVID-19 haya una recuperación fuerte y sostenida. Pero ¿y si esa recuperación rápida no se materializa? ¿Si, como uno sospecha, le lleva años a la economía de Estados Unidos y del mundo volver a los niveles de 2019? Si así fuera, no parece probable que todas las empresas sigan siendo viables, o que todos los gobiernos y municipalidades conserven la solvencia

Dada la escala del desastre económico, necesitamos un programa de ayudas enorme, tanto para limitar los problemas financieros como para evitar el daño económico que persistirá cuando la pandemia remita. Los créditos a bajas tasas o la moratorias salvarían del default a muchas empresas, instituciones, alcaldías. Con una implementación correcta, reforzar la demanda agregada y aumentar el nivel de empleo. Hay que lanzarse a reestructurar deudas por doquier, sería mejor probar una dosis de estímulo monetario/ crediticio normal. El camino es dar respaldo a casi todas las deudas de la economía (privadas y de las instituciones y alcaldías municipales. Una crisis que (esperamos) sólo ocurre una vez en un siglo exige una intervención gubernamental a gran escala

Los gobiernos están planificando grandes paquetes fiscales para expandir la provisión de atención sanitaria, proteger las nóminas, ofrecer seguro de desempleo adicional, demorar los pagos de impuestos, evitar quiebras innecesarias, apuntalar el sistema financiero y ayudar a las empresas y hogares a capear la tormenta. Los economistas se refieren a la capacidad de endeudamiento de los gobiernos como espacio fiscal. En resumidas cuentas, cuanto más plana uno quiere que sea la curva de contagio o erradicar el virus, más necesario será cerrar el

país —y más espacio fiscal hará falta para mitigar la depresión más profunda que resultará de ello.

Eso deja a los países en desarrollo en la estacada. Aún en la mejor de las circunstancias, muchos de ellos tienen un bajo espacio fiscal, un acceso precario a los mercados financieros, y recurrir a imprimir dinero. Y éstas no son las mejores circunstancias.

Y si El Salvador arriesga a aumentar el gasto y los mercados olfatean niveles excesivos de deuda, el fantasma de la austeridad terminará de arruinar cualquier esperanza de recuperación en el corto plazo.

Probablemente la mayoría de las economías tardarán entre dos y tres años en regresar a los niveles de producción que tenían antes de la epidemia.

Los ingresos serán afectados de forma fuerte por el nuevo escenario económico y político, ya que la depresión golpeará fuerte desde el segundo trimestre del 2020 y las secuelas continuarán en los próximos años.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por la crisis del coronavirus y para un país con dolarización de nuestra economía, en crisis fiscal, afectará en gran medida el crecimiento económico del país.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años la depresión global y su recuperación afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis. La actual crisis modificará el modelo de negocio y la estructura de los jugadores del sector financiero y presionará la cartera de negocio y la liquidez durante el 2020 - 2021; es clave el trabajar en el nivel de exposición, controlar el riesgo residual, mejorando el marketing, la calidad de los controles de gestión y el management.

El ser parte del grupo MAPFRE puede ser una medida muy efectiva para que se aumente la cuota de mercado y se resuelva el problema de la contracción en los márgenes, al cambiar el ratio de competir/colaborar con empresas relevantes, la integración en este caso con MAPFRE puede ser muy importante

a largo plazo, desarrollar un canal de distribución adicional de comercialización masiva. Por otro lado la empresa debe buscar complementar la línea de negocios, ampliando la oferta de servicios en favor de los asegurados, impactar en la redefinición del alcance de la marca, al profundizar la gama de la oferta lo cual puede darle nuevas fuentes de crecimiento, siempre y cuando se sea hábil para acelerar el volumen de un mercado maduro. Las empresas atendidas por MAPFRE en la región puede ser fuente de crecimiento en sinergia, las cuales puede ser un mercado cautivo para la empresa; el total de primas causadas estimadas del grupo relacionado, en la región podría ser la fuente de crecimiento considerable.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por el cambio climático, la crisis fiscal global, la dolarización de nuestra economía, la crisis fiscal nacional, afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual ha continuado en recesión. La actual crisis ha modificado el modelo de negocio y la estructura de los jugadores del sector seguros, y presionará la cartera de negocio y la liquidez durante el 2019-2021. Los ratios de siniestros aumentarán por la tendencia en el entorno nacional, por la inseguridad y la recesión interna. La cartera de clientes será afectada por la crisis, esto repercutirá en un bajo crecimiento del sector y un cambio de la estructura de cuota de mercado en el sector, generando un nicho y oportunidades para la empresa. La Aseguradora cuenta con unos core business importantes, una estructura de canales, negocio directo y canales directos con potencial futuro, que le pueden permitir lograr en un plazo de cinco años mejora la cuota de mercado. El ciclo de bajo aseguramiento continuará, y se seguirá compitiendo en base al precio. El nuevo gobierno impactará en la estructura del sector, creando un nuevo escenario para los jugadores.

Fortalezas

- Rangos Críticos buenos de los Valores: Perspectiva de la resistencia al azar.
- Rangos Críticos buenos de los Valores: del grado de la resistencia al riesgo
- Grupo MAPFRE al cual pertenece.
- Experiencia acumulada a nivel corporativa del Grupo.
- Enfoque de calidad
- Marca y enfoque comercial
- Acceso a fuentes de capital.
- Acceso a segmentos del mercado por presencia regional de MAPFRE.
- Integración vertical.
- Buen Equipo gerencial, motivado
- Buen nivel de prácticas de personal.
- El Hub estratégico del grupo MAPFRE.
- La arquitectura organizacional interna y las capacidades.
- Control de gestión fuerte a nivel corporativo MAPFRE..

Debilidades

- El sistema de planificación y de control requiere ser más estructurado y formalizado.
- La estructura organizacional debe ser por proceso, enfocándose a disminuir la siniestralidad.
- La digitalización de la estructura del sistema de información electrónico
- Reacomodos fuertes en las participaciones de mercado, que marcan ciclo de negocios
- El bajo crecimiento en los últimos años, siendo una empresa con enfoque de crecimiento.
- Vivir ciclos económicos de alto y de bajo crecimiento .
- Guerra de precios y el aumento de los niveles de las responsabilidades.

Oportunidades

- Introducir medidas duras al principio de la Pandemia de Coronavirus para prevenir el pico de infecciones Las medidas draconianas de distanciamiento social y cierre temprano han sido claramente efectiva
- Los estímulos públicos están llamados a ser el salvavidas de la economía. Focalización en la demanda agregada en el programa de reactivación.
- Escenarios de futuro en la gestión del virus: La lucha no es por aplanar la curva del virus, sino por erradicarlo, algo más fácil cuando actúas antes de tener muchos contagios. Es mejor triturar la curva que aplanarla
- Las empresas se han dado cuenta del peligro que tiene sumar dependencia y lejanía. Pero es cierto que las cadenas de producción nacionales también se paralizan en caso de una pandemia. Da igual. A través del planeta circula una corriente de desenganche.
- El precio del petróleo, era el más bajo desde 2010.
- Existen segmentos para un servicio diferenciado y para una empresa con imagen confiable en la nueva estructura del sector seguros.
- Explotar el mercado potencial para seguros de personas y las rentas vitalicias. El monto para este sector es bastante atractivo.
- El mercado de productos masivos tiene un gran potencial para ser desarrollado. Esto genera en ciertos nichos masivos un mercado potencial.

Amenazas

- Impacto global sin precedentes de COVID-19. Adverso shocks. exogeno. Posible depresión
- Shocks económicos
- La dolarización del país, no tener política crediticia y monetaria .
- Por eficaces que sean los bloqueos, en los países que carecen de una red de seguridad social sólida y en los que la mayoría de las personas trabajan en la economía informal,
- La crisis fiscal.
- El Riesgo de contagio se ha vuelto importante (Choques en una parte de la economía o el ecosistema del negocio se extienden rápidamente a otras partes, producto del problema confinamiento y de liquidez del gobierno: instituciones , alcaldías, etc).
- Deadlock :asamblea legislativa paralizada /estancada, que no se ponen de acuerdo, el deteriorado ambiente político continúa erosionando
- Crisis Fiscal.
- Perspectiva incierta y crecimiento bajo -5.5% para el 2020 (Crecimiento de 2008 1.3%, -3.1% en el 2009, 2010 un 1.4% , 2011 un 2.2% , 2012 un 1.9%, 2013 1.8%, 2014 un 2.0% , 2015 un 2.3%, 2016 un 2.4%, 2017 un 2.3%, 2.5% para el 2018, 2.38% para el 2019).
- Condiciones Climáticas.
- La coyuntura política económica y social.

Volúmenes de Operación

MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. durante el periodo analizado, ha logrado un índice de crecimiento importante teniendo en consideración, la evolución experimentada por el sector y la situación de la economía del país en este periodo.

En junio del 2014 las primas netas fueron del orden de \$34.46 millones. Con un 12.35 % de cuota de participación en el mercado de Primas Netas. Para Junio del 2015, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. fue un -17.1% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$28.55 millones. Con un 9.85 % de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Al 30 de Junio de 2016, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. fue un -0.6% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$28.38 millones. Con un 9.37% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Para Junio del 2017, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. fue un 6.6% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$30.26 millones. Con un 9.88 % de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Al 30 de Junio de 2018, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. fue un 4.6% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$31.65 millones. Con un 10.33% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Al 30 de Junio de 2019, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. fue un 22.8% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$38.88 millones. Con un 11.54% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Al 30 de Junio de 2020, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. fue un -3.2% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$37.65 millones. Con un 10.93% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

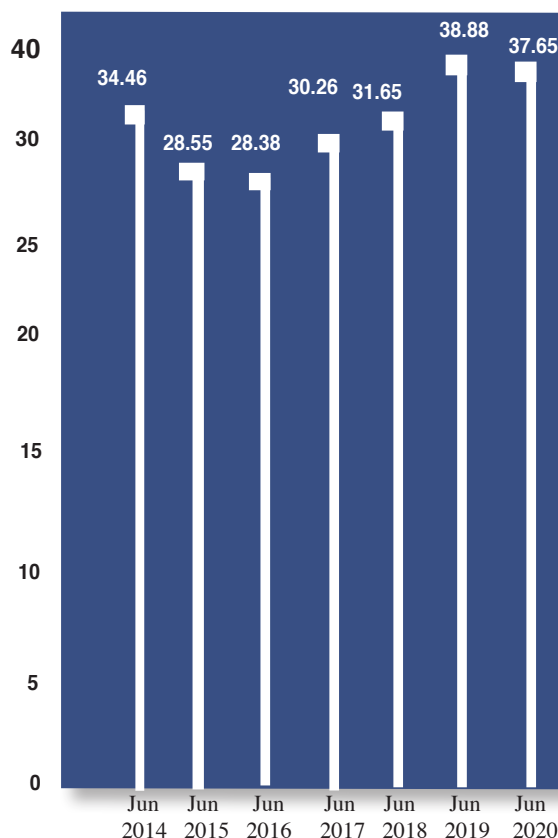
INGRESOS Y RESULTADOS OPERATIVOS

Los Ingresos de la compañía provienen principalmente del aporte de las Primas Netas, La evolución de los Ingresos de Operación de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. describe una tendencia positiva desde el 2016 a pesar de las adversidades del entorno, cambios de la industria y la guerra por el mercado desatada en el sector.

