



# Global Venture S.A. de C.V.

Clasificadora de Riesgo



2023  
Diciembre

---

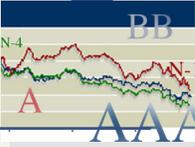
Seguros COMEDICA S.A.

---

**Informe de Clasificación  
al 31 de diciembre de 2023**

Abril 2024

	RATING ANTERIOR	RATING ACTUAL
Emisor	EE	E A-
Perspectiva		Estable
Fecha de reunión del Consejo de Clasificación		29 Abril 2024
	Reunión	Ordinaria

1 BASES DE CLASIFICACIÓN	2	
2 ANÁLISIS PROSPECTIVOS	5	
3 ANÁLISIS PROSPECTIVOS	9	

### Descripción de la Categoría

**EA :** Entidades que cuentan con una buena capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la entidad, en la industria a que pertenece, o en la economía. Los factores de protección son satisfactorios.

**EE :** Corresponde a aquellas entidades nuevas o que no poseen información suficiente o ésta no es representativa, lo que no permite emitir una opinión sobre su riesgo.

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 el Estudio de factibilidad y proyecciones proporcionadas por Seguros COMEDICA S.A.

### Analistas :

Rafael Antonio Parada M.  
Miriam Martínez 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	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	2021 vs. 2022	2022 vs. 2023	
<b>CONSOLIDADOS</b>						
Total Ingresos de Operación	5,009.60	5,730.20	7,010.60	14.4%	22.3%	
Total Costos de Operación	4,562.10	5,010.20	5,877.70	9.8%	17.3%	
Utilidades de Operación	-710.20	-193.40	176.40	-72.8%	-191.2%	
EBIT (En miles de US\$)	-602.50	-60.90	230.50	-89.9%	-478.5%	
EBIT/Ingresos de Operación	-12.0%	-1.1%	3.3%	-91.2%	-409.4%	
Utilidades Netas	-699.50	-97.80	142.10			
Activos Totales	3,277.60	3,580.90	4,905.40	9.3%	37.0%	
Pasivos Totales	2,177.10	788.20	1,955.20	-63.8%	148.1%	
Patrimonio	1,100.50	2,792.70	2,950.20	153.8%	5.6%	
<b>POR ACCIÓN</b>						
Total de Acciones a Final del Año	18,000	33,400	33,400	85.6%		
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen Bruto de Utilidad	38.3%	72.5%	64.0%	89.0%	-11.7%	
Margen Neto de Utilidad	-67.8%	-9.9%	8.0%			
ROE: Rendimiento del Patrimonio	-63.6%	-3.5%	4.8%			
ROA: Retorno de los Activos	-21.3%	-2.7%	2.9%			
ROS: Margen de Utilidad Neta	-14.0%	-1.7%	2.0%			
Utilidad Neta / Primas Netas	-23.1%	-3.1%	3.6%			
Índice de Desarrollo		5.4%	23.2%		330.8%	
<b>LIQUIDEZ</b>						
Liquidez	0.603	1.911	1.121	217.1%	-41.4%	
Primas Netas / Activos Líquidos	2.306	2.117	1.794	-8.2%	-15.3%	
Activos Líquidos / Reservas Técnicas	5.950	4.285	5.022	-28.0%	17.2%	
Act. Liq / Res. Tec. + Res. Siniestros	3.605	2.690	3.432	-25.4%	27.6%	
Ing. Financ. Invers. / Act. Líquidos	0.045	0.042	0.019	-7.6%	-55.1%	
<b>PRIMAS</b>						
Primas Emitidas / Suscritas	3,307.54	4,158.98	4,864.20	25.7%	17.0%	
Primas Producto Netas	3,027.10	3,190.10	3,930.20	5.4%	23.2%	
Siniestros Netos	824.40	1,243.90	1,310.50	50.9%	5.4%	
<b>EFICIENCIA</b>						
Eficiencia Operativa	0.220	0.157	0.136	-28.9%	-13.5%	
Ingresos Totales / Utilidad técnica	4.832	4.609	3.881	-4.6%	-15.8%	21.1%
Gastos de Operación / Utilidad Técnica	1.064	0.722	0.526	-32.1%	-27.2%	4.7%
Primas Netas / Gastos de Operación	2.738	3.496	4.112	27.7%	17.6%	17.6%
Primas / No. de Empleados	94.60	99.69	122.82	5.4%	23.2%	23.2%
Gastos de Administración / Primas Retenidas	0.617	0.429	0.386	-30.4%	-10.2%	-10.2%
Gastos de Administración / Total de Activos	0.308	0.245	0.193	-20.5%	-21.2%	-21.2%
Gastos de Administración / Utilidad Técnica	0.971	0.693	0.520	-28.6%	-24.9%	8.0%
Gastos de Operación / Activos	0.337	0.255	0.195	-24.4%	-23.5%	-23.5%
Utilidad Neta / No. de Empleados	(21.859)	(3.056)	4.441			
<b>CAPITAL</b>						
Patrimonio / Activos	0.336	0.780	0.601	132.3%	-22.9%	
Capital Social / Primas Netas	0.595	1.047	0.850	76.1%	-18.8%	
Patrimonio / Primas Netas	0.364	0.875	0.751	140.8%	-14.3%	
Patrimonio / Activos y Contingencias	0.611	1.440	0.875	135.6%	-39.3%	
Patrimonio / Reservas Técnicas	4.989	7.943	6.762	59.2%	-14.9%	
Activo Fijo / Patrimonio	0.048	0.012	0.010	-75.7%	-16.7%	

## BASES DE CLASIFICACIÓN

EL RATING ASIGNADO A Seguros COMEDICA S.A. es de E A perspectiva estable. Se otorga esta clasificación considerando que la aseguradora es parte de COMEDICA de R.L, tiene su base en los siguientes aspectos : perspectiva de la resistencia al riesgo buena y el grado de la resistencia al azar bueno de COMEDICA , la especialización y segmento el cual se encuentra la empresa, la capitalización, el nivel patrimonial, la fortaleza de capital, fondo de maniobra, las adyacencias de los core business de COMEDICA , la experticia en curva de aprendizaje en el nicho que atiende, la capacidad de adaptación del core business la evolución de la etapa de madurez el ciclo de vida de COMEDICA el nivel de cambio al cual se están moviendo las tendencias de las variables claves del sistema de negocio, el working ratio y en la conformación y proceso de implementación del modelo de beneficio y sistema de negocio en la Cooperativa . la experticia con el nicho que atiende, la relación P/E histórica, la evolución del ciclo económico de La Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito del Colegio Médico de El Salvador, de Responsabilidad Limitada de los últimos años, perspectiva de la resistencia al riesgo buena y el grado de la resistencia al azar bueno y la estructura de capitales propios, el comportamiento y estructura organizacional, el nivel de respuesta para aprovechar las condiciones del mercado así como un buen nivel de competitividad.

Seguros COMEDICA S.A. en periodo de introducción , fue constituida como sociedad de seguros el día trece de abril del dos mil diecinueve. Existe un buen historial, experiencia y fortaleza financiera en COMEDICA de R.L. con una perspectiva de la resistencia al riesgo regular y el grado de la resistencia al riesgo regular, con 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, con un accionista mayoritario lo suficiente robusto en el sistema de negocio, el modelo de beneficio, el modelo de trabajo que tiene. Y el actual posicionamiento/nicho que tendrá la aseguradora, y en los ramos , por parte del equipo gerencial, tanto por su historial como también por sus gerentes y propietario de Seguros COMEDICA S.A. . Se piensa competir con un servicio diferencial al nicho de clientes de COMEDICA de R.L. y a los clientes salvadoreños, un nivel alto de respuesta en fiabilidad y con una estrategia de posicionamiento de nicho al gremio medico y sus adyacencia y que busca participar cada vez en profundidad con el gremio medico y cada cliente, ofreciéndole a lo largo del tiempo toda la gama de seguros en general, en base a un servicio diferenciado y fiable.

Los riesgos de Seguros COMEDICA S.A. entran en tres categorías: los riesgos previsible que surgen dentro de las operaciones de la em-

presa, los riesgos estratégicos y los riesgos externos. Los riesgos estratégicos de Seguros COMEDICA 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 COMEDICA está iniciando, 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 jugadores, y una consolidación en los jugadores grandes conllevando a una sobrecapacidad que agudiza la competencia de precios, por cual es clave una mitigación disciplinada y sistemática de estos riesgos. Hay un contracción del margen de la industria, se ha pasado por una etapa de absorciones y de entradas de nuevos jugadores, que afila la competencia de precios entre las empresas con altas estructuras de costos y con las que poseen baja cuota de mercado. Hay una posibilidad fuerte de esta destrucción de márgenes y la 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 fuerte para el caso de Seguros COMEDICA y de su accionista mayoritario COMEDICA de R.L. (hay que tener presente la resiliencia y su inelasticidad precio del gremio médico en la crisis del coronavirus ). 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; tiene un nivel de riesgos y probabilidad mediana, por el momento de su ciclo de vida (introducción).

**Seguros COMEDICA S.A**  
Balance General Resumido al 31 de Diciembre  
en miles de dólares \$

En cuanto a 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, los resultados de las operaciones, la situación económica -financiera; el efecto de las condiciones económicas globales, regionales y nacionales en el negocio, incluidos los efectos en las decisiones de compra, uso del servicio y pago de los clientes, de los consumidores y las empresas, cambio climático, desastres naturales, eventos políticos y los principales cambios macroeconómicos, Los años próximos por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, la baja de la polarización política, desaparacimiento del Deadlock (asamblea legislativa paralizada /estancada, el nivel de crispación, que no se ponen de acuerdo), el deteriorado ambiente político. La erosión de la calificación crediticia de El Salvador, a causa de la crisis de los bonos soberanos emergentes del 2012 y de la crisis del coronavirus, los cambios en la correlación de fuerzas en la Asamblea Legislativa, la mejora fiscal, el ajuste estructural y la salida de la crisis nacional serán de crecimiento bajo, mejora de la oferta, baja demanda agregada, bajo consumo y baja inversión.

La estructura organizacional es la configuración empresarial (con un enfoque funcional, simple, flexible, línea media), con adaptación mutua y supervisión como mecanismo de coordinación y estaría ubicada en la etapa de ciclo emprendedora. Con sistemas de información con un nivel de desarrollo en la línea de base. Subsistemas técnicos en desarrollo con modelos de contingencia. Con valores de efectividad hacia el modelo de metas (ganancia), hacia el control de la estructura y el enfoque de mercado, para tener éxito en la etapa de introducción del ciclo de vida.

Mediante la incorporación de estándares de gobernanza empresarial, debe ir paulatinamente adoptando la práctica de los riesgos previsibles, “manejo de riesgos empresarial” que busca integrar las técnicas de manejo de riesgo 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 nuevo escenario en crisis coronavirus mundial y la actual situación nacional para este periodo y un impacto fuerte para los siguientes años.

Los años próximos podrían ser de buenas oportunidades de mercado

Año	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
Caja y Bancos	769.4	946.6	1,604.0
Inversiones Financieras (Neto)	543.1	560.0	587.1
Cartera Neta de Préstamos	178.8	105.1	212.8
Primas por Cobrar (neto)	133.1	98.3	117.9
Deudores por seguros y fianzas	176.2	229.2	851.1
<b>Otros Activos</b>			
Diversos	1,424.2	1,609.2	1,503.9
<b>Activo Fijo</b>	<b>52.8</b>	<b>32.5</b>	<b>28.6</b>
<b>Total Activo</b>	<b>3,277.6</b>	<b>3,580.9</b>	<b>4,905.4</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>2,177.1</b>	<b>788.2</b>	<b>1,955.2</b>
Otros Pasivos	188.6	147.2	290.8
Reservas Técnicas	220.6	351.6	436.3
Reservas por siniestros	143.5	208.5	202.1
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,100.5</b>	<b>2,792.7</b>	<b>2,950.2</b>
Capital Social	<b>1,800.0</b>	<b>3,340.0</b>	<b>3,340.0</b>
Resultados acumulados	(699.5)	(547.3)	(389.8)
<b>Total Pasivo y Capital</b>	<b>3,277.6</b>	<b>3,580.9</b>	<b>4,905.4</b>

**Seguros COMEDICA S.A**  
Estado de Resultado Resumido al 31 Diciembre  
en miles de dólares \$

Año	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
<b>Ingresos de Operación</b>	<b>5,009.6</b>	<b>5,730.2</b>	<b>7,010.6</b>
Primas netas de devoluciones	3,027.1	3,190.1	3,930.2
Ingresos por decremento de reservas técnicas	999.0	1,474.9	1,893.0
Siniestros y gastos recuperados reaseguros	471.2	611.7	644.5
Reembolso de gastos por cesiones	452.9	390.5	501.8
Costos de Operación	4,562.1	5,010.2	5,877.7
Siniestros	824.4	1,243.9	1,310.5
Primas cedidas	1,392.1	1,150.4	1,477.7
Gastos por incremento de reservas	1,363.1	1,671.0	1,971.3
Gastos de adquisición conservación	982.5	944.9	1,118.2
Margen Bruto	395.4	719.2	1,132.3
<b>Gastos de operación</b>	<b>1,105.6</b>	<b>912.6</b>	<b>955.9</b>
Resultado de Operación	-710.2	-193.4	176.4
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>(699.5)</b>	<b>(97.8)</b>	<b>142.1</b>

Las tablas presentan información financiera, no se han incluido todas las cuenta.