A Junio del 2014 los ingresos de operación tuvieron la cifra de \$46.706 millones, con las Primas (73.78%) . Los ingresos por decrementos de reservas técnicas contribuyó con un 10.0 %,



PRIMAS NETAS - MILLONES DE DÓLARES



INGRESOS DE OPERACIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Primas Netas	73.78%	67.55%	67.83%	70.36%	67.71%	71.57%	69.88%
Ingresos por Decremento de Reservas Técnicas	10.01%	14.41%	10.48%	11.13%	12.20%	10.59%	14.84%
Siniestros y gastos recuperados por reaseguro	9.76%	11.97%	14.12%	10.78%	12.35%	10.53%	8.14%
Reembolsos de gastos por Cesiones	3.85%	3.46%	4.87%	4.95%	5.15%	4.99%	4.78%
Ingresos financieros e Inversiones	2.59%	2.62%	2.71%	2.78%	2.58%	2.31%	2.36%

COSTOS DE OPERACIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Siniestros Netos	39.23%	46.77%	42.91%	37.43%	42.11%	35.58%	30.14%
Primas Cedidas por Reaseguro	26.15%	21.96%	28.05%	29.19%	31.34%	28.99%	27.35%
Gastos por Incremento de Reservas técnicas	16.69%	14.58%	9.40%	13.21%	8.04%	14.36%	18.84%
Gastos de Adquisición y Conservación	10.63%	8.34%	8.39%	9.00%	7.58%	9.11%	9.64%

SITUACIÓN FINANCIERA

MAPFRE Seguros El Salvador, S.A.
Balance General Resumido al 30 de Junio
(Cantidades en Miles de US \$)

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos del Giro	59,186	54,645	55,450	58,834	60,500	69,294	80,197
Caja y Bancos	1,341	965	3,396	1,688	3,580	4,027	5,373
Inversiones financieras (neto)	30,636	31,384	31,407	34,794	36,684	39,587	43,008
Cartera Neta de Préstamos	7,015	6,401	6,121	5,645	5,704	5,401	5,172
Primas por cobrar	16,472	12,122	11,885	15,450	13,464	15,046	17,237
Otros Activos	6,121	8,190	4,765	3,781	3,348	4,718	5,898
Activo Fijo	1,172	1,037	1,505	1,371	1,437	1,094	1,310
Total Activo	66,480	63,872	61,721	63,986	65,287	75,107	87,406
Total Pasivo	50,816	48,000	43,638	44,514	44,034	52,259	62,744
Pasivos de Giro	13,000	10,403	10,281	8,756	8,120	9,345	14,206
Otros Pasivos	2,861	4,574	4,061	4,715	4,978	7,068	9,833
Reservas Técnicas	30,629	27,701	25,538	27,100	26,044	30,019	30,228
Reservas por Siniestros	4,325	5,320	3,757	3,942	4,890	5,826	8,476
Total Patrimonio	15,663	15,872	18,083	19,471	21,253	22,848	24,661
Capital Social	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	15,000	15,000
Reservas de Capital y Utilidades acumuladas	5,663	5,872	8,083	9,471	11,253	7,848	9,661
Total Pasivo y Capital	66,480	63,872	61,721	63,986	65,287	75,107	87,406

MAPFRE Seguros El Salvador, S.A.
Estado de Resultados Resumido al 30 de Junio
(Cantidades en Miles de US \$)

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos de Operación	46,706	42,275	41,846	43,009	46,750	54,333	53,889
Costos de Operación	43,292	38,743	37,141	38,202	41,640	47,838	46,327
Menos: Reservas	(68)	(76)	(222)	(416)	(398)	(511)	(914)
Resultados antes de Gastos	3,345	3,455	4,481	4,390	4,712	5,983	6,646
Menos: Gastos de Operación	3,308	3,599	3,881	3,828	3,937	4,485	4,459
Resultados de Operación	36	-143	600	561	774	1,498	2,187
Más: (Otros Ingresos-Otros Gastos)	677	477	947	873	1,140	868	723
Resultado antes de Impuestos	713	334	1,548	1,435	1,914	2,366	2,910
Impuestos Calculados	112	-87	401	328	593	706	687
Resultados Post Impuestos	601	421	1,045	1,004	1,247	1,564	2,020

Las tablas presentan información financiera resumida de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A., no se han incluido todas las cuentas y esta información ha sido tomada de los Estados Financieros de la empresa a Junio 30 de 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020. (Cantidades en Miles de US \$)

los siniestros recuperados por seguros contribuyó con un 9.76%. El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 3.85% , y los Ingresos Financieros con el 2.59% como fuentes principales.

Para Junio del 2015 los ingresos de operación fueron inferiores en -9.5% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$ 42.275 millones, con las Primas (67.55%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (14.41%) y los Siniestros y Gastos recuperados (11.97%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 3.46% y los Ingresos Financieros con el 2.62% como fuentes principales.

Al 30 de Junio del 2016 los ingresos de operación fueron menores en -1.0% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$ 41.846 millones, con las Primas (67.83%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (10.48%) y los Siniestros y Gastos recuperados (14.12%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 4.87% y los Ingresos Financieros con el 2.71% como fuentes principales.

Al 30 de Junio del 2017 los ingresos de operación fueron mayores en 2.8% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$43.009 millones, con las Primas (70.36%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (11.13%) y los Siniestros y Gastos recuperados (10.78%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 4.95% y los Ingresos Financieros con el 2.78% como fuentes principales.

Para el 30 de Junio del 2018 los ingresos de operación fueron superiores en 8.7% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$46.750 millones, con las Primas (67.71%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (12.2%) y los Siniestros y Gastos recuperados (12.35%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 5.15% y los Ingresos Financieros con el 2.58% como fuentes principales.

Para el 30 de Junio del 2019 los ingresos de operación fueron superiores en 16.2% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$54.33 millones, con las Primas (71.57%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (10.59%) y los Siniestros y Gastos recuperados (10.53%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 4.99% y los Ingresos Financieros con el 2.31% como fuentes principales.

Para el 30 de Junio del 2020 los ingresos de operación fueron menores en -0.8% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$53.88 millones, con las Primas (69.88%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (14.84%) y los Siniestros y Gastos recuperados (8.14%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 4.78% y los Ingresos Financieros con el 2.36% como fuentes principales.

COSTOS DE OPERACIÓN

Los Costos de Operación de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. a Junio de 2014 fueron de \$ 43.292 millones, equivalentes al 92.69% de los Ingresos de Operación. Estos Costos han mostrado una tendencia a la alza en sus valores absolutos en el 2014 y el 2020. En lo porcentual se han movido dentro del rango del 88.05% al 92.6 % de los Ingresos de Operación.

Al 30 de Junio de 2015 los Costos Operativos de la compañía representaron el 91.65%, del Total de Ingresos, con un valor de \$ 38.74 millones.

Para Junio de 2016 los Costos Operativos de la compañía representaron al 88.76%, del Total de Ingresos, con un valor de \$ 37.141 millones.

Al 30 de Junio de 2017 los Costos Operativos de la compañía representaron el 88.82%, del Total de Ingresos, con un valor de \$ 38.20 millones.

En 30 de Junio de 2018 los Costos Operativos de la compañía representaron el 89.07%, del Total de Ingresos, con un valor de \$ 41.640 millones.

Para el 30 de Junio de 2019 los Costos Operativos de la compañía representaron el 88.05%, del Total de Ingresos, con un valor de \$ 47.838 millones.

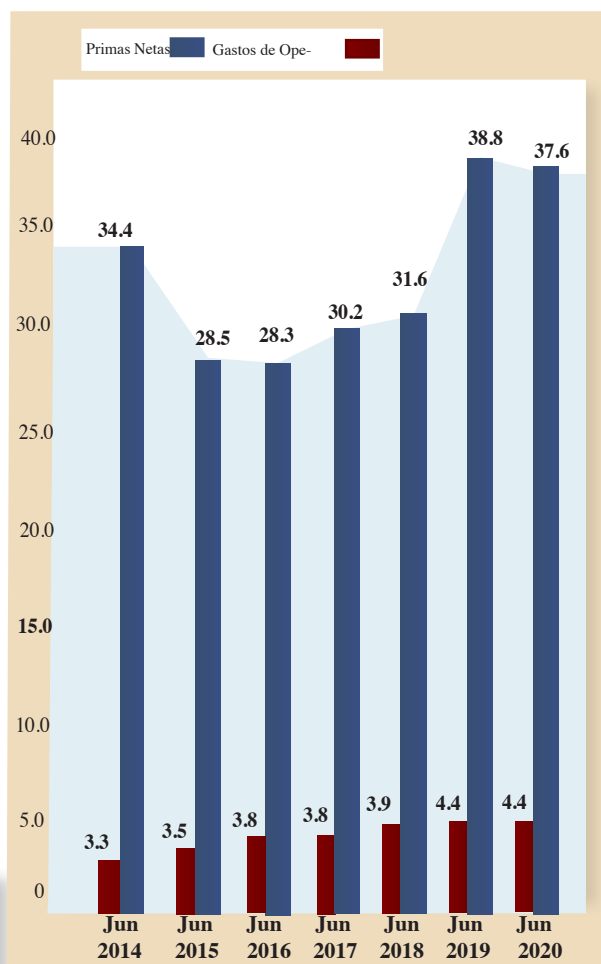
Al 30 de Junio de 2020 los Costos Operativos de la compañía representaron el 85.97%, del Total de Ingresos, con un valor de \$ 46.328 millones.