### Antecedentes

Seguros COMEDICA S.A., Sociedad Anónima se constituyó como sociedad anónima el 13 de abril del 2019, la que se puede abreviar SEGUROS COMEDICA,, S.A., es una Sociedad constituida de conformidad a la leyes mercantiles de la República de El Salvador, e inscrita en el registro de sociedades que es llevado por el Registro de Comercio al número 53 del libro No 4064 del folio 178 al 201 con fecha cinco de junio de dos mil diecinueve. El Consejo Directivo de la Superintendencia del Sistema Financiero en sesión No. CD-37/2020, celebrada el 30 de octubre de 2020, autorizo el inicio de operaciones, La Sociedad tiene como domicilio BLVD Constitución y Alameda Juan Pablo II,

Col. Escalón, San Salvador.

Su actividad principal según escritura de constitución consiste en la promoción, desarrollo y comercialización de todo tipo de seguros generales en sus diferentes modalidades, incluidas operaciones de fianza. con una estructura accionaria de capital de la sociedad de seguros estará constituido por aportes de COMEDICA de R.L. 99.98% y dos personas naturales, 0.01% cada uno, con un capital de \$1,800,000.00, para un total de 18,000 acciones. En estos momentos con un capital de \$3,340,000.00, para un total de 33,400 acciones

para Seguros COMEDICA. por el potencial de COMEDICA de R.L. y el 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, la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza. afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis de bajo crecimiento y entrara en una recesión corta.

Con el shocks económico de la crisis de salud que se extendió 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 la recuperación fue en forma de U. También tendrán que tomarse más en serio el impacto persistente de las dislocaciones financieras severas, que están terminan agravando los problemas de la economía global. La pandemia no fue 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, por el shutdown de la actividad económica. Se tuvo un cuarto trimestre del 2020 con la economía en gran recuperación. El principal efecto económico de la pandemia en el país se observó en el segundo trimestre del 2020, 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 ultima semana de marzo del 2020, 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. Para el 2020 creció un 2.3 % . 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 del 2020 –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. 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 ileso 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 recuperara 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 2020, 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 era 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.

Desde 2020 y hasta el final del próximo año, 2021 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. 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, el alcance del efecto de acumulación generado por las crisis que arremeten contra la economía global, lo que ha avivado el temor a la recesión, la pérdida de empleos, el hambre y una caída de los mercados bursátiles. “La pandemia en sí no solo afectó la producción y el transporte de mercancías, que fue el

principio original de la inflación, sino también cómo y dónde trabajamos, cómo y dónde estudian nuestros hijos y los patrones globales de migración”. La pandemia ha trastornado casi todo en nuestra vida y, luego, le añadimos una guerra en Ucrania y Gaza”. Cuando la gente se quedó en su casa hizo pedidos de enormes volúmenes de artículos —aparatos para hacer ejercicio, enseres de cocina, equipos electrónicos— que rebasaron la capacidad de fabricarlos y enviarlos, lo que desencadenó la gran interrupción de la cadena de suministro. El desabasto de productos hizo que aumentaran los precios. Las empresas en industrias muy concentradas que van desde la producción de carne hasta los envíos aprovecharon su predominio en el mercado para acumular ganancias sin precedentes. Los gobiernos intentan sobrellevar la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza.

Las expectativas de Seguros COMEDICA 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. 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 financiera; el efecto de las condiciones económicas globales y regionales en el negocio de la Compañía, incluidos los efectos en las decisiones de compra de los consumidores y las empresas.

El ser parte de COMEDICA de R.L. puede ser una medida muy efectiva a largo plazo para que se aumente la cuota de mercado y se resuelva el problema de la contracción en los márgenes, por el cooperativismo (obten gan un beneficio mayor para la satisfacción de sus necesidades : Apoyo mutuo para la solución de problemas comunes, Esfuerzo propio: con el fin de alcanzar metas previstas. Responsabilidad compromiso moral con los asociados . Igualdad, Equidad: Solidaridad) al cambiar el ratio de competir/colaborar con empresas relevantes, la integración en este caso con COMEDICA puede ser muy importante a largo plazo, un canal de distribución clave adicional de comercialización masiva.

Por otro lado Seguros COMEDICA S.A complementarí la línea de negocios de la sociedad COMEDICA Vida Sociedad Anónima Seguros de Personas, 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 y negocios relacionadas con los asociados y accionistas y operan en diferentes organizaciones del sector salud nacionales, las cuales puede ser un mercado cautivo para la empresa.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por la pandemia coronavirus y crisis coronavirus mundial, el ciclo electoral, 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 creciendo a tasas bajas, se perfila posibilidades de una recesión. La actual crisis modificará el modelo de negocio y la estructura de los jugadores del sector seguros, y presionará la cartera de negocio y la liquidez durante el 2023. Los números claves serán afectados por las tendencias en el entorno nacional, por la crisis 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 el soporte de un core business y una gestión de las relaciones con los clientes que le pueden permitir lograr en un plazo de cinco años una cuota de mercado aceptable.

La Aseguradora debe contar con una serie de competencias medulares (proceso de producción, atención al cliente e-business /web, gestión de las relaciones con los clientes) que le pueden permitir lograr una alta productividad y que a su vez le permitan que sus resultados no sean afectados de for-

ma fuerte por el nuevo escenario económico y político; tiene probabilidades bajas de crecer en sus operaciones en el futuro y continuar con el crecimiento de las Primas Netas aunque a un nivel bajo, por el nivel de riesgo teniendo presente el mapa de materialidad de riesgos: escenarios de pérdida de severos a medios.

La industria de seguros se ha vuelto global por los propietarios globales y regionales y por los nuevos propietarios de las aseguradoras más grandes del país, continuará siendo afectada como lo ha sido este año por los factores que afectan nuestra economía: la recesión, la crisis fiscal, la inseguridad, la cual impacta en los gastos de operación. El ciclo de bajo aseguramiento continuará, la elevación de las cuentas por cobrar y se seguirá compitiendo en base al precio.

El gobierno impactará en la estructura del sector debido a la crisis fiscal, creando un nuevo escenario para los jugadores.

Deberá buscar sustentabilidad en el mediano plazo y lograr un tamaño en el actual ciclo económico de recesión, con lo cual puede competir efectivamente. El tamaño sustancial y sus nichos de COMEDICA de R.L. que tiene le puede proporcionar una ventaja distintiva en operaciones a mediano y largo plazo.

### Fortalezas

- COMEDICA de R.L. Cooperativa el accionista mayoritario al cual pertenece.
- Acceso a fuentes de capital.
- Experiencia acumulada dirección y gerencia
- Enfoque comercial nuevo.
- Nichos del mercado médico
- Acceso a nichos del mercado
- Nivel de ingresos Gremio médico .
- Integración vertical.
- Mercado cautivo : con los miembros de COMEDICA de R.L. .
- La filosofía del cooperativismo , que genera: apoyo mutuo: para la solución de problemas comunes. Esfuerzo propio: con el fin de alcanzar metas previstas. Responsabilidad, compromiso moral con los asociados . Igualdad: todos los asociados tienen iguales deberes y derechos. Equidad: Solidaridad
- la eclosión de la digitalización y el proceso de disrupción digital por la pandemia.
- La pandemia provoca : una nueva organización del trabajo,

### Debilidades

- Costos de introducción en los primeros años.
- Baja cuota de mercado en los primeros años.
- La estructura organizacional debe ser por proceso, enfocándose a disminuir la siniestralidad.

### Oportunidades

- Las medidas duras al principio de la Pandemia de Coronavirus para prevenir el pico de infecciones fueron efectivas.
- En el 1er año de la pandemia, las restricciones severas, tenían sentido. Nunca fue realista imaginar que los mandatos obligatorios del uso de mascarilla e incluso los confinamientos podrían evitar la propagación del coronavirus. Lo que podían hacer, era ralentizarla.
- Al inicio, el objetivo era “aplanar la curva” y evitar un pico de casos que desbordaran los sistemas de salud. Después, con las vacunas efectivas disponibles, el objetivo fue retrasar las infecciones hasta que la vacunación generalizada lograra brindar protección.
- luego, se flexibilizaron las reglas., la apertura derivó en un aumento pronunciado de casos y muertes, pero no tan grave como habría ocurrido si estos lugares se hubieran abierto antes, por lo que el total de muertes per cápita ha sido mucho más bajo que en Estados Unidos.
- Casi tres años después, con el virus razonablemente controlado estamos en una pausa indefinida. “La fase aguda de la pandemia se ha desvanecido en gran parte del mundo”En Estados Unidos se siente un clima de fin de la función. Incluso se decretó una fecha: 11 de mayo. Ese día caducará la emergencia de salud..
- 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, Diciembre 2010 \$88.56 junio 2021 \$62.53, agosto 2021 \$68.11, octubre 2021 \$74.52, diciembre 2021 \$68.88, enero 2022 \$74.98, febrero 2022 \$88.77, marzo 2022 \$116.98, abril 2022 \$107.75, junio 2022 \$114.5, septiembre 2022 \$84.13, nov 2022 \$84.78. y diciembre 2022 \$76.17, septiembre 2023 \$91.76, dic 2023 \$79.02.

### Amenazas

- Impacto global sin precedentes de COVID-19. Adverso shocks. exogeno. Posible recesión
- Shocks económicos
- La dolarización del país, no tener política crediticia y monetaria .
- Golpe de la inflación y crisis energética. Inflación en aumento 2020 -0.1, 2021 6.1%, 2022 agosto 7.7%, 2022 a diciembre 7.3%, 2023 agosto 3.09%, 2023 diciembre 1.23%.
- 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,
- 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 liquidez del gobierno: instituciones , alcaldías, etc ).
- Perspectiva incierta y crecimiento bajo entre 2.0% y 3.0% para el 2024 (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, -7.9% para el 2020, 10.3% para el 2021, 2.6% para el 2022, 3.5% para el 2023).
- Condiciones Climáticas.
- El momentum de la coyuntura política económica y social.
- Disminución del poder adquisitivo y baja liquidez.
- Ciclo económico y de negocio en su parte baja.
- La pandemia ha Agudizado la crisis de la globalización, reversion parcial de la globalización .
- Consecuencias a largo plazo sobre la cadena de suministros, problemas en la cadena de suministros
- Una nueva guerra fría
- Cuellos de botella en la oferta, escasez de suministros y restricciones en el transporte

# ANÁLISIS FINANCIERO

## Volúmenes de Operación

Seguros COMEDICA, S.A durante el periodo analizado, ha logrado un índice de crecimiento aceptable y un buen manejo de la exposición teniendo en consideración que era una nueva empresa ( nuevo entrante al sector seguros ), la evolución experimentada por el sector y la situación de la economía del país en este periodo.

Al 31 de Diciembre de 2021, las Primas Netas de COMEDICA, S.A fue de \$3,027.10 millones. Con un 0.37% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Al 31 de Diciembre de 2022, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de COMEDICA, S.A. fue un 4.2% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$3,190.10 millones. Con un 0.35% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Al 31 de Diciembre de 2023, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de COMEDICA, S.A. fue un 23.2% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$3,930.20 millones. Con un 0.45% 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 Seguros COMEDICA, S.A. describe una tendencia positiva a pesar de las adversidades del entorno, cambios de la industria y la guerra por el mercado desatada en el sector.

Al 31 de Diciembre del 2021 los ingresos de operación alcanzaron la cifra de \$5,009 millones, con las Primas (60.43%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (19.94%) y los Siniestros y Gastos recuperados (9.41%) . El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 9.04% y los Ingresos Financieros con el 1.19% como fuentes principales.

Al 31 de Diciembre del 2022 los ingresos de operación fueron superiores en 14.4% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$5,730 millones, con las Primas (55.67%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (25.74%) y los Siniestros y Gastos recuperados (10.68%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 6.81% y los Ingresos Financieros con el 1.10% como fuentes principales.

Al 31 de Diciembre del 2023 los ingresos de operación fueron superiores en 22.3% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$7,010 millones, con las Primas (56.06%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (27.00%) y los Siniestros y Gastos recuperados (9.19%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 7.16% y los Ingresos Financieros con el 0.59% como fuentes principales.