EBIT Y EBITDA A JUNIO

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
EBIT (En Miles de \$)	843	403	1,837	1,467	1,935	2,400	2,945
EBITDA (En Miles de \$)	978	520	1,989	1,612	2,106	2,567	3,123
EBIT/Ingresos de Operación	1.81%	0.95%	4.39%	3.41%	4.14%	4.42%	5.46%
EBITDA/Ingresos de Operación	2.09%	1.23%	4.75%	3.75%	4.51%	4.73%	5.79%

PRIMAS NETAS Y GASTOS DE OPERACIÓN

En millones de \$

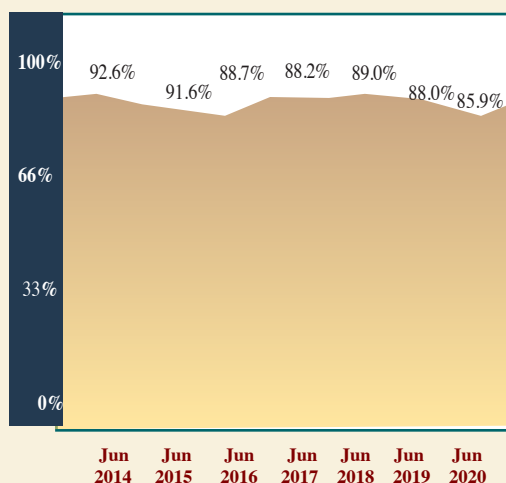


Fuente: MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. Junio 2020

ESTADO DE RESULTADOS PORCENTUAL

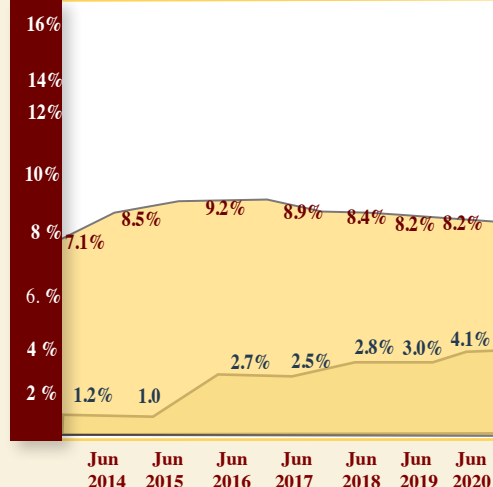
Costo de Operación

Como porcentaje del Ingreso de Operación



Gasto de Operación, y Utilidad Neta

Como porcentaje del Ingreso de Operación

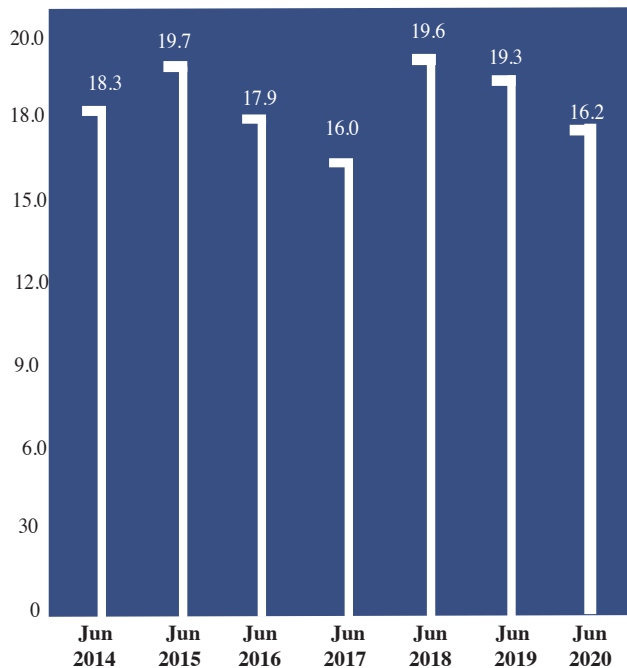


Utilidad neta Gastos de Operación

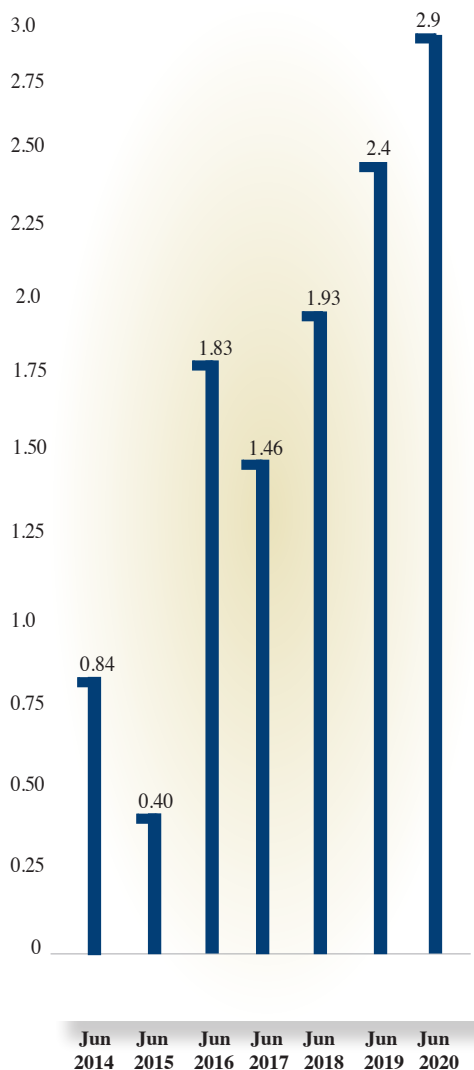
Fuente: MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. Junio 2020

SINIESTROS PAGADOS

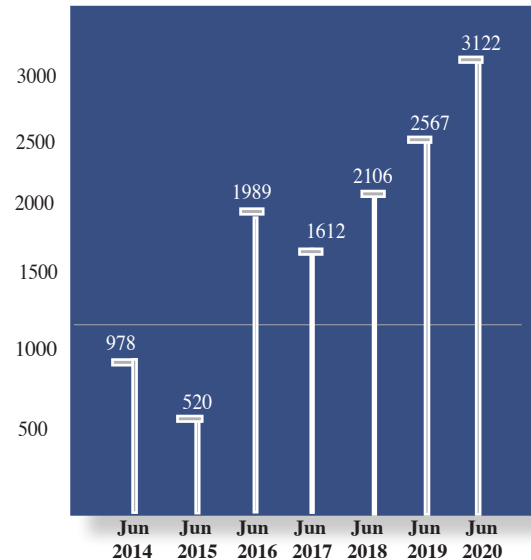
Millones de dólares



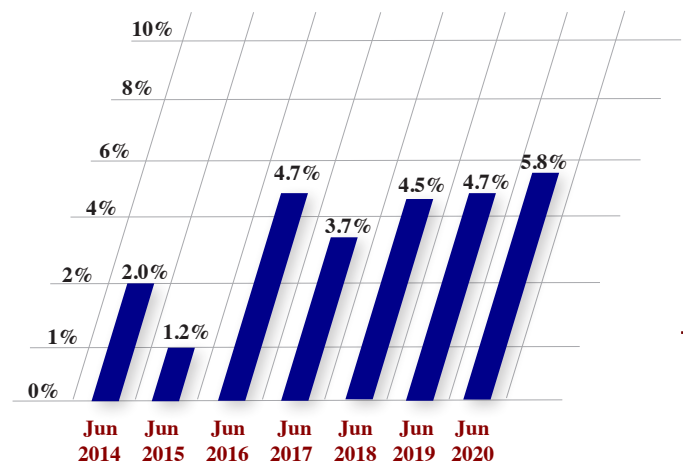
EBIT - en millones de dólares



EBITDA - en miles de dólares



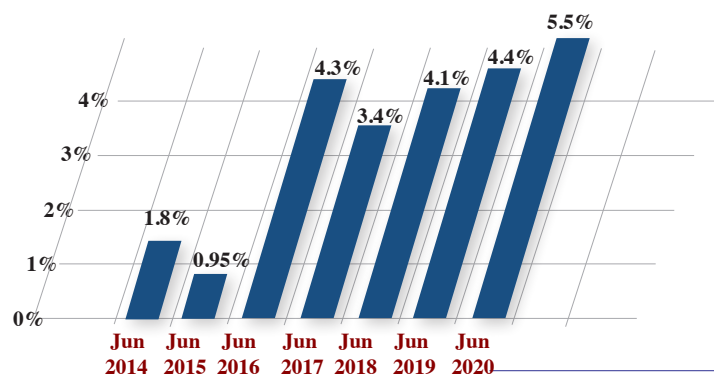
EBITDA / Ingresos de Operación %



PARTICIPACIÓN DE MAPFRE. EN EL MERCADO DE SEGUROS

	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020	
	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%
Participación Primas Netas	34.4	12.3%	28.5	9.8%	28.3	9.3%	30.2	9.8%	31.6	10.3%	38.8	10.5%	37.6	10.9%
Total Primas Sistema	279.08	100%	289.9	100%	302.8	100%	306.1	100%	306.4	100%	337.0	100%	344.6	100%
Participación Responsabilidades		4.8%		8.4%		6.0%		7.3%		7.13%		6.66%		6.26%
Total Responsabilidades Sistema		100%		100%		100%		100%		100%		100%		100%

EBIT / INGRESOS DE OPERACIÓN %



Respecto a los Sinistros, para el año 2014 los Sinistros de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. alcanzaron los \$ 18.32 millones, un monto equivalente al 39.23% de los Ingresos de Operación.

Los Sinistros, para el año 2015 los Sinistros de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. alcanzaron los \$ 19.77 millones, un monto equivalente al 46.77 % de los Ingresos de Operación. Al 30 de Junio del 2016, el monto total de los Sinistros fue un 42.9 % del total de los Ingresos con un valor de \$ 17.9 millones.

A Junio del 2017 el valor total de los Sinistros fue 37.43% de los Ingresos Totales con un valor de \$ 16.09 millones.