## COSTOS DE OPERACIÓN

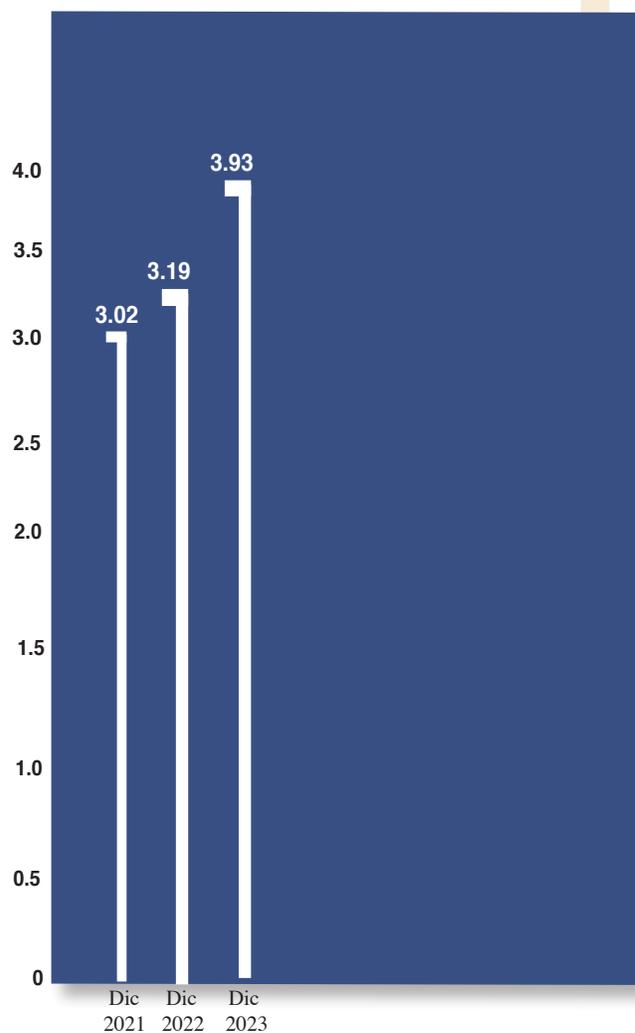
Los Costos de Operación de Seguros COMEDICA, S.A. a Diciembre de 2021 fueron de \$4,562 millones, equivalentes al 91.07% de los Ingresos de Operación. Estos Costos han mostrado una tendencia a la baja en sus valores absolutos entre el 2021 y el 2022. En lo porcentual se han movido dentro del rango del 91.07% al 83.84% de los Ingresos de Operación.

Al 31 de Diciembre del 2022 los Costos Operativos de la compañía representaron el 87.43%, del Total de Ingresos, con un valor de \$5,010 millones.

Al 31 de Diciembre del 2023 los Costos Operativos de la compañía representaron el 83.84%, del Total de Ingresos, con un valor de \$5,877 millones.

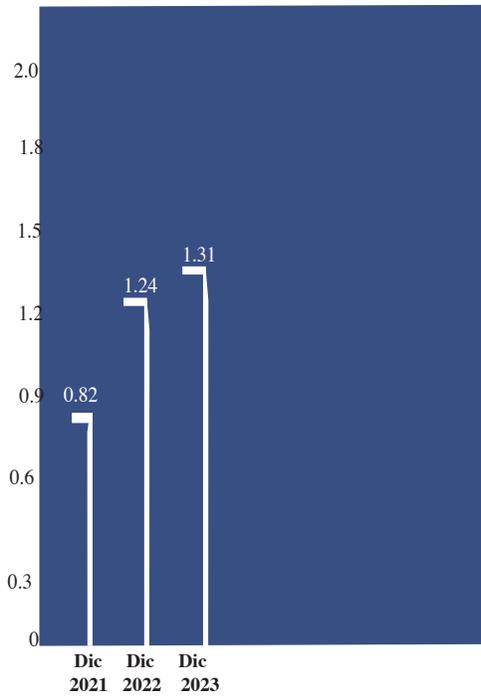


PRIMAS NETAS - MILLONES DE DÓLARES

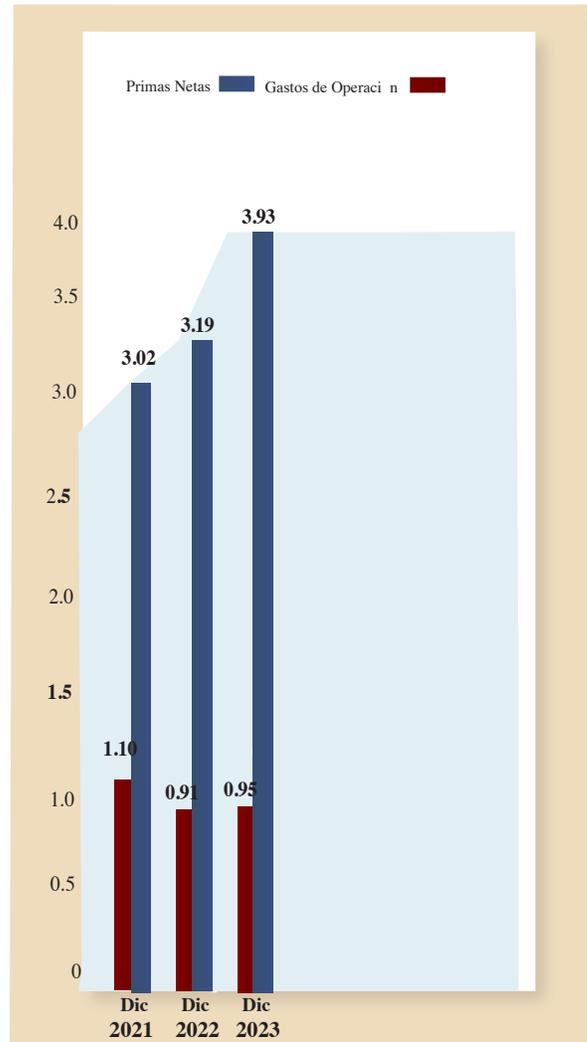


INGRESOS DE OPERACIÓN	2021	2022	2023
Primas Netas	60.43%	55.67%	56.06%
Ingresos por Decremento de Reservas Técnicas	19.94%	25.74%	27.00%
Siniestros y gastos recuperados por reaseguro	9.41%	10.68%	9.19%
Reembolsos de gastos por Cesiones	9.04%	6.81%	7.16%
Ingresos Financieros e Inversiones	1.19%	1.10%	0.59%

**SINIESTROS PAGADOS**  
Millones de dólares



**PRIMAS NETAS Y GASTOS DE OPERACIÓN**  
En millones de \$

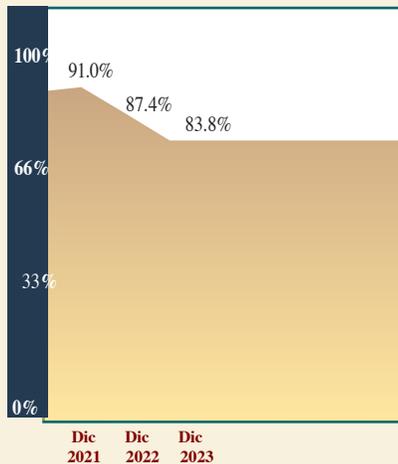


COSTOS DE OPERACIÓN	2021	2022	2023
Siniestros Netos	16.46%	21.71%	18.69%
Primas Cedidas por Reaseguro	27.79%	20.08%	21.08%
Gastos por Incremento de Reservas técnicas	27.21%	29.16%	28.12%
Gastos de Adquisición y Conservación	19.61%	16.49%	15.95%

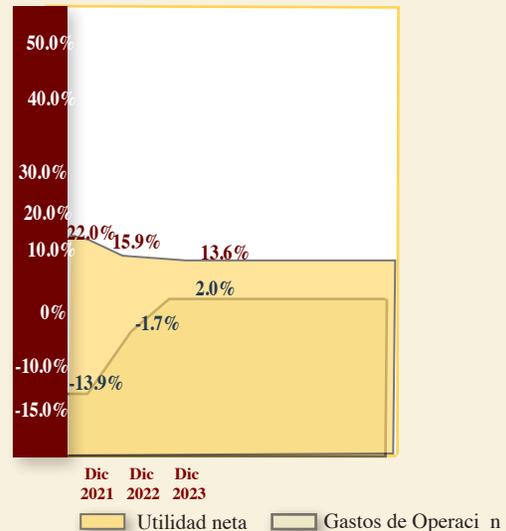
Fuente: Seguros COMEDICA, S.A. Junio 2022

**ESTADO DE RESULTADOS PORCENTUAL**

**Costo de Operación**  
Como porcentaje del Ingreso de Operación

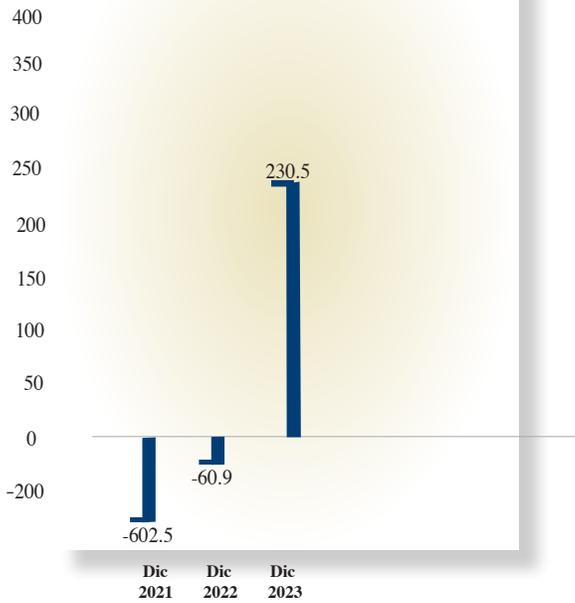


**Gasto de Operación, y Utilidad Neta**  
Como porcentaje del Ingreso de Operación



Fuente: Seguros COMEDICA, S.A. 2023

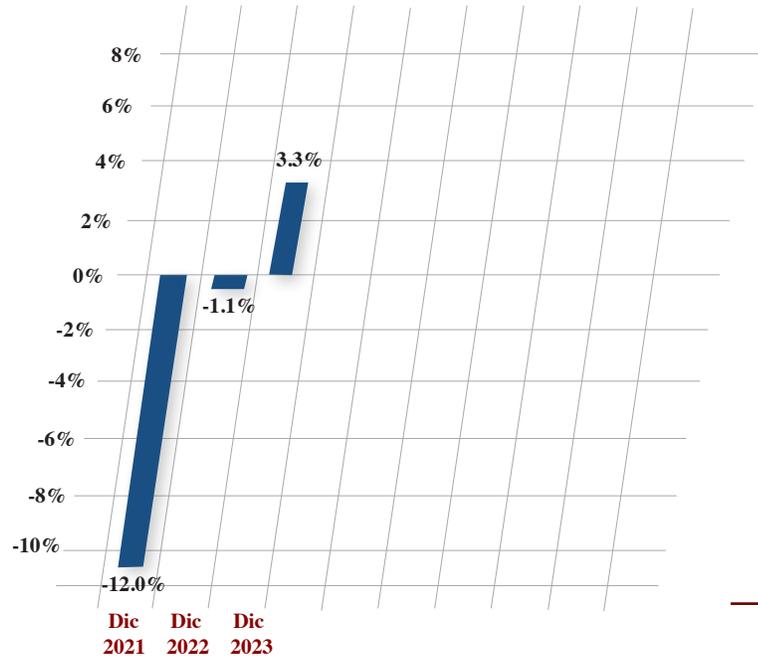
**EBIT - en miles de dólares**



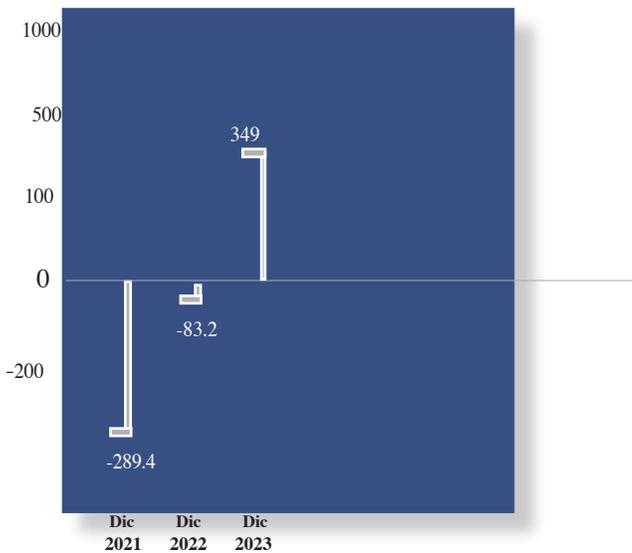
**EBIT Y EBITDA A DIC**

	2021	2022	2023
EBIT (En Miles de \$)	-602.50	-60.90	230.50
EBITDA (En Miles de \$)	-289.4	-83.20	349.2
EBIT/Ingresos de Operación	-12.0%	-1.0%	3.3%

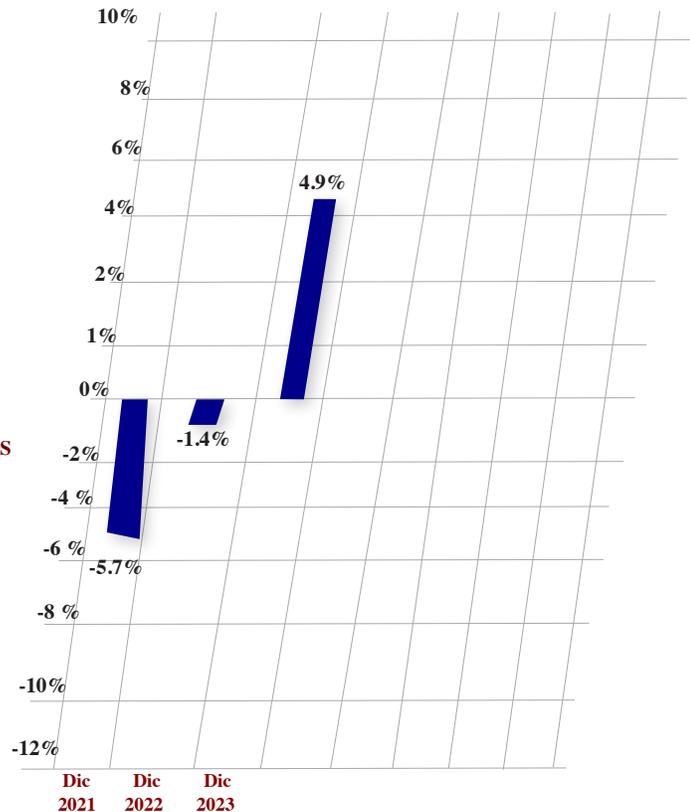
**EBIT / INGRESOS DE OPERACIÓN %**



**EBITDA - en miles de dólares**



**EBITDA / Ingresos de Operación %**



**PARTICIPACIÓN DE Seguros COMEDICA, S.A. EN EL MERCADO DE SEGUROS**

	2021		2022		2023	
	MMS	%	MMS	%	MMS	%
Participación Primas Netas	3.02	0.37%	3.19	0.35%	3.93	0.45%
Total Primas Sistema	826.2	100%	906.74	100%	869.63	100%
Participación Responsabilidades		0.14%		0.15%		0.27%
Total Responsabilidades Sistema		100%		100%		100%

Respecto a los siniestros, para el año 2021 los Siniestros de Seguros COMEDICA, S.A. alcanzaron los \$ 0.824 millones, un monto equivalente al 16.46% de los Ingresos de Operación.

A Diciembre del 2022 el valor total de los Siniestros fue 21.72% de los Ingresos Totales con un valor de \$1.243 millones.

Para diciembre del 2023 el valor total de los Siniestros fue 18.69% de los Ingresos Totales con un valor de \$1.31 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 Diciembre de 2021 llegó a representar el 27.7% de carga sobre los Ingresos totales.

Posteriormente, a Diciembre de 2022, esta proporción fue un 20.08% y a Diciembre de 2023, esta proporción fue un 21.08%.

As 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 31 de Diciembre de 2021, estos gastos representaron un monto equivalente al 27.21%, en Diciembre del 2022 el 29.16% y en Junio del 2023 el 28.12% del total de los Ingresos de Operación.

Otra cuenta comprendida en los Costos Operativos de Seguros COMEDICA, S.A. son los Gastos de Adquisición y Conservación que en Diciembre de 2021 constituyeron el 19.61% de los Ingresos Operativos, en Diciembre de 2022 el 16.49% y en Diciembre de 2023 el 15.95%.

**LAS UTILIDADES**

Los resultados netos de Seguros COMEDICA S.A. desde el año 2021 hasta el 2023 mostraron una tendencia acorde a un nuevo negocio en marcha que busca llegar a su punto de equilibrio y a una adecuada cuota de mercado. Comenzando a Diciembre de 2021 con un monto de \$-699.50 miles, en Diciembre de 2022 es de \$-97.80 miles y en Diciembre de 2023 es de \$142.10 miles.

**RESULTADOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)**

Las utilidades de Seguros COMEDICA S.A. antes de impuestos y antes de intereses para Diciembre de 2021 fueron equivalentes a \$-602.50 miles, en Diciembre de 2022 fue de \$-60.90 miles y en Diciembre de 2023 fue de \$ 230.50 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 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.

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

Los indicadores del EBIT y del EBITDA, han tenido los siguientes comportamientos:

Al 31 de Diciembre del 2021 el EBIT es de \$-602.50 miles y el EBITDA es de \$ -289.4 miles .

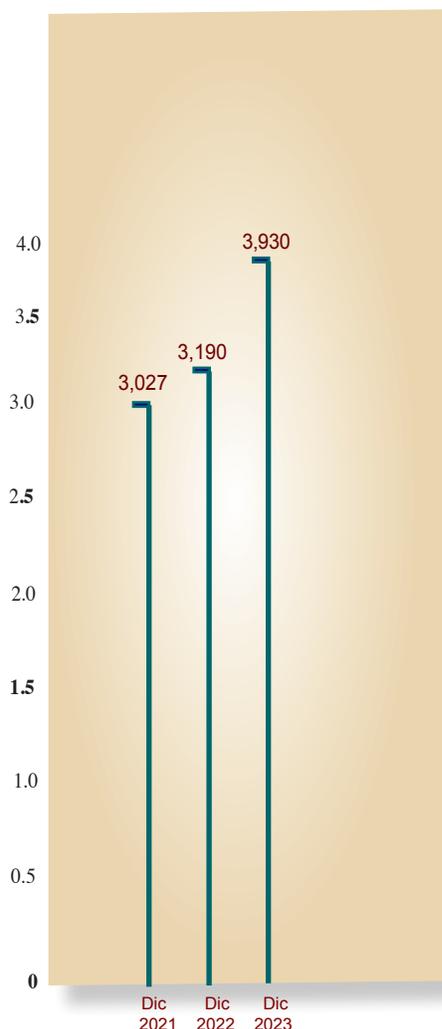
Al 31 de Diciembre del 2022 el EBIT es de \$-60.90 miles y el EBITDA es de \$83.2 miles .

Al 31 de Diciembre del 2023 el EBIT es de \$230.50 miles y el EBITDA es de \$349.20 miles .

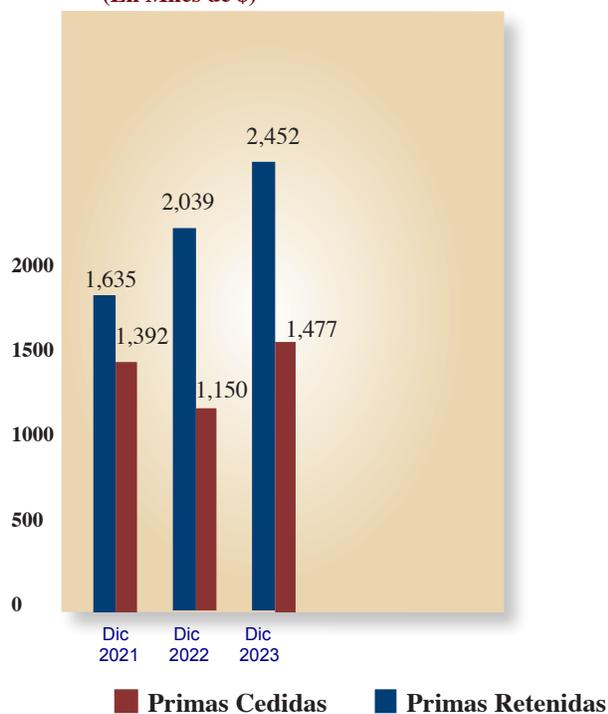
En cuanto al ratio EBITDA/Ingresos de Operación, los resultados a diciembre de los años 2021, 2022 y 2023 fueron con la misma tendencia .

Primas (en miles de US\$)	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
Primas / Responsabilidades	0.00813	0.0077	0.0065
Primas Emitidas/Suscritas	3,307.54	4,158.98	4,864.20
Devoluciones y Cancelaciones de Primas	280.44	968.88	934.00
Primas Producto Netas	3,027.10	3,190.10	3,930.20
Primas Cedidas	1,392.10	1,150.40	1,477.70
Primas Retenidas	1,635.00	2,039.70	2,452.50
Comisiones de Reaseguro	452.89	390.50	501.80
Siniestros y Gastos Recuperados por Reaseguro	471.20	611.70	644.50
Siniestros Retenidos	-353.20	-632.20	-666.00
Ingresos / Egresos Técnicos por Ajustes de Reserva	-364.10	-196.10	-78.30
Gastos de Adquisición y Conservación de Primas	982.50	944.90	1,118.20

**PRIMAS PRODUCTO NETAS**  
(En Millones de \$)



**PRIMAS CEDIDAS Y PRIMAS RETENIDAS**  
(En Miles de \$)



**DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE SEGUROS**

**PRIMAS Y REASEGUROS:**

La empresa está viviendo la primera fase de su ciclo de negocios de introducción en el periodo comprendido entre el 2021, 2022 y 2023.

**PRIMAS PRODUCTO NETAS:**

A Diciembre del 2021, las Primas Producto Netas fueron de \$3,027.10 miles.

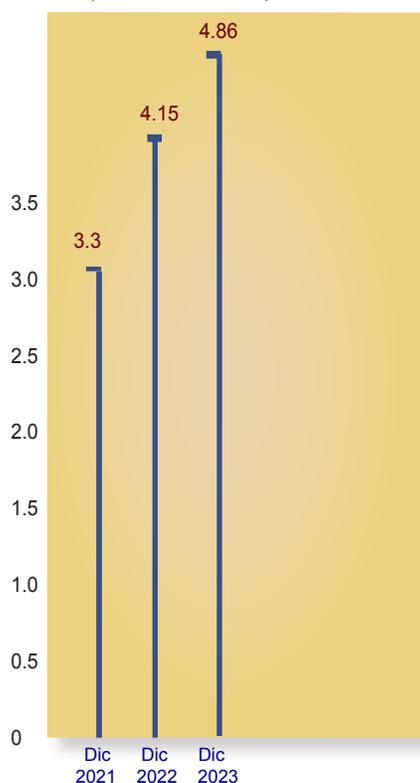
Al 31 de Diciembre de 2022 el monto de las Primas Producto Netas fue de \$3,190.10 miles, habiendo aumentado un 5.4% con relación a Junio de 2021.

Al 31 de Diciembre de 2023 el monto de las Primas Producto Netas fue de \$3,930.20 miles, habiendo aumentado un 23.2% con relación a Junio de 2022.

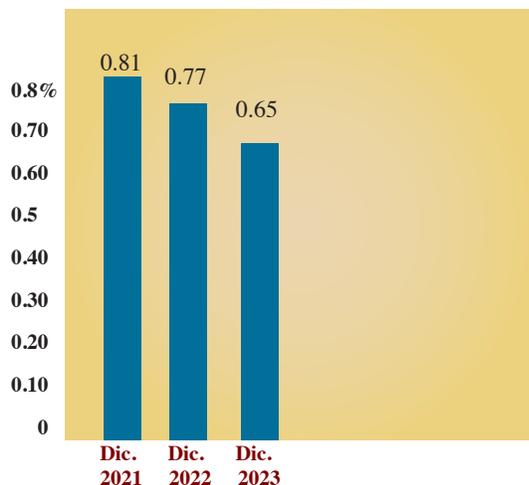
**DEVOLUCIONES Y CANCELACIONES DE PRIMAS:**

Respecto a Devoluciones y Cancelaciones de Primas registra un valor de a Diciembre de 2021, Diciembre de 2022 fueron \$968.88 miles y Diciembre de 2023 fueron \$934.0 miles.

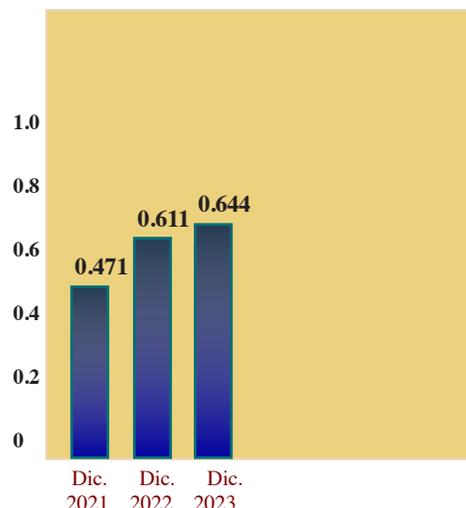
**PRIMAS EMITIDAS/SUSCRITAS**  
(En Millones de \$)



**PRIMAS/RESPONSABILIDADES  
(En Porcentaje)**



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



**PRIMAS CEDIDAS Y PRIMAS RETENIDAS:**

Las Primas Cedidas representan el monto de aquellas primas trasladadas al reasegurador.

Al 31 de Diciembre de 2021 las Primas Cedidas fueron de \$1,392.10 miles.

Para el 31 de Diciembre de 2022 las Primas Cedidas fueron un -17.4% menores que el año anterior con un valor de \$1,150.40 miles.

Para el 31 de Diciembre de 2023 las Primas Cedidas fueron un 28.5% mayores que el año anterior con un valor de \$1,477.70 miles.

En el comportamiento de las Primas Retenidas éstas pasaron de \$1,635.00 miles en Diciembre de 2021, a \$2,039.70 miles en Diciembre de 2022 y a \$2,452.50 miles en Diciembre de 2023.