A Junio del 2018 el valor total de los Sinistros fue 42.11% de los Ingresos Totales con un valor de \$19.68 millones.

A Junio del 2019 el valor total de los Sinistros fue 35.58% de los Ingresos Totales con un valor de \$19.33 millones

Al 30 Junio del 2020 el valor total de los Sinistros fue 30.14% de los Ingresos Totales con un valor de \$16.24 millones.

Otro factor de gran preponderancia para el sistema de negocio y modelo de beneficio en los Costos Operativos de la compañía han sido los montos correspondientes a primas cedidas a las reaseguradoras. En Junio de 2014 llegó a representar el 26.15% de carga sobre los Ingresos En Junio de 2015 llegó a representar el 21.96% de carga sobre los Ingresos Totales. Para Junio del 2016 el 28.05% del total de los Ingresos, en Junio del 2017 el 29.19% , en Junio de 2018 el 31.34 % , en Junio de 2019 el 28.99% y en Junio de 2020 el 27.35%.

Así como los Decrementos de Reservas Técnicas significan un aumento en el ingreso de operación, los aumentos de reservas técnicas son un aumento de los Costos Operativos. Al 30 de Junio de 2014, estos gastos representaron un monto equivalente al 16.69% de los Ingresos de Operación, mientras que para Junio de 2015 este porcentaje llegó al 14.58%, en Junio del 2016 fue 9.40% del total de los Ingresos de Operación, en Junio del 2017 fue 13.21% del total de los Ingresos de Operación, en Junio

del 2018 fue 8.04% del total de los Ingresos de Operación, en Junio del 2019 fue 14.36% del total de los Ingresos de Operación y en Junio de 2020 fue 18.84% del total de los Ingresos.

Otra cuenta comprendida en los Costos Operativos de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. , son los Gastos de Adquisición y Conservación que en Junio de 2014 constituyeron el 10.63% de los Ingresos Operativos, en Junio del año 2015 alcanzaron el 8.34%, en Junio del 2016 el 8.39%, en Junio del 2017 el 9.0%, en Junio de 2018 el 7.58%, en Junio de 2019 el 9.11% y en Junio de 2020 el 9.64%.

LAS UTILIDADES

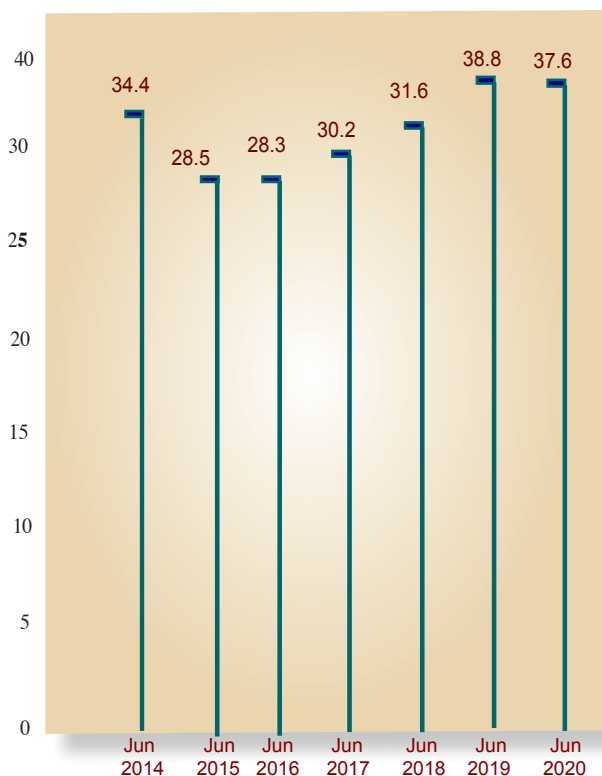
Los resultados netos de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. desde el año 2014 hasta el 2019 mostraron una tendencia acorde a un ciclo económico, una fluctuación de la actividad , teniendo en el año 2014 la parte baja /el nadir del ciclo. Comenzando a Junio de 2014 con un monto de \$601.3 miles, para Junio de 2015 las Utilidades Netas obtenidas fueron de \$421.8 miles, para Junio de 2016 Utilidades Netas obtenidas fueron de \$1,045.0 miles, a Junio del 2017 fueron \$1,004.6 miles, a Junio de 2018 fueron de \$1,247.2 miles, a Junio de 2019 fueron de \$1,564.4 miles y a Junio de 2020 fueron de \$2,222.4 miles.

RESULTADOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)

Las utilidades de MAPFRE Seguros El Salvador, S.A. antes de impuestos y antes de intereses para Junio de 2014 ascendieron a \$843.80 miles, a Junio de 2015 \$ 403.0 miles, a Junio de 2016, la aseguradora registró, \$ 1,837 miles en concepto de EBIT , en Junio del 2017 fue

Primas (en miles de US\$)	Jun 2014	Jun 2015	Jun 2016	Jun 2017	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020
Primas / Responsabilidades	0.0026	0.0019	0.0025	0.0020	0.0020	0.0027	0.0027
Primas Emitidas/Suscritas	39,246.31	30,609.85	30,588.01	34,514.34	34,232.28	42,119.33	40,709.06
Devoluciones y Cancelaciones de Primas	4,786.21	2,053.95	2,204.31	4,253.84	2,575.68	3,231.83	3,051.26
Primas Producto Netas	34,460.1	28,555.9	28,383.7	30,260.5	31,656.6	38,887.50	37,657.80
Primas Cedidas	12,213.0	9,282.6	11,738.2	12,554.0	14,651.1	15,753.2	14,736.30
Primas Retenidas	22,247.1	19,273.3	16,645.5	17,706.5	17,005.5	23,134.3	22,921.50
Comisiones de Reaseguro	1,798.96	1,464.46	2,036.63	2,130.03	2,408.87	2,713.32	2,574.37
Siniestros y Gastos Recuperados por Reaseguro	4,558.20	5,058.30	5,906.60	4,638.40	5,774.50	5,720.10	4,387.10
Siniestros Retenidos	(13,763.40)	(14,713.20)	(12,049.60)	(11,459.40)	(13,911.40)	(13,610.40)	(11,856.70)
Ingresos / Egresos Técnicos por Ajustes de Reserva	-3,116.30	-72.30	450.10	-895.50	1,946.10	-2,046.30	-2,154.40
Gastos de Adquisición y Conservación de Primas	4,964.80	3,526.30	3,512.50	3,869.50	3,545.60	4,951.80	5,194.00

PRIMAS PRODUCTO NETAS (En Millones de \$)

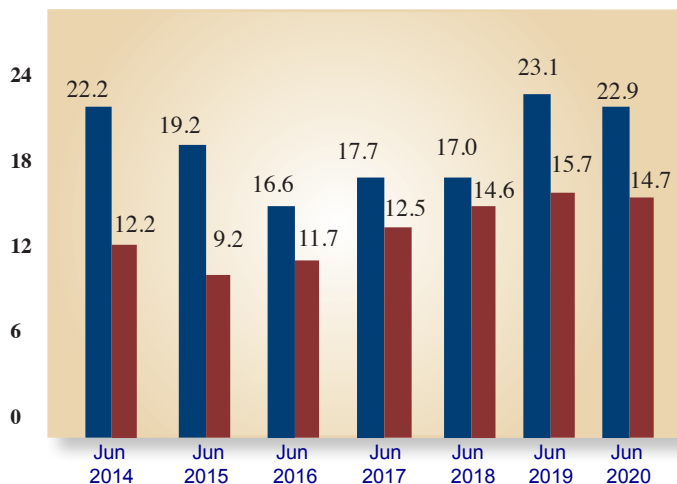


de \$ 1,467.20 miles, en Junio de 2018 fue de \$ 1,935.40 miles y en Junio de 2019 fue de \$ 2,399.70 miles, en Junio de 2020 fue de \$ 2,944.80 miles..

RESULTADOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS, DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN (EBITDA).

El indicador del EBITDA mantiene la misma tendencia que el EBIT, con los similares tendencias en los resultados

PRIMAS CEDIDAS Y PRIMAS RETENIDAS (En Millones de \$)



■ Primas Cedidas ■ Primas Retenidas



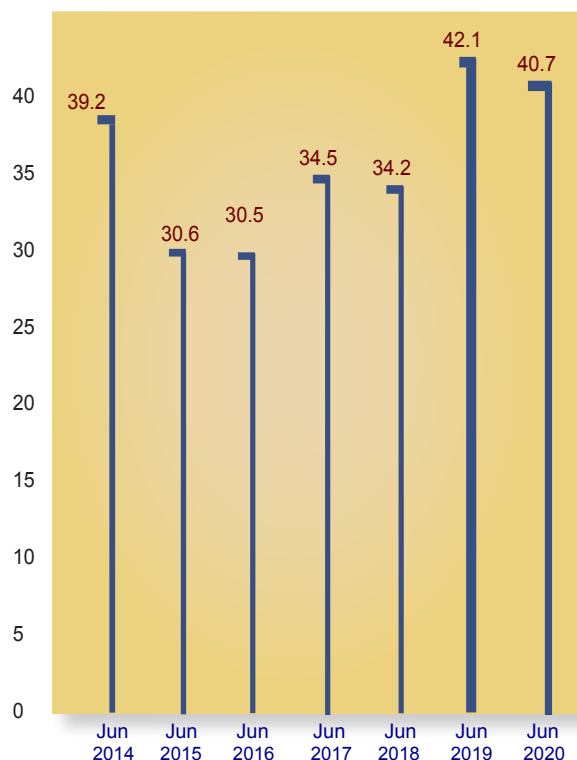
durante los últimos años.

Esta tendencia, consistente con el EBIT se debe a las mismas razones expuestas en el análisis de la Utilidad Neta, pero además potenciada por la sumatoria de las Depreciaciones y Amortizaciones de la empresa. Esto nos lleva a pensar que la empresa posee el potencial de una capacidad de producir rendimiento técnico, esa tendencia podría mantenerse en la medida que siga evolucionando en la misma dirección la capacidad de generación de los Ingresos de Operación, basados en el aumento de cuota de mercado. Para Junio de 2014 ascendieron a \$978.32 miles, a Junio de 2015 \$520.12 miles, a Junio de 2016, la aseguradora registró, \$1,989 miles en concepto de EBITDA, en Junio del 2017 fue de \$1,612.16 miles, en Junio de 2018 fue de \$ 2,106.34 miles. En Junio de 2019 el EBITDA fue de \$ 2,567.48 miles y en Junio de 2020 el EBITDA fue de \$ 3,122.63 miles.

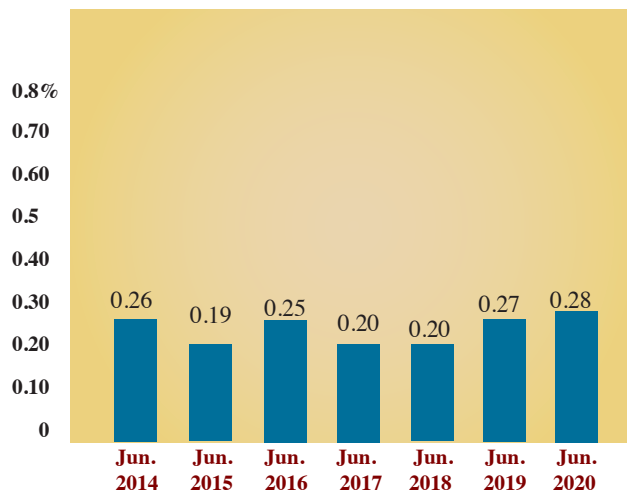
EBIT/INGRESOS DE OPERACIÓN Y EBITDA/INGRESOS DE OPERACIÓN.

Por otro lado, los coeficientes de EBIT/Ingresos de operación y EBITDA/Ingresos de Operación muestran el siguiente comportamiento: en Junio del 2014 el EBIT/Ingresos de Operación fue de 1.81%, mientras que para Junio del 2015 este coeficiente llegó a 0.95%, en Junio del 2016 el EBIT/

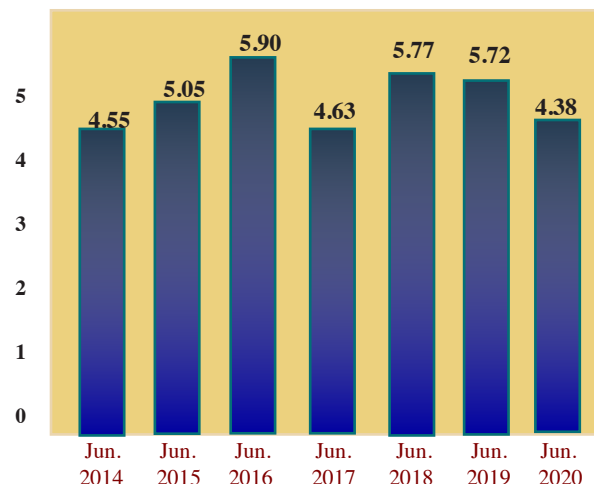
PRIMAS EMITIDAS/SUSCRITAS (En Millones de \$)



PRIMAS/RESPONSABILIDADES (En Porcentaje)



SINIESTROS Y GASTOS RECUPERADOS POR REASEGURO (EN MILLONES DE \$)



Ingresos de Operación fue de 4.39%, de 3.41% en Junio del 2017, de 4.14% en Junio de 2018, de 4.42% en Junio de 2019 y de 5.5% en Junio de 2020.

En cuanto al ratio EBITDA/Ingresos de Operación, los resultados a Junio fueron con la misma tendencia. En Junio del 2014 el EBITDA/Ingresos de Operación fue de 2.1%, mientras que para Junio del 2015 este coeficiente llegó a 1.2%, en Junio del 2016 el EBITDA/Ingresos de Operación fue de 4.8%, de 3.7% en Junio del 2017, de 4.5% en Junio de 2018, para junio del 2019 fue el 4.73% y a Junio de 2020 fue de 5.8%.

DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE SEGUROS PRIMAS Y REASEGUROS:

La empresa está viviendo la fase de mejora en su ciclo económico de negocios, con la parte baja al principio del periodo analizado, en los años comprendidos entre el 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y el 2020.

PRIMAS PRODUCTO NETAS:

A Junio del 2014, las Primas Producto Netas fueron de \$ 34.46 millones. Al 30 de Junio del 2015 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$28.55 millones, habiendo disminuido un -17.1% con relación a junio de 2014. Para el 30 de Junio del 2016 el monto de las Primas

Producto Netas fueron de \$28.38 millones, habiendo disminuido un -0.6% con relación a junio de 2015. Al 30 de Junio del 2017 el monto de las Primas Producto Netas fue de \$30.26 millones, habiendo aumentado un 6.6% con relación a Junio de 2016. Al 30 de Junio del 2018 el monto de las Primas Producto Netas fue de \$31.65 millones, habiendo aumentado un 4.6% con relación a Junio de 2017. Al 30 de Junio del 2019 el monto de las Primas Producto Netas fue de \$38.88 millones, habiendo aumentado un 22.8% con relación a Junio de 2018. Al 30 de Junio del 2020 el monto de las Primas Producto Netas fue de \$37.65 millones, habiendo disminuido un 3.2% con relación a Junio de 2020.

DEVOLUCIONES Y CANCELACIONES DE PRIMAS:

Respecto a Devoluciones y Cancelaciones de Primas, estas fueron \$ 4,786.21 miles a Junio de 2014, para el 2015, Junio de 2016, Junio del 2017, Junio de 2018, Junio de 2019 fueron \$ 2,053.95 miles, \$ 2,204.31 miles, \$4,253.84 miles, \$ 2,575.68 miles y \$3,231.83 miles y Junio de 2020 \$3,051.26 miles.

PRIMAS CEDIDAS Y PRIMAS RETENIDAS:

Las Primas Cedidas representan el monto de aquellas primas trasladadas al reasegurador y muestran una tendencia ascendente pasando de \$12.21 millones en Junio de 2014 a \$9.28 millones

en Junio de 2015, un decrecimiento del -24.0% con relación a la cifra del año anterior, a \$11.73 millones en Junio de 2016, un aumento del 26.5% con relación a la cifra del año 2015. A Junio del 2017 las Primas Cedidas fueron un 6.9% mayores que el año anterior con un valor de \$12.55 millones. Para el 30 de Junio de 2018 las Primas Cedidas fueron un 16.7% mayores que el año anterior con un valor de \$14.65 millones. Para el 30 de Junio de 2019 las Primas Cedidas fueron un 7.5% mayores que el año anterior con un valor de \$15.75 millones. Al 30 de Junio de 2020 las Primas Cedidas fueron un 6.5% menores que el año anterior con un valor de \$14.73 millones.

En el comportamiento de las Primas Retenidas éstas pasaron de \$22.24 millones en Junio de 2014 a \$19.27 millones en Junio de 2015, un decremento del -13.4% con relación a la cifra del año anterior y a \$16.64 millones en Junio de 2016, un decremento del -13.6% con relación a la cifra del año 2015. A Junio del 2017 las Primas Retenidas fueron un 6.4 % mayores que el año anterior con un valor de \$17.70 millones. A Junio del 2018 las Primas Retenidas fueron un -4.0% menores que el año anterior con un valor de \$17.00 millones. A Junio del 2019 las Primas Retenidas fueron un 36.0% mayores que el año anterior con un valor de \$23.13 millones y para Junio del 2020 las Primas Retenidas fueron un -0.9% menores que el año anterior con un valor de \$22.92 millones.

PRIMAS EMITIDAS Y SUSCRITAS:

Las Primas Emitidas y Suscritas indican el nivel de contratación que se ha dado en el periodo analizado, por cuanto representan el total de primas por todas las pólizas vendidas durante un período determinado.

Durante el período analizado, este indicador ha mostrado una tendencia al crecimiento sostenido durante el período de 2014 - 2020, habiendo pasado de \$39.24 millones en Junio del 2014 a \$30.60 millones en Junio del 2015; un cambio porcentual del -22.0%, del -0.1% en el 2016 entre ambos períodos, 12.8% entre 2016 y 2017 con un total de \$34.51 millones y -0.8% entre 2017, 2018 con un total de \$34.32 millones, 2019 con un total de \$42.11 millones y Junio de 2020 con un total de \$40.70 millones.

Primas/Responsabilidades:

El indicador de Primas/Responsabilidades ha tenido variaciones dentro del período analizado, lo que implica que el nivel de primas por seguros contratados ha variado su nivel de relación promedio, por la cuota de mercado, influencia negativa de las condiciones competitivas y guerra de precios de las industria, al igual que por los ajustes de precio que se hicieron necesarios para enfrentar la lentitud en la actividad económica nacional. Hay mayor ofrecimiento de productos a menor prima.

Las cifras relevantes en este rubro, en que el coeficiente tuvo el comportamiento siguiente:

Para Junio del 2014, Junio del 2015, Junio del 2016, Junio del 2017, Junio de 2018, Junio de 2019 y Junio de 2020 el indicador fue de 0.26% , 0.19%, 0.25 %, 0.20%, 0.20%, 0.26% y 0.28% respectivamente.

COMISIONES DE REASEGURO:

Las cifras correspondientes fueron: en Junio del 2014 de \$ 1,798.96 miles, a Junio del 2015 de \$ 1,464.46 miles, \$2,036.63 miles a Junio de 2016, \$2,130.03 miles al 30 de Junio del 2017, de \$ 2,408.87 miles al 30 de Junio del 2018, de \$ 2,713.32 miles al 30 de Junio del 2019 y de \$ 2,574.37 miles al 30 de Junio de 2020.