**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 periodo determinado.

Durante el período analizado, este indicador ha mostrado una tendencia al crecimiento sostenido durante el periodo de 2021 - 2023, habiendo pasado de \$3,307.54 miles en Diciembre del 2021 a \$4,158 miles en Diciembre del 2022 y a \$4,864 miles en

Diciembre del 2023.

**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 la 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 Diciembre de 2021, Diciembre de 2022 y Diciembre de 2023 el indicador fue de 0.81%, 0.77% y 0.65%.

**SINIESTROS Y GASTOS RECUPERADOS POR REASEGURO:**

Los Sinistros y Gastos recuperados por Reaseguros refleja un saldo a Diciembre del 2021 de \$471.20 miles, de \$611.70 miles al 10 de Diciembre de 2022 y de \$644.50 miles a Diciembre de 2023.

**Gestión de la Liquidez**

La Razón de Liquidez dentro del

periodo estudiado presenta el siguiente comportamiento: pasando de 0.63 en Diciembre del 2021, a 1.91 en Diciembre de 2022 y a 1.12 en Diciembre de 2023.

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 2.30 en Diciembre del 2021, de 2.11 en Diciembre de 2022 y de 1.79 en Diciembre de 2023, 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 5.95 en Diciembre del 2021, 4.28 en Diciembre de 2022 y 5.02 en Diciembre de 2023.

De igual forma los Activos Líquidos/Reservas Técnicas + Reservas Sinistros, que se originan de las mismas fuentes que el indicador anterior, tuvieron un comportamiento consistente con el mismo, mostrando una conducta variable con cifras de 3.60 en Diciembre del 2021, 2.69 en Diciembre de 2022 y 3.43 en Diciembre de 2023.

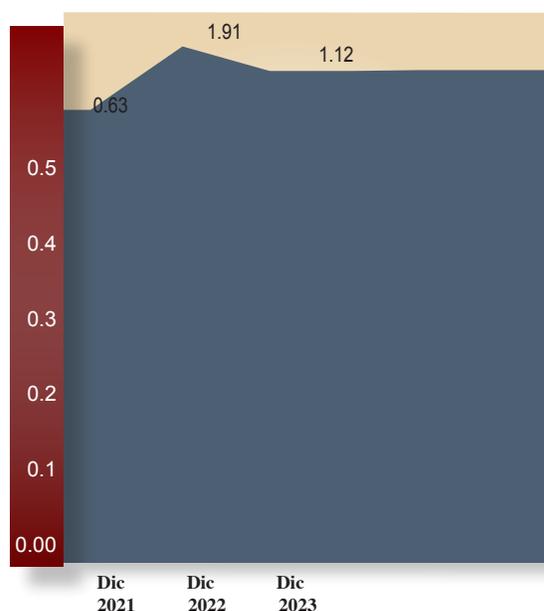
### COMISIONES DE REASEGURO:

En diciembre del 2021, del 2022, y del 2023 se tenían Comisiones de Reaseguro de \$ 452.89 miles y de \$390.50 miles y \$ 501.80 miles.

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 periodo analizado.

Este indicador comenzó en un 4.53% en Diciembre de 2021, aumentó en Diciembre de 2022 a 4.18% y disminuyó en Diciembre de 2023 a 1.88%.

### RAZÓN DE LIQUIDEZ



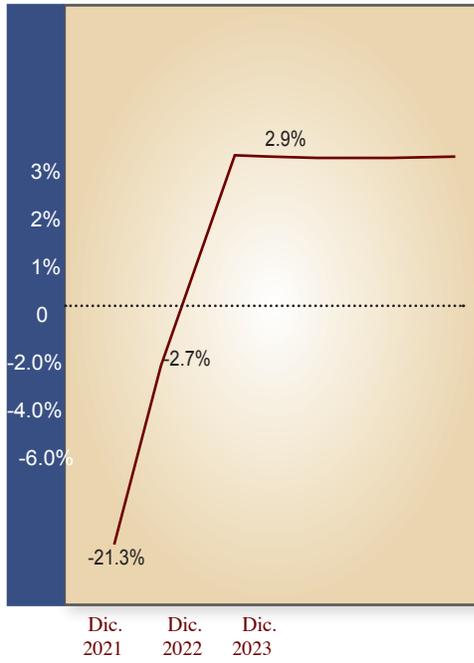
### COEFICIENTES DE LIQUIDEZ

	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
Razón de Liquidez	0.603	1.911	1.121
Primas Netas/ Activos Líquidos	2.306	2.117	1.794
Activos Líquidos/ Reservas Técnicas	5.950	4.285	5.022
Activos Líquidos/ Reservas Técnicas más siniestros	3.605	2.690	3.432
Ingresos Fin., Inversiones / Act. Líq	0.0453	0.0418	0.0188
EBIT (En miles de \$)	-602.50	-60.90	230.50
EBITDA (en miles de \$)	-289.41	83.2	349.2

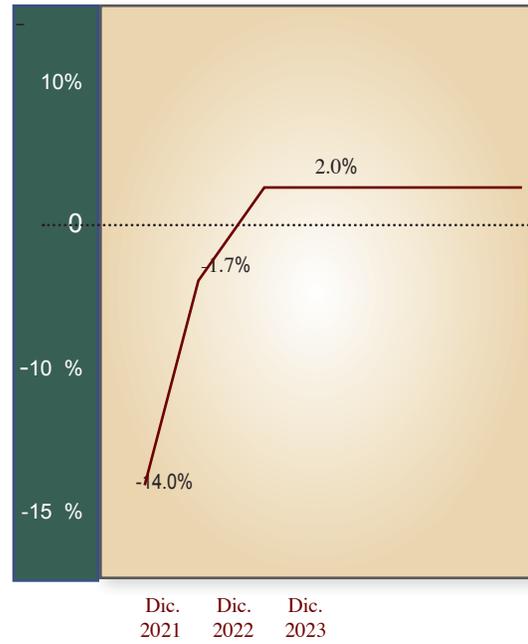
### RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS

	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
Retorno de los activos (ROA)	-0.213	-0.027	0.029
Margen de Utilidad Neta (ROS)	-0.140	-0.017	0.020
Ingresos de Operación/ Activos Totales	1.53	1.60	1.43
Gastos de Operación/ Total de Activos	0.337	0.255	0.195

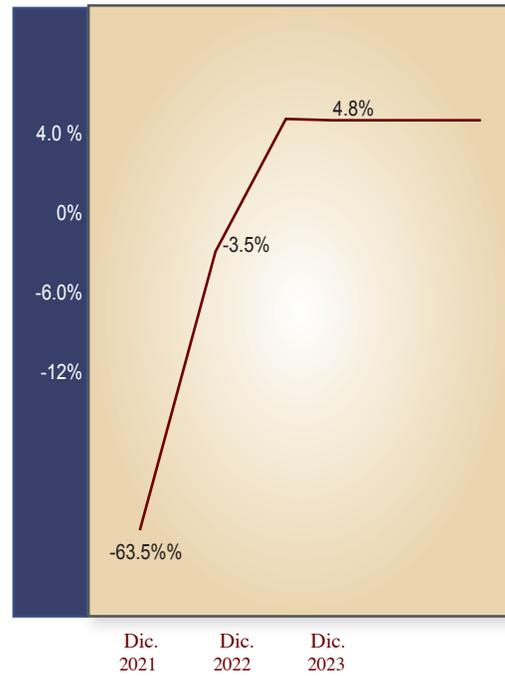
### ROA (UTILIDAD NETA/ACTIVOS TOTALES)



### ROS (UTILIDAD NETA/INGRESOS DE OPERACIÓN)



### ROE (UTILIDAD NETA/PATRIMONIO)



## Análisis de la Rentabilidad

El Retorno sobre los Activos (ROA) durante los ejercicios analizados ha variado entre un -21.3% en Diciembre del 2021, -2.7% en Diciembre de 2022 y 2.9% en Diciembre de 2023 hay que seguir construyendo el rightsizing.

El Margen de Utilidad Neta (ROS), consistente con lo sucedido con la ROA, ha tenido un comportamiento similar, en Diciembre de 2021 es de -14.0%, -1.7% en Diciembre de 2022 y 2.0% en Diciembre de 2023. 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 al 31 de Diciembre de 2021 de -63.3%, -3.5% en Diciembre de 2022 y 4.8% en Diciembre de 2023.

En cuanto al coeficiente de Ingresos de Operación/Activos Totales, en Diciembre de 2021 el coeficiente fue de 1.53, 1.60 en Diciembre de 2022 y 1.43 en Diciembre de 2023.

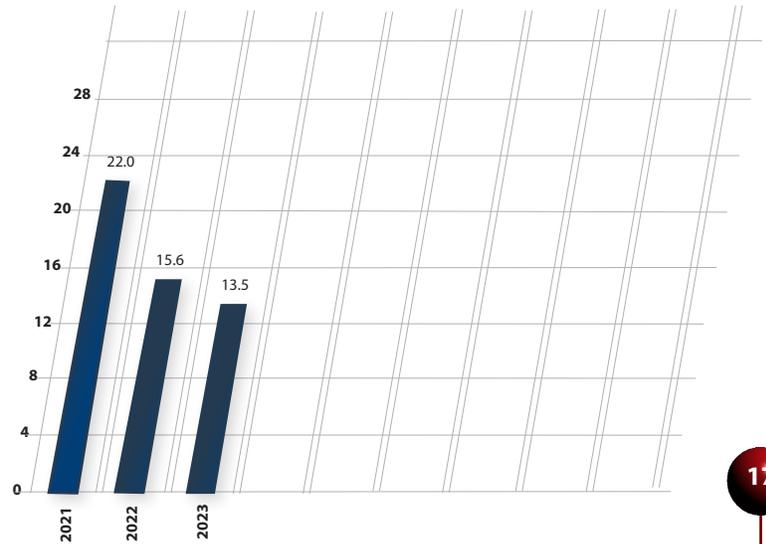
El coeficiente de Gastos de Operación/Activos Totales, el comportamiento es: pasando del 33.7% en Diciembre del 2021, 25.5% en Diciembre de 2022 y 19.5% en Diciembre de 2023.

La Eficiencia Operativa, reflejada en la relación entre los Gastos de Operación/Total de Ingresos Corrientes + Otros Ingresos, ha variado en 22.02% en Diciembre de 2021, 15.66% en Diciembre de 2022 y 13.55% en Diciembre de 2023.

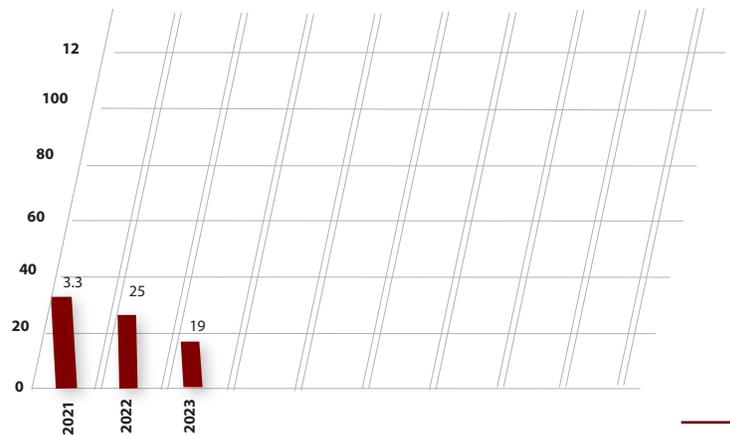
### COEFICIENTES DE EFICIENCIA

	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
Eficiencia Operativa	0.220	0.157	0.136
Gastos de Operación / Activos	0.337	0.255	0.195
Activos Totales / Número de Empleados	102.425	111.903	153.294
Utilidades Netas / Número de Empleados	(21.859)	(3.056)	4.441
EBIT / Ingresos de Operación	-0.120	-0.011	0.033

### EFICIENCIA OPERATIVA %



### GASTOS DE OPERACIÓN/ACTIVOS %

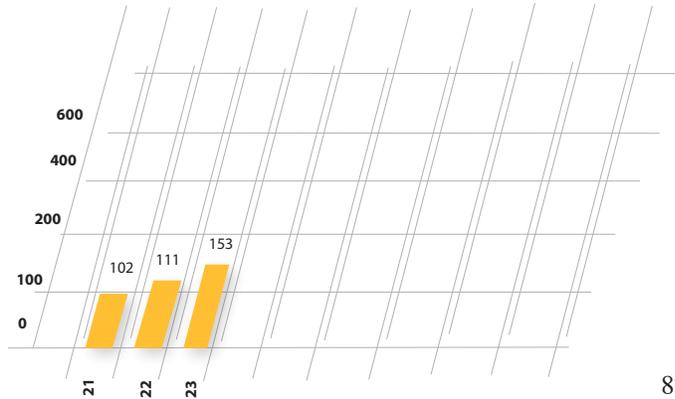


El Margen EBIT/Ingresos de Operación inició en Diciembre del 2021 en -12.0%, -1.1% en Diciembre del 2022 y 3.3% en Diciembre del 2023.

El Margen EBITDA/Ingresos de Operación, tuvo similares comportamientos. Hay que tener presente el escenario que se vivió durante el periodo de introducción de la empresa al mercado, afectados también por la exposición al riesgo.