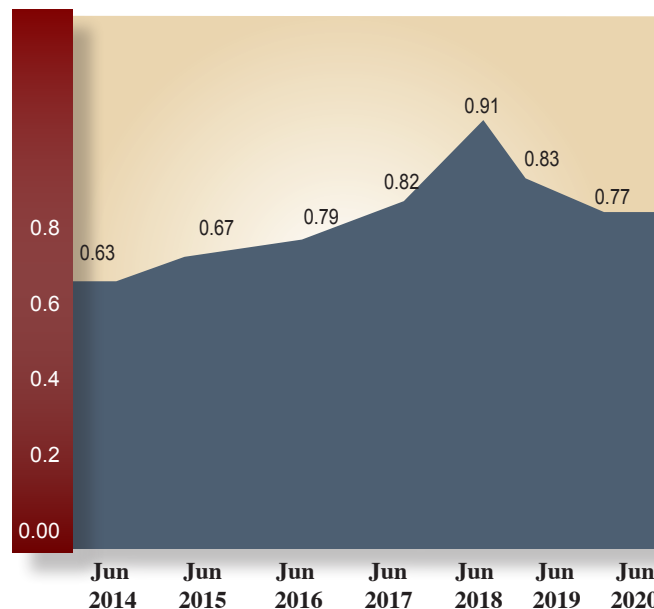
SINIESTROS Y GASTOS RECUPERADOS POR REASEGURO:

Los *Siniestros y Gastos recuperados por Reaseguros* reflejan un saldo a Junio del 2014 de \$ 4,558.20 miles, a Junio del 2015 de \$ 5,058.30 miles, \$5,906.60 miles a Junio de 2016, \$ 4,638.40 miles al 30 de Junio del 2017, de \$ 5,774.50 miles al 30 de Junio del 2018 y de \$ 5,720.10 miles al 30 de Junio del 2019, y de \$ 4,387.10 miles al 30 de Junio del 2020.

Gestión de la Liquidez

La *Razón de Liquidez* dentro del período estudiado presenta el siguiente comportamiento: pasando de 0.63 en Junio del 2014 a 0.67 en Junio del 2015, a 0.79 en Junio de 2016, a

RAZÓN DE LIQUIDEZ



0.82 en Junio del 2017, a 0.91 en Junio del 2018, a 0.83 en Junio del 2019 y 0.77 en Junio del 2020.

Las *Primas Netas/Activos Líquidos*, que nos indican que proporción de los Activos Líquidos se encuentran constituidos por los ingresos provenientes de las Primas Netas recibidas, comenzaron en 1.08 en Junio del 2014, para luego convertirse en 0.88 en Junio del 2015, 0.82 en Junio del 2016, de 0.83 en Junio de 2017, de 0.79 en Junio de 2018, de 0.89 en Junio de 2019 y de 0.78 en Junio de 2020, estas cifras nos dan una indicativo de la evolución de la cartera de seguros en relación a los activos líquidos.

Los *Activos Líquidos/Reservas Técnicas* han mantenido una tendencia variable originada mayormente en las variaciones de las Reservas más que en la reducción de los Activos Líquidos. Este indicador pasó de 1.04 en Junio del 2014 a 1.17 en el 2015, 1.36 en Junio del 2016, 1.35 en Junio del 2017, 1.55 en Junio del 2018, 1.45 en Junio del 2019 y 1.60 en Junio del 2020.

De igual forma los *Activos Líquidos/Reservas Técnicas + Reservas Siniestros*, que se originan de las mismas fuentes que el indicador anterior, tuvieron un comportamiento consistente

COEFICIENTES DE LIQUIDEZ

	Jun 2014	Jun 2015	Jun 2016	Jun 2017	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020
Razón de Liquidez	0.63	0.67	0.798	0.82	0.91	0.83	0.77
Primas Netas/Activos Líquidos	1.08	0.88	0.82	0.83	0.79	0.89	0.78
Activos Líquidos/Reservas Técnicas	1.04	1.17	1.36	1.35	1.55	1.45	1.60
Activos Líquidos/Reservas Técnicas más siniestros	0.91	0.98	1.19	1.18	1.30	1.22	1.25
Ingresos Fin., Inversiones / Act. Líq	0.037	0.034	0.032	0.033	0.030	0.028	0.03
EBIT (En miles de \$)	843	403	1,837	1,467	1,935	2,399	2,944
EBITDA (en miles de \$)	978	520	1,989	1,612	2,106	2,567	3,122

con el mismo, mostrando una conducta variable con cifras de 0.91 en Junio del 2014, de 0.98 en el 2015, 1.19 en Junio del 2016, 1.18 en Junio del 2017, 1.30 en Junio del 2018 y 1.22 en Junio del 2019 y 1.25 en Junio del 2020.

Los *Ingresos Financieros y de inversiones/Activos Líquidos*, que nos representan el aporte que los fondos provenientes de Ingresos Financieros y de inversiones realizan a la liquidez de la empresa, han mantenido niveles variables, basados en los movimientos de tasas de interés que se han experimentado en el período analizado.

Este indicador comenzó en un 3.79% en Junio de 2014, aumentó en Junio de 2015 a 3.41%, aumentó en Junio de 2016 a 3.26%, a 3.27% en Junio del 2017, 3.00% en Junio de 2018, 2.88% en Junio de 2019 y 2.63 en Junio del 2020.

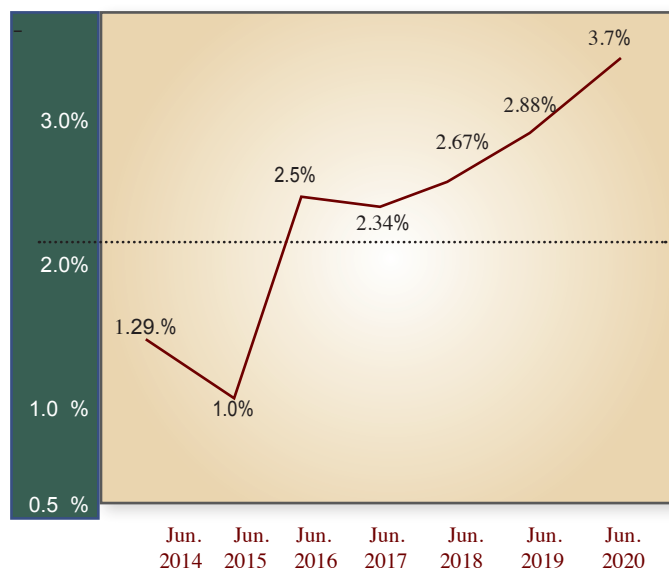
Los indicadores del EBIT y del EBITDA, han tenido los siguientes comportamientos: Los primeros pasaron de \$843.80 miles en Junio de 2014 a \$403.00 miles en Junio del 2015, a \$1,837.00 miles en Junio el 2016. Al 30 de Junio del 2017 el EBIT es de \$1,467.20 miles. Al 30 de Junio del 2018 el EBIT es de \$1,935.40 miles. Al 30 de Junio del 2019 el EBIT es de \$2,399.70 miles y al 30 de Junio del 2020 el EBIT es de \$2,944.80 miles.

Igual situación vivió el EBITDA, \$978.32 miles en Junio de 2014 a \$520.12 miles, en Junio del 2015, \$1,989.15 miles en Junio el 2016. A Junio del 2017 es de \$1,612.16 miles. A Junio del 2018 es de \$2,106.34 miles, el EBITDA es de \$ 2,567.48 miles para junio 2019 y el EBITDA es de \$ 3,122.63 miles para junio 2020.

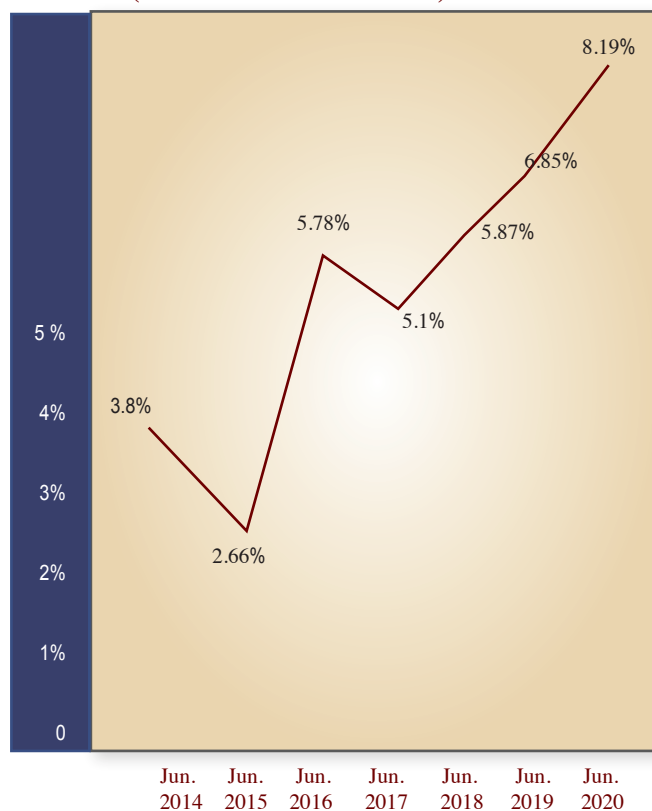
RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS

	Jun 2014	Jun 2015	Jun 2016	Jun 2017	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020
Retorno de los activos (ROA)	0.009	0.007	0.017	0.0157	0.0191	0.021	0.023
Margen de Utilidad Neta (ROS)	0.013	0.010	0.025	0.023	0.027	0.029	0.037
Ingresos de Operación/Activos Totales	0.70	0.66	0.68	0.67	0.72	0.72	0.62
Gastos de Operación/Total de Activos	0.0498	0.0564	0.0629	0.0598	0.0603	0.0597	0.051

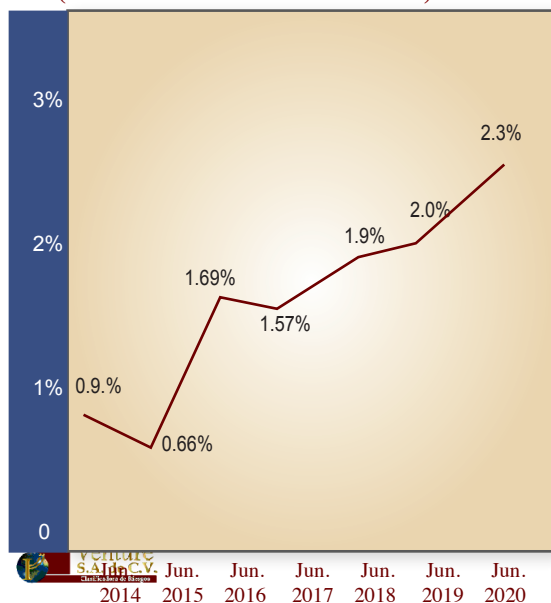
ROS (UTILIDAD NETA/INGRESOS DE OPERACIÓN)



ROE (UTILIDAD NETA/PATRIMONIO)



ROA (UTILIDAD NETA/ACTIVOS TOTALES)



ANÁLISIS DE EFICIENCIA

Análisis de la Rentabilidad

El *Retorno sobre los Activos (ROA)* durante los ejercicios analizados ha variado entre un 0.90 % en Junio del 2014, un 0.66% en Junio de 2015, 1.69 % en Junio del 2016, 1.57%, en Junio del 2017, 1.91% en Junio del 2018, 2.08% en Junio del 2019 y 2.3% en Junio de 2020, hay que buscar construir el rightsizing.