La Razón de Activos/Número de Empleados a Diciembre de 2021 fue de \$102.42 miles, de \$111.90 miles

**ACTIVOS TOTALES/NÚMERO DE EMPLEADOS  
EN MILES DE \$**



en Diciembre de 2022 y de \$153.29 miles en Diciembre de 2023.

El índice de *Utilidad Neta/Número de Empleados* es de \$-21.85 miles en Diciembre de 2021, de \$-3.05 miles en Diciembre de 2022 y de \$4.44 miles en Diciembre de 2023.

**Coefficientes de Capital:**

El coeficiente Patrimonio/Activos mantiene un coeficiente entre Junio del 2021, 2022 y el 2023, habiendo alcanzado el 33.58% en Junio del 2021, aumentando al 77.99% en Junio del 2022 y 60.14% en Junio del 2023.

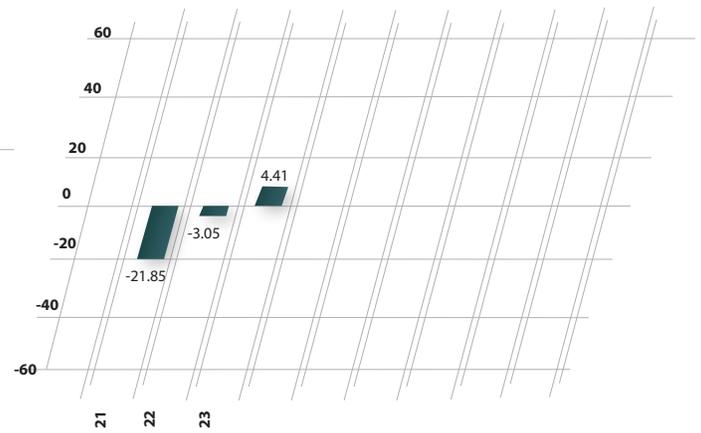
Los Activos Totales comenzaron en \$3,277.60 miles en Diciembre del 2021, experimentaron un aumento del 9.3% en Diciembre del 2022 llegando a los \$3,580.90 millones y experimentaron un aumento del 37.0% en Diciembre del 2023 llegando a los \$4,905.40 millones.

El Patrimonio por su parte, comenzó en \$1,100.50 millones en el 2021, \$2,792.70 millones en Diciembre de 2022 y \$2,950.20 millones en Diciembre de 2023.

Los coeficientes de *Capital Social/Primas Netas* a Diciembre varían comenzando en 59.46% en el 2021, aumentando a 104.70% en Diciembre de 2022 y disminuy a 84.98% en Diciembre de 2023.

El coeficiente de *Patrimonio/Primas Netas* ha tenido el siguiente comportamiento: 36.35% en el 2021, al

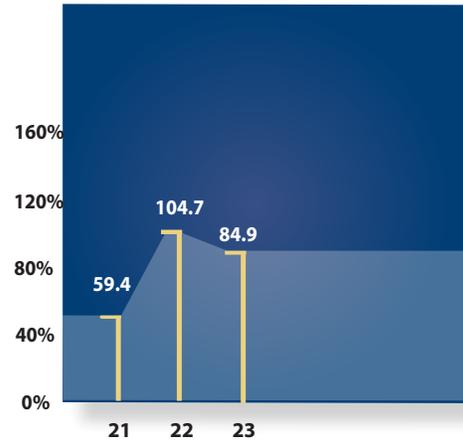
**UTILIDADES NETAS/NÚMERO DE EMPLEADOS  
EN MILES DE \$**



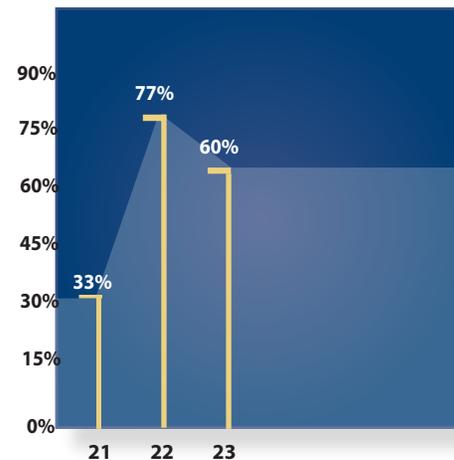
87.54% en el 2022 y al 75.06% en el 2023.

La relación *Patrimonio/Reservas Técnicas* se ha comportado de la siguiente manera: Habiéndose encontrado en un 4.98 en Diciembre de 2021, 7.93 veces en Diciembre

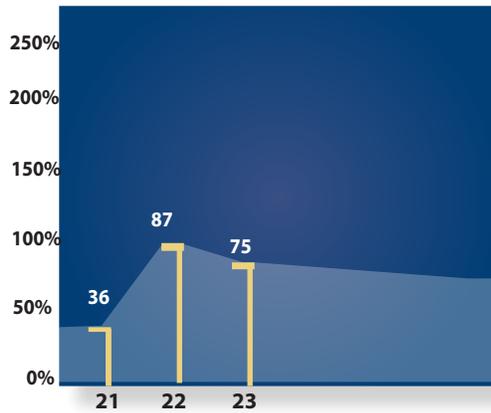
**Capital Social / Primas Netas a Junio  
en porcentaje**



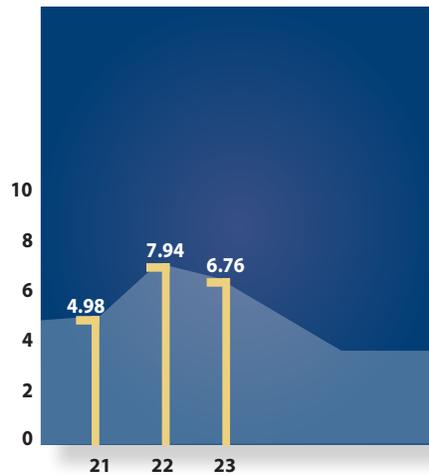
**Patrimonio / Activos  
en porcentaje**



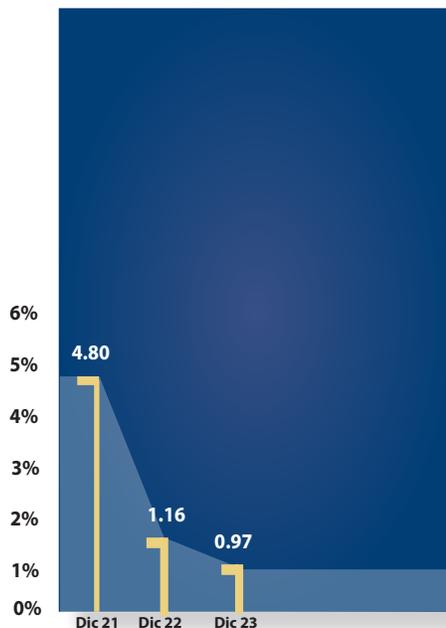
**Patrimonio / Primas Netas a Dic**  
en porcentaje



**Patrimonio / Reservas Técnicas a Dic en %**



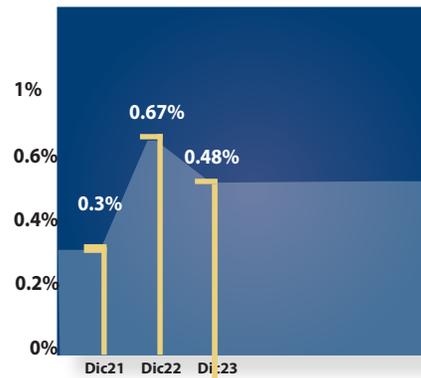
**Activo Fijo / Patrimonio**  
en porcentaje



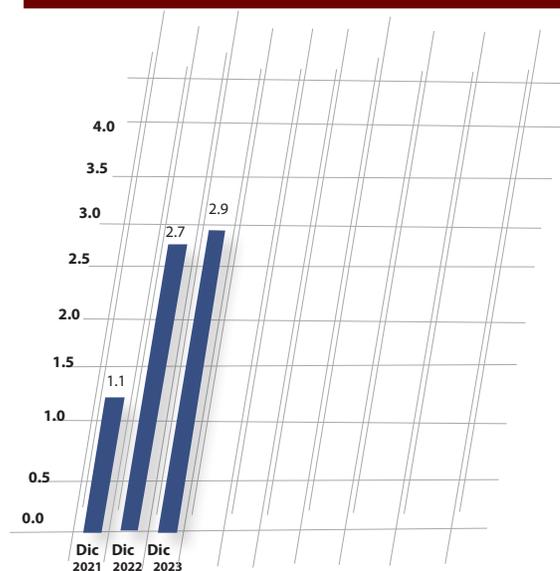
de 2022 y 6.76 veces en Diciembre de 2023.

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 0.3% en Diciembre del 2021, al 0.67% en Diciembre del 2022 y al 0.48% en Diciembre del

**Patrimonio / Responsabilidades**  
en porcentaje



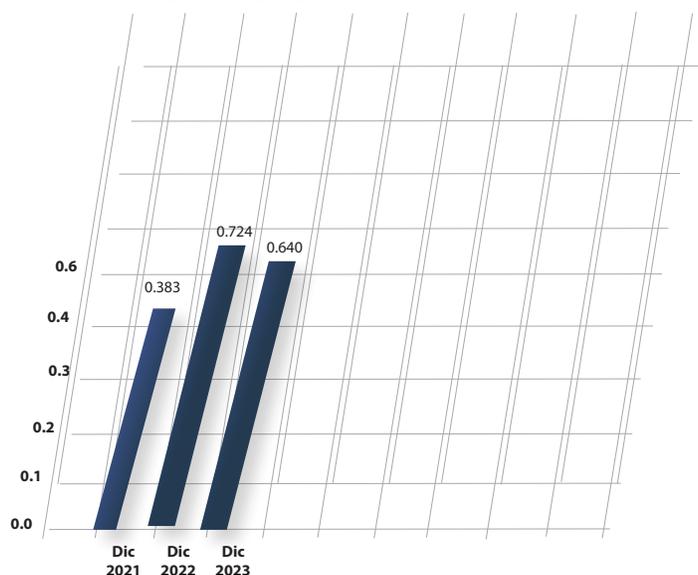
**Patrimonio - en millones de \$**



## GENERADORES CLAVES DEL RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

ÍNDICES	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023
Utilidad Neta/Patrimonio (o ROE)	-0.636	-0.035	0.048
Margen Bruto de Utilidad	0.3834	0.7246	0.6401
Margen Neto Utilidad	-0.678	-0.098	0.080
ROA: Retorno de los Activos	-0.213	-0.027	0.029
ROS: Margen de Utilidad Neta	-0.139	-0.017	0.020
Ingresos de Operación/Activo Total	1.53	1.60	1.43
Utilidad Neta / Primas Netas	-0.2311	-0.031	0.036
Gtos. de Operac./Utilidades Netas	-1.581	-9.331	6.727
Gastos de Operaciones/Total de Activos	0.337	0.255	0.195

**MARGEN BRUTO DE UTILIDAD - Dic**



2023. Este coeficiente se ha visto afectado por el tamaño de la Cartera de Seguros comparado con el patrimonio.

El monto de los Activos Fijos se ha incrementado durante el período analizado, con variaciones entre dichos años, lo que hace que la relación *Activo Fijo/Patrimonio* a sido de 4.80% en Diciembre el 2021, al 1.16% en Diciembre de 2022 y al 0.97% en Diciembre de 2023.

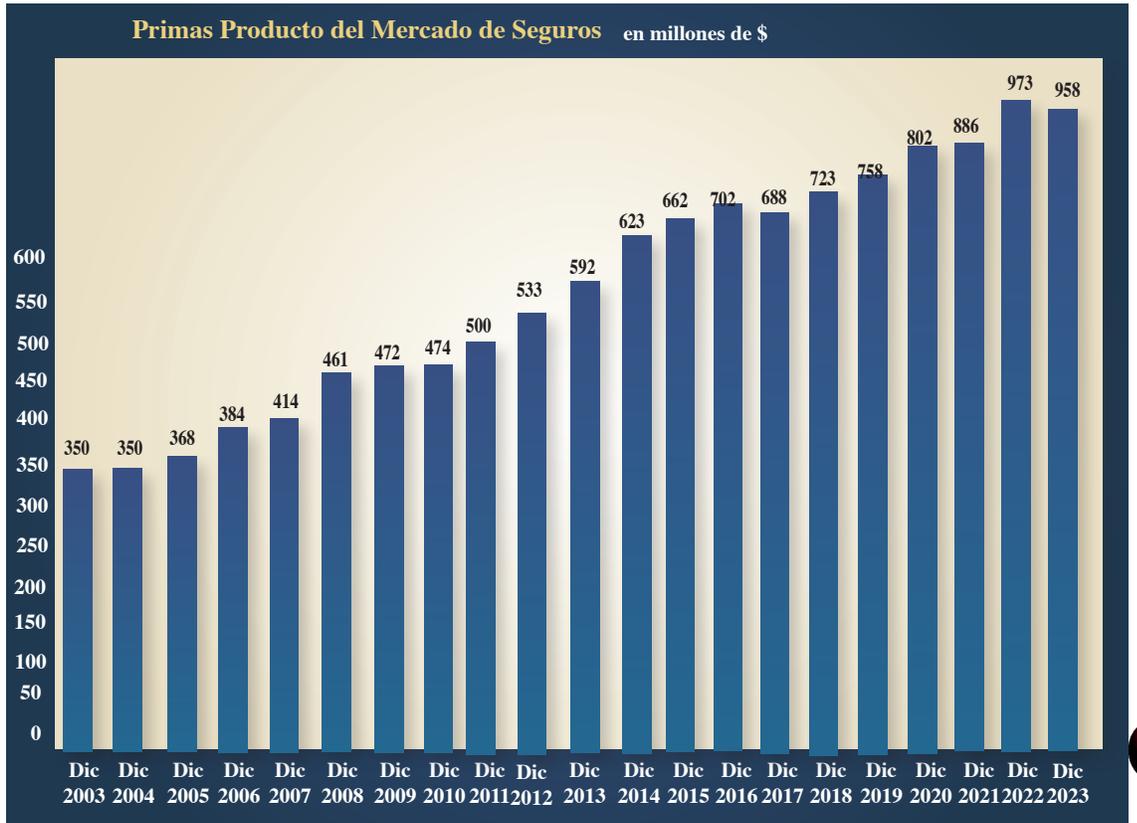
El *Margen Bruto de Utilidad* ha sido en Junio del 2021, 2022 y 2023 un 38.34%, 72.46% y 64.01% respectivamente.

De la misma forma, el Margen Neto de Utilidad Diciembre ha sido en el 2021, 2022 y 2023 del orden de -67.8%, -9.9% y 8.0% respectivamente.

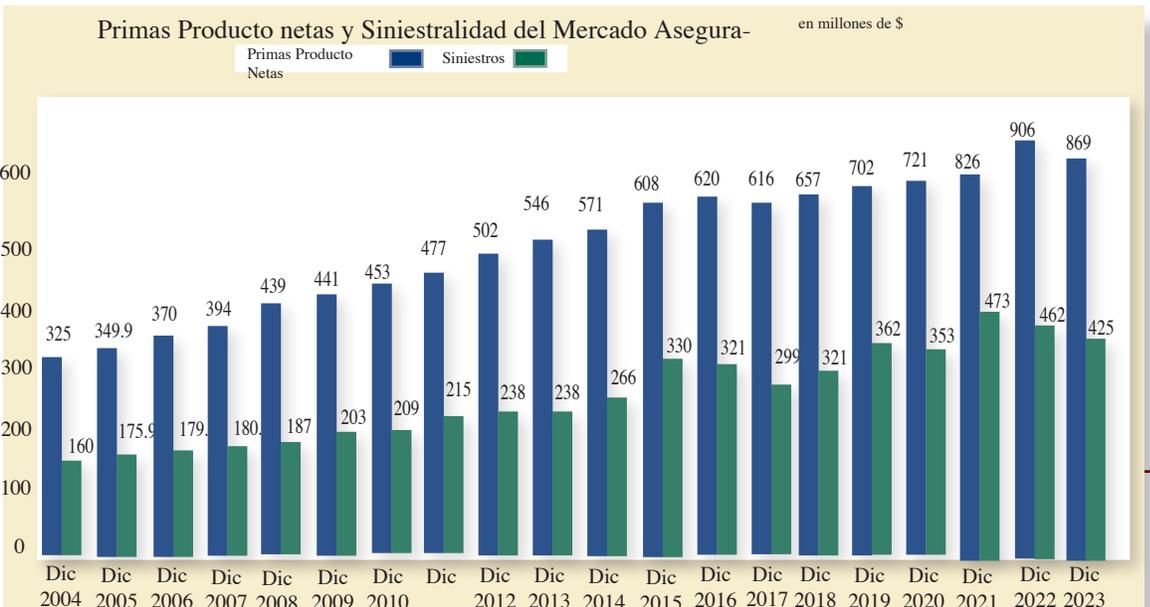


a Industria de Seguros en el país es una estructura competitiva, caracterizada como una industria madura con un alto nivel de competencia, bajas barreras de entrada y guerra de precios, que ha generado una serie de reajustes en las participaciones de mercado, tasas de rentabilidad y en los jugadores claves en este periodo analizado.

Durante el 2008, el sector asegurador mostró un crecimiento con respecto al año 2007 de 11.3%, las Primas netas ascendieron a \$439.24 Millones, para el 2009 se creció un 0.42 %, para el 2010 se creció en un 2,81% que las obtenidas en el 2009 y para el 2011 se creció en un 5,37% que las obtenidas en el 2010 con un monto de \$477 millones, para el 2012 se creció en un 5.25% \$502.86 Millones, para el 2013 se creció en un 8.61% \$546.14 Millones, para el 2014 se creció en un 4.69% \$571.78 Millones, para el 2015 se creció en un 6.45% \$608.65 Millones, para el 2016 se creció en un 2.02% \$620.93 Millones, para el 2017 se decreció en un -0.77% \$616.14



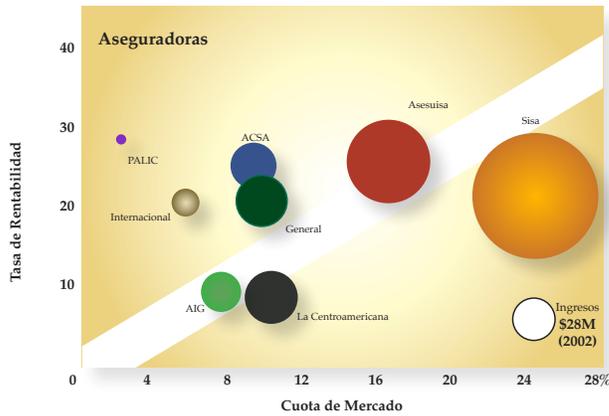
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Diciembre 2023



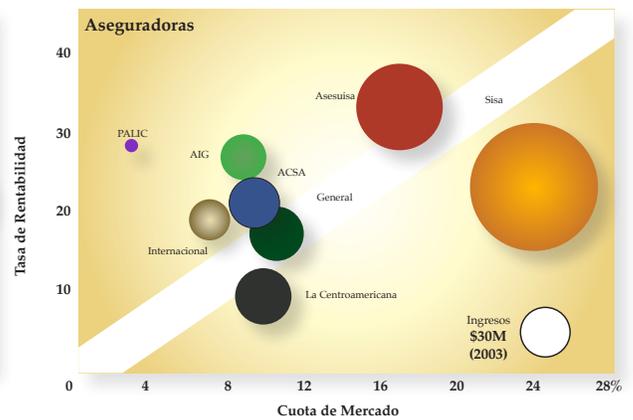
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Diciembre 2023

Millones , para el 2018 se creció en un 6.72% \$637 Millones , para el 2019 se creció en un 6.78% \$702 Millones, para el 2020 se creció en un 2.79% \$721 Millones, para el 2021 se creció en un 14.5% \$826 Millones, para el 2022 se creció en un 9.75% \$906 Millones y para el 2023 se decreció en un -4.06% \$869 Millones. En cuanto a la Siniestralidad, ésta muestra en el 2009, 2010, 2011, 2012 , 2013, 2014, 2015 2016 , 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 y el 2023 un aumento del 8.7%, 2.82%, 2.56%, 11.5%, 0.04%, 11.57, 24.19%, -3.0%, -6.7% , del 7.3% , del -2.35%, del 33.9% y del -7.91% totalizando \$203.9 Millones, \$209.66 Millones, 215.04 Millones, \$238.79 Millones, \$238.87 Millones , \$266.51 Millones, \$330.97 Millones, \$321.04 Millones, \$299.33 Millones, \$321.17 Millones, \$362.30

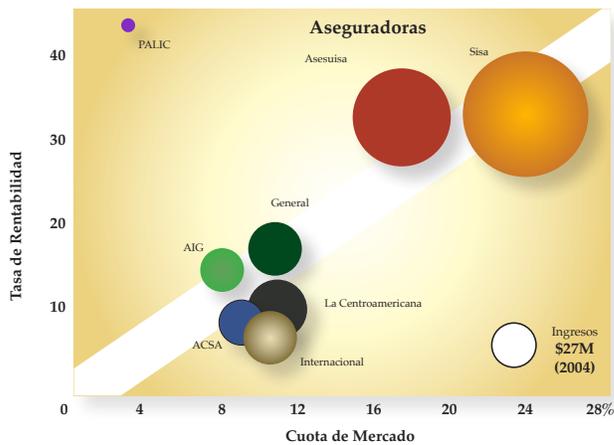
**Evolución de la Industria Aseguradora  
año 2002**



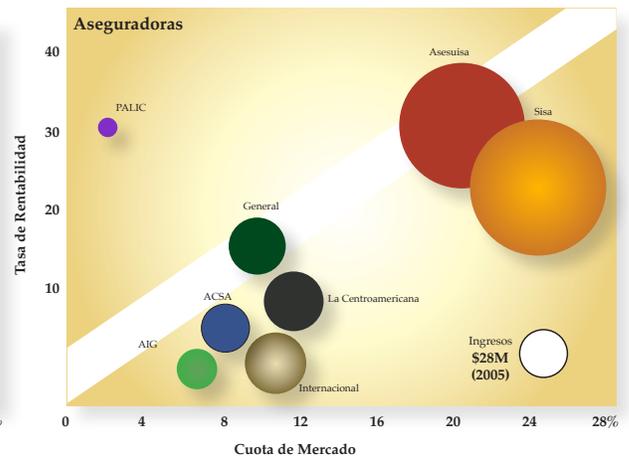
**Evolución de la Industria Aseguradora  
año 2003**



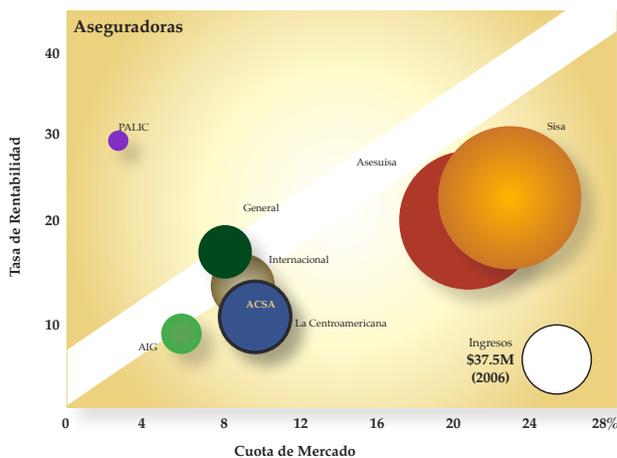
**Evolución de la Industria Aseguradora  
año 2004**



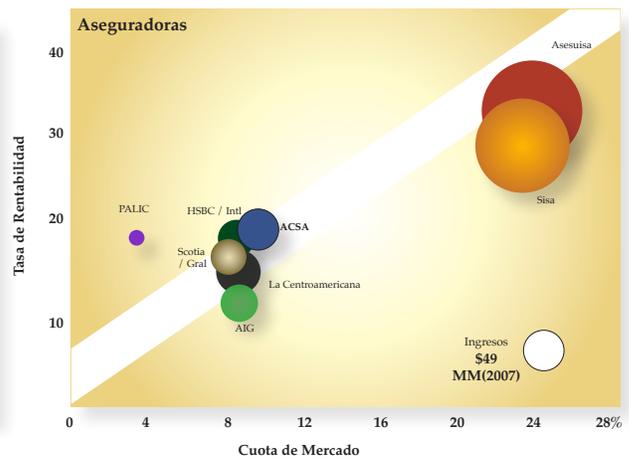
**Evolución de la Industria Aseguradora  
año 2005**



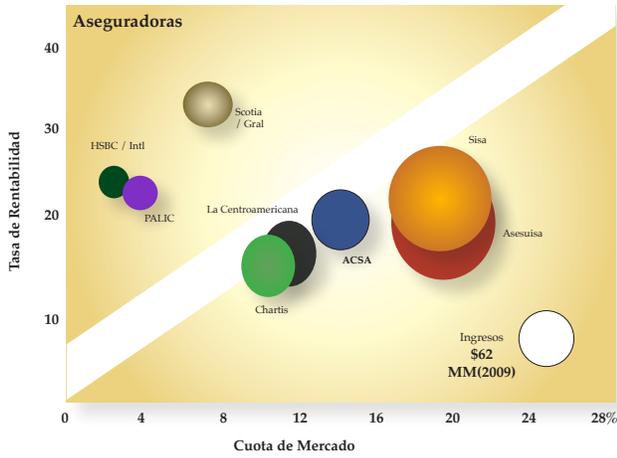
**Evolución de la Industria Aseguradora  
año 2006**