El *Margen de Utilidad Neta (ROS)*, consistente con lo sucedido con la ROA, ha tenido un comportamiento similar, en Junio de 2014 es de 1.29%, de 1.0 % en Junio de 2015, de 2.5% en Junio de 2016, de 2.34 % en Junio del 2017, de 2.67 % en Junio del 2018, de 2.88% en Junio del 2019 y de 3.7% en Junio del 2020. Este ratio se ha visto influenciado por el nivel de la cartera y que limita los niveles de utilidad.

El *Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)* ha tenido tendencia similar, pasó del 3.84 % al 2.66% en Junio del 2014 al 30 de Junio de 2015, al 5.78 % en Junio del 2016 , al 5.16 % en Junio del 2017, al 5.87 % en Junio del 2018, al 6.85 % en Junio del 2019 y al 8.2 % en Junio del 2020.

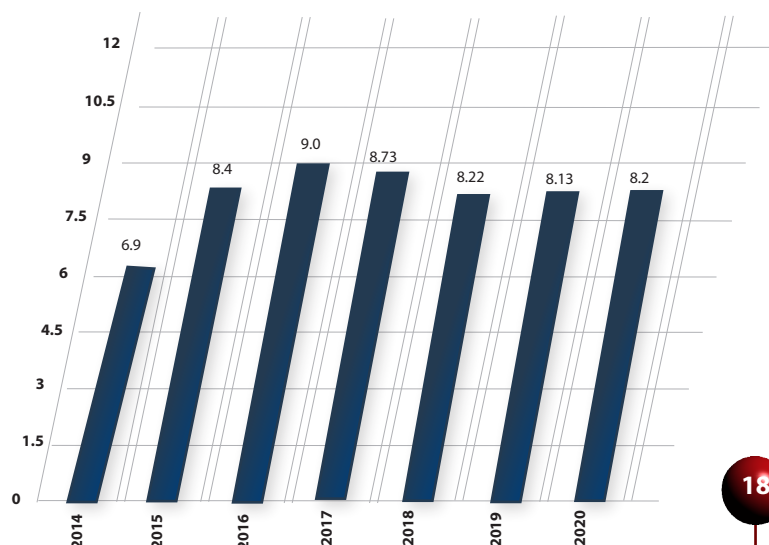
En cuanto al coeficiente de Ingresos de Operación/ Activos Totales, en Junio de 2014 el coeficiente fue de 0.70, en el 2015 al 0.66 , a 0.68 en Junio del 2016, a 0.67 en Junio del 2017, a 0.72 en Junio del 2018, a 0.72 en Junio del 2019 y a 0.62 en Junio del 2020.

El coeficiente de Gastos de Operación/Activos Totales, tuvo el siguiente comportamiento: pasando del 4.9% en Junio del 2014 al 5.64% en Junio del 2015, a 6.29% en Junio del 2016, a 5.9% en Junio del 2017, a 6.03% en Junio del 2018, a 5.97 % en Junio del 2019 y a 5.1 % en Junio del 2020.

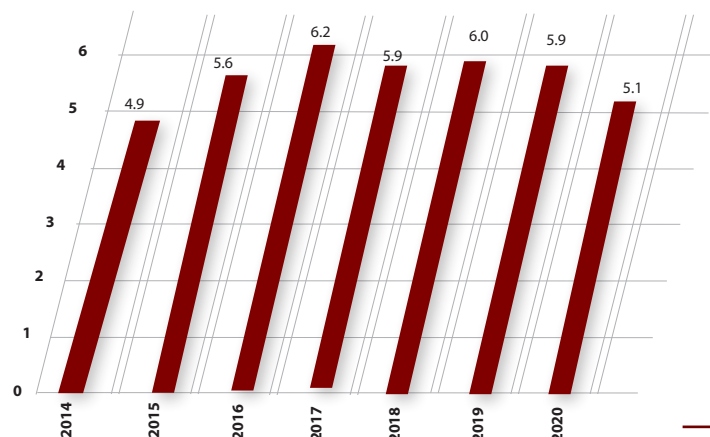
COEFICIENTES DE EFICIENCIA

	Jun 2014	Jun 2015	Jun 2016	Jun 2017	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020
Eficiencia Operativa	0.070	0.084	0.091	0.087	0.082	0.081	0.082
Gastos de Operación / Activos	0.050	0.056	0.063	0.060	0.060	0.060	0.051
Activos Totales / Número de Empleados	598.92	515.10	493.77	499.89	483.61	528.93	590.58
Utilidades Netas / Número de Empleados	5.42	3.40	8.36	7.85	9.24	11.02	13.65
EBIT / Ingresos de Operación	0.018	0.010	0.044	3.4%	0.041	0.044	0.055
EBITDA / Ingresos de Operación	0.021	0.012	0.048	0.037	0.045	0.047	0.058

EFICIENCIA OPERATIVA %



GASTOS DE OPERACIÓN/ACTIVOS %

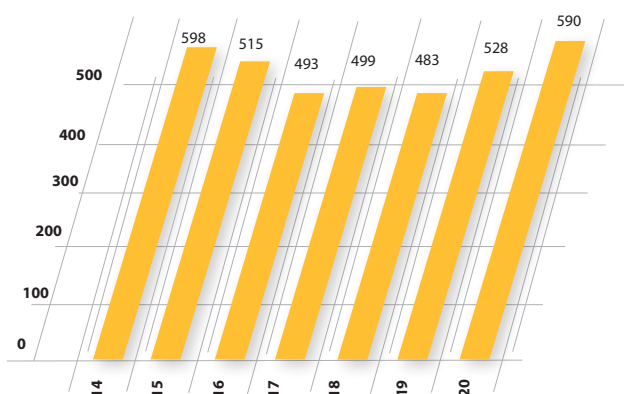


La Eficiencia Operativa, reflejada en la relación entre los *Gastos de Operación/Total de Ingresos Corrientes + Otros Ingresos*, ha tendido a evolucionar en el período 2014-2019, habiendo comenzado con un 6.9% en Junio de 2014, pasó al 8.42% en Junio del 2015, un 9.07% en Junio de 2016, 8.7% en Junio del 2017, un 8.22 % en Junio del 2018, un 8.13% en Junio del 2019 y un 8.2% en Junio del 2020.

El Margen EBIT/Ingresos de Operación inició en Junio del 2014 en 1.8% para pasar a ser 0.95% en Junio del 2015 a 4.39% en Junio del 2016, 3.4% en Junio del 2017, a 4.1% en Junio del 2018, a 4.4% en Junio del 2019 y a 5.5% en Junio del 2020.

El Margen EBITDA/Ingresos de Operación, tuvo

ACTIVOS TOTALES/NÚMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE \$



similares comportamientos. El Margen EBITDA/Ingresos de Operación inició en Junio del 2014 en 2.0% para pasar a ser 1.23% en Junio del 2015 a 4.75% en Junio del 2016, 3.75% en Junio del 2017, a 4.51% en Junio del 2018, a 4.73% en Junio del 2019 y a 5.8% en Junio del 2020. Hay que tener presente el escenario que se vivió durante el periodo la empresa, afectados también por la exposición al riesgo.

La Razón de *Activos/Número de Empleados* a Junio de 2014 fue de \$598.92 miles, de \$515.10 miles en Junio del 2015, de \$493.77 miles en junio del 2016, \$499.89 miles en Junio del 2017, \$483.61 miles en Junio del 2018, \$528.93 miles en Junio del 2019 y \$590.58 miles en Junio del 2020.

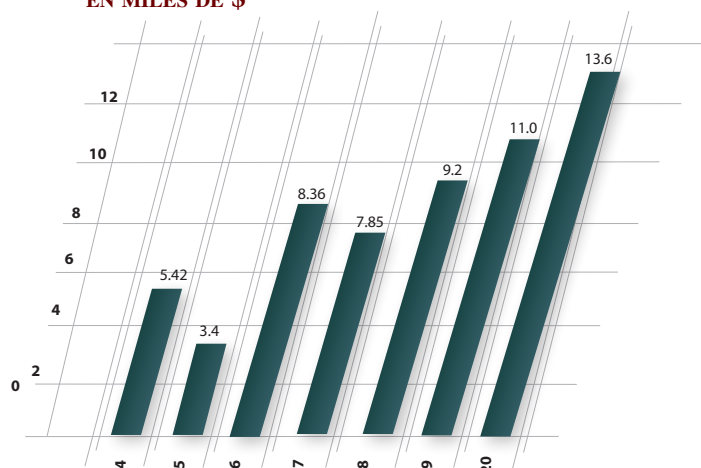
El índice de *Utilidad Neta/Número de Empleados* es de \$5.42 miles en Junio de 2014, es de \$3.40 miles en Junio de 2015, \$8.36 miles en Junio del 2016, \$7.85 miles en Junio del 2017, \$9.24 miles en Junio del 2018 y \$11.02 miles en Junio del 2019 y \$13.65 miles en Junio del 2020.

Coefficientes de Capital:

El coeficiente Patrimonio/Activos mantiene una tendencia entre Junio del 2014 y el 2015, habiendo alcanzado el 23.6 % en Junio del 2014 aumento al 24.9 % en Junio del 2015, a Junio del 2016 es de 29.3%, a junio del 2017 es de 30.4%, a junio del 2018 es de 33.0%, a junio del 2019 es de 30.0% y a junio del 2020 es de 28.2%.

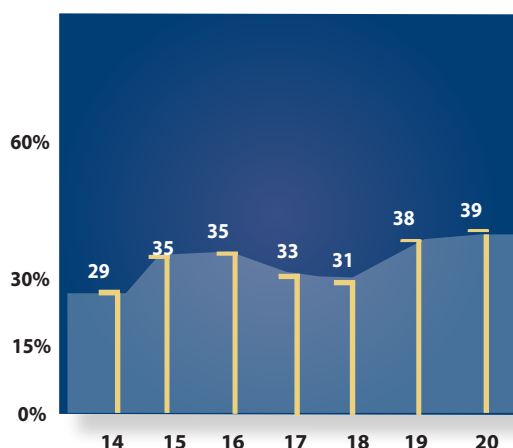
Los Activos Totales comenzaron en \$66.48 millones en Junio del 2014 y experimentaron un decrecimiento del 3.9% en Junio del 2015 llegando hasta los \$63.8 millones, a \$61.7 millones en Junio del 2016, a \$63.9 millones a Junio del 2017, a \$65.2 millones a Junio del 2018, a \$75.1 millones a Junio del 2019 y a \$87.4 millones a Junio del 2020.

UTILIDADES NETAS/NÚMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE \$

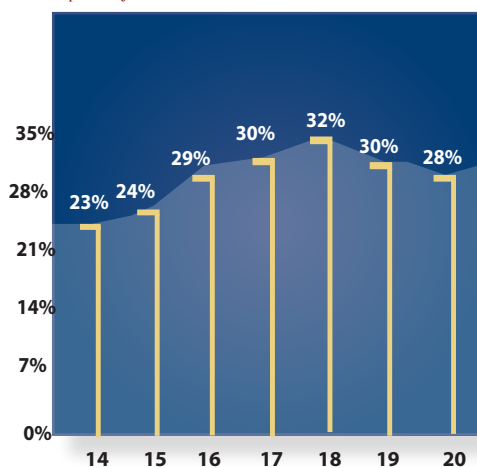


El Patrimonio por su parte, comenzó en \$15.66 millones en el 2014 fue \$15.87 millones en Junio del 2015, \$18.08 millones en Junio del 2016, \$19.472 millones en Junio del 2017, \$21.25 millones en Junio del 2018, \$22.84 millones en Junio del 2019 y \$24.66 millones en Junio del 2020.

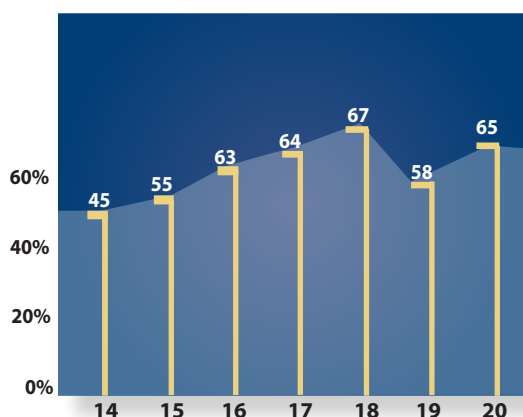
Capital Social / Primas Netas a Jun en porcentaje



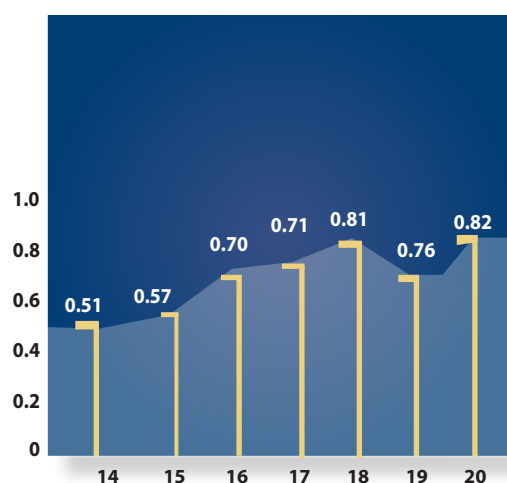
Patrimonio / Activos en porcentaje



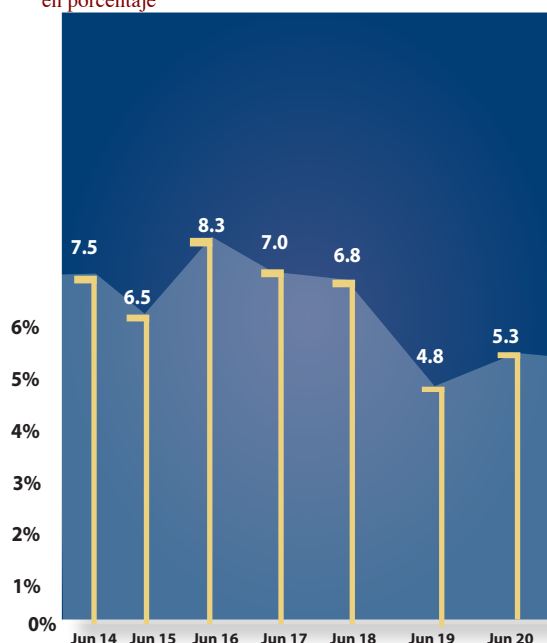
Patrimonio / Primas Netas a Junio en porcentaje



Patrimonio / Reservas Técnicas veces



Activo Fijo / Patrimonio en porcentaje



Los coeficientes de *Capital Social/Primas Netas* a Junio varían comenzando en 29% en el 2014 disminuyendo al 35.0 % en Junio del 2015, a 35.2 % en Junio del 2016, a 33.0 % en Junio del 2017, a 31.6 % en Junio del 2018, a 38.6 % en Junio del 2019 y a 39.8 % en Junio del 2020.

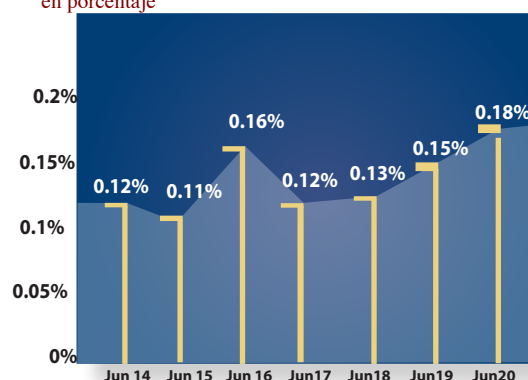
El coeficiente de *Patrimonio/Primas Netas* ha tenido un comportamiento descendente entre Junio de los años 2014 y 2016, pasando de 45% en el 2014 al 55% en el 2015, al 63% en el 2016, al 64% en el 2017, al 67% en el 2018, al 58% en el 2019 y al 65% en el 2020.

La relación *Patrimonio/Reservas Técnicas* se ha comportado de la siguiente manera: Habiéndose encontrado en un 0.51 en Junio de 2014 tuvo un decremento hasta 0.57 veces en Junio del 2015, a 0.70 veces en el 2016 y a 0.71 veces en Junio de 2017, a 0.81 veces en Junio de 2018, a 0.76 veces en Junio de 2019, a 0.81 veces en Junio de 2020.

En cambio el coeficiente *Patrimonio/Responsabilidades*, que mide la proporción en la cual los contratos por Seguros se encuentran respaldados por el Patrimonio, presentan coeficientes sumamente bajos durante el período analizado, pasando del 0.12% en Junio del 2014 al 0.11% en Junio de 2015, al 0.16% en Junio del 2016 al 0.13% en Junio del 2017, al 0.137% en Junio del 2018, al 0.15% en Junio del 2019 y al 0.18% en Junio del 2020. Este coeficiente se ha visto afectado por el tamaño de la Cartera de Seguros comparado con el patrimonio.

La relación *Activo Fijo/Patrimonio* haya disminuido del 7.48% en Junio de 2014 al 6.5% en Junio del 2015, a 8.3 % en Junio el 2016, al 7.04% en Junio del 2017, al 6.7% en Junio del 2018, al 4.79 % en Junio del 2019 y al 5.31 % en Junio del 2020.

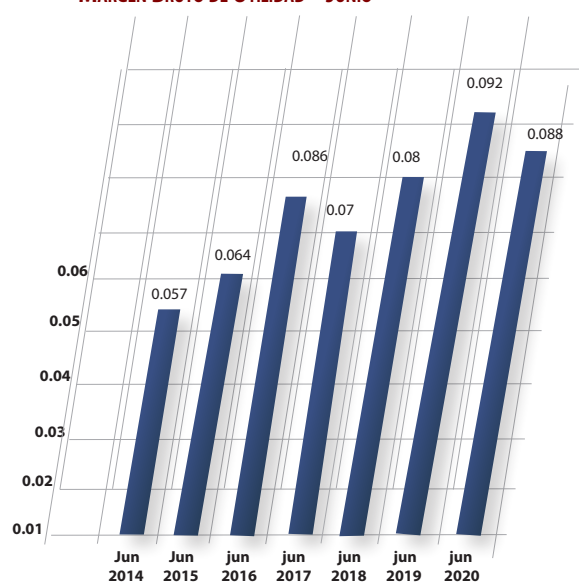
Patrimonio / Responsabilidades en porcentaje



GENERADORES CLAVES DEL RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

ÍNDICES	Jun 2014	Jun 2015	Jun 2016	Jun 2017	Jun 2018	Jun 2019	Jun 2020
Utilidad Neta/Patrimonio (o ROE)	3.84%	2.66%	5.78%	5.16%	5.87%	6.85%	8.19%
Margen Bruto de Utilidad	0.0578	0.0644	0.0861	0.077	0.083	0.092	0.088
Margen Neto Utilidad	0.0104	0.0079	0.020	0.018	0.022	0.024	0.027
ROA: Retorno de los Activos	0.90%	0.66%	1.69%	1.57%	1.91%	2.08%	8.19%
ROS: Margen de Utilidad Neta	1.29%	1.00%	2.50%	2.34%	2.67%	2.88%	3.75%
Ingresos de Operación/Activo Total	0.70	0.66	0.68	0.67	0.72	0.72	0.62
Utilidad Neta / Primas Netas	0.0174	0.015	0.037	0.033	0.039	0.040	0.054
Gtos. de Operac./Utilidades Netas	5.50	8.53	3.71	3.81	3.16	2.87	2.21
Gastos de Operaciones/Total de Activos	0.023	0.094	0.111	0.086	0.089	0.095	0.051

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD - JUNIO



El *Margen Bruto de Utilidad* ha sido en Junio del 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020 un 5.78%, 6.44%, 8.6%, 7.7%, 8.3%, 9.2% y 8.8% respectivamente.

De la misma forma, el Margen Neto de Utilidad Junio ha sido en el 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020 del orden de 1.0%, 0.79%, 2.0%, 1.76%, 2.19%, 2.4% y 2.7% respectivamente.

Patrimonio - en millones de \$