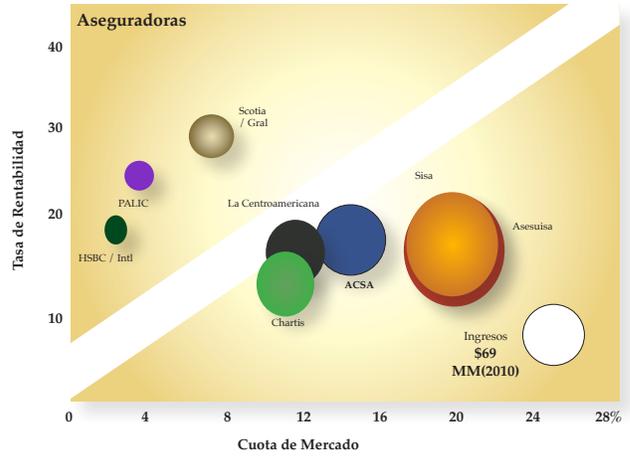
**Evolución de la Industria Aseguradora  
año 2007**



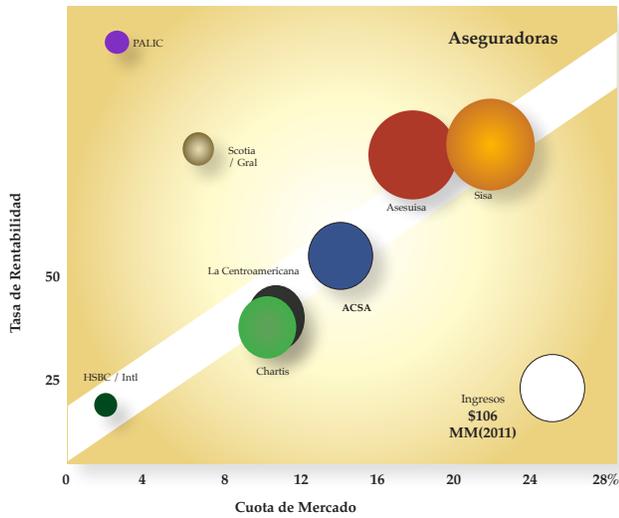
## Evolución de la Industria Aseguradora año 2009



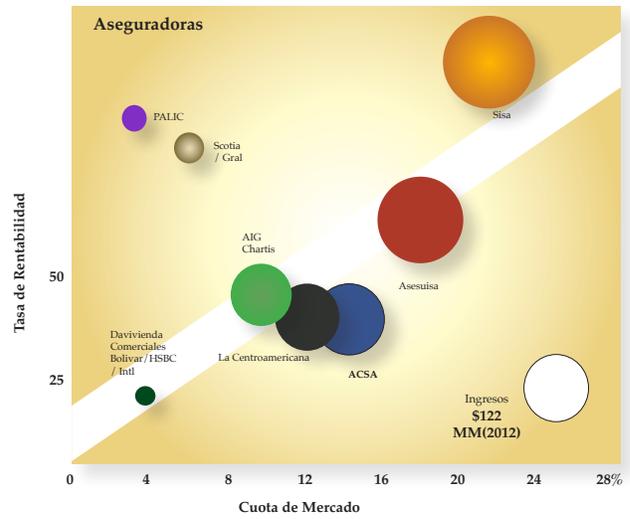
## Evolución de la Industria Aseguradora año 2010



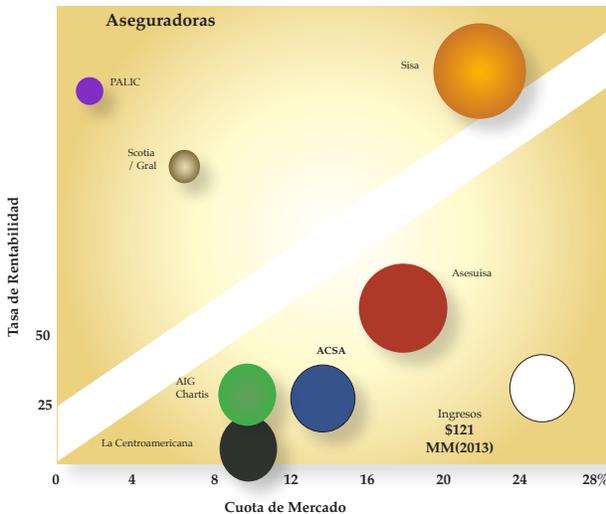
## Evolución de la Industria Aseguradora año 2011



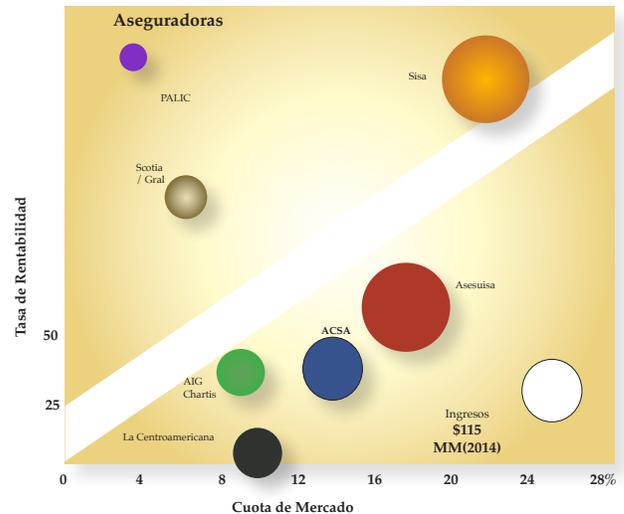
## Evolución de la Industria Aseguradora año 2012



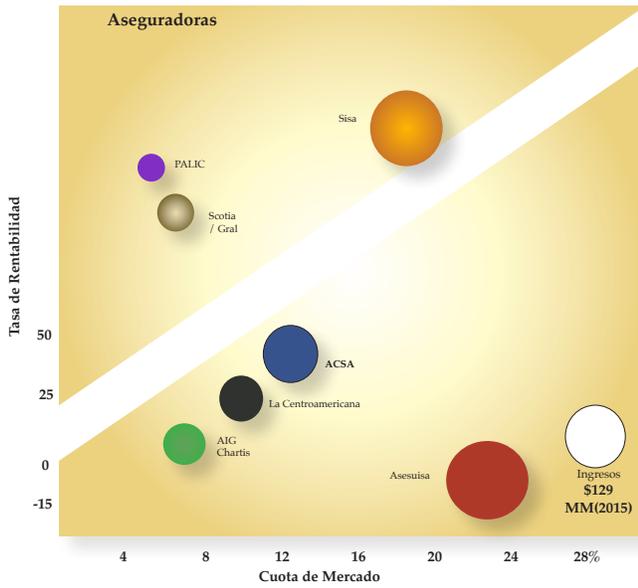
## Evolución de la Industria Aseguradora año 2013



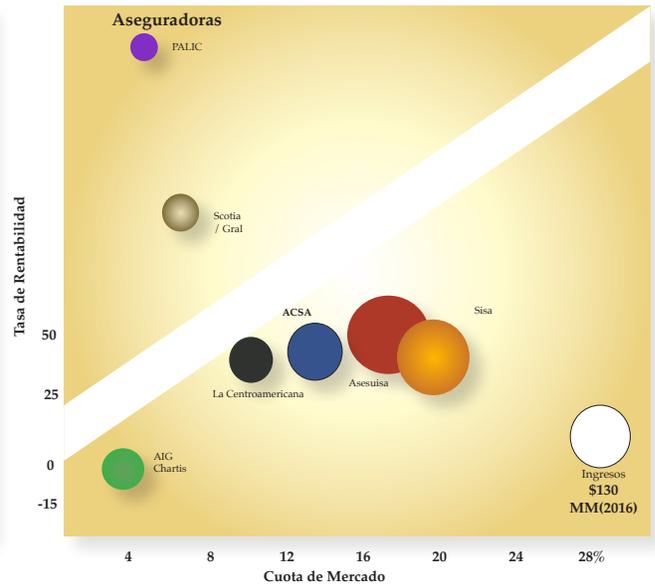
## Evolución de la Industria Aseguradora año 2014



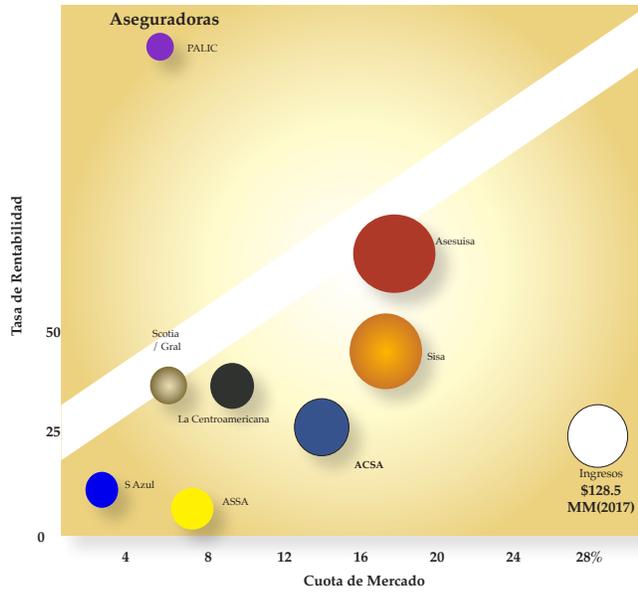
### Evolución de la Industria Aseguradora 2015



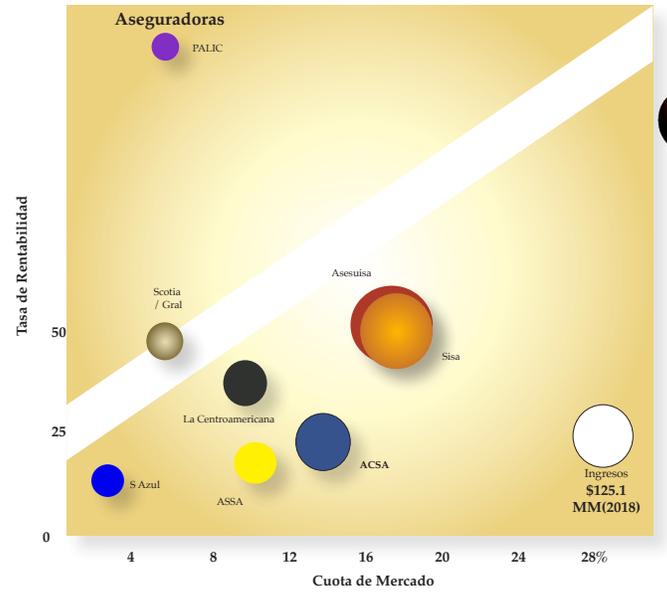
### Evolución de la Industria Aseguradora 2016



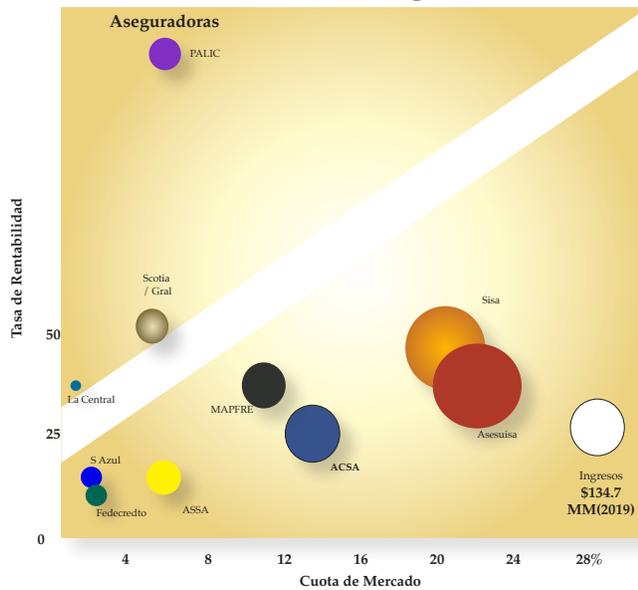
### Evolución de la Industria Aseguradora 2017



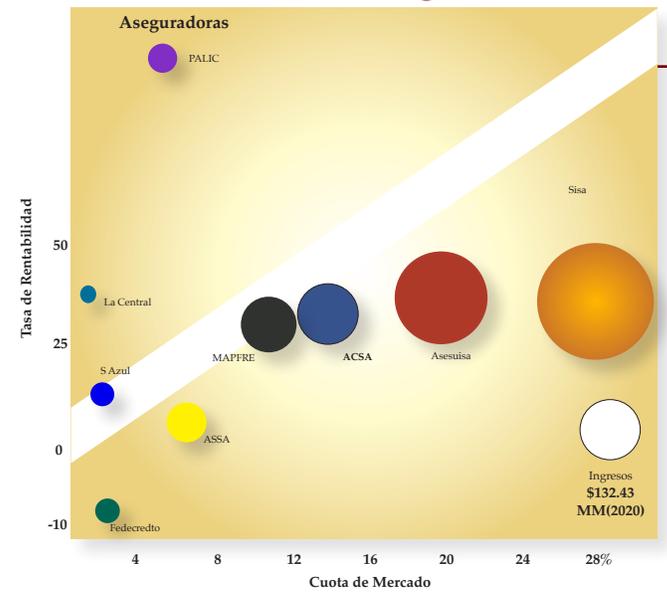
### Evolución de la Industria Aseguradora 2018



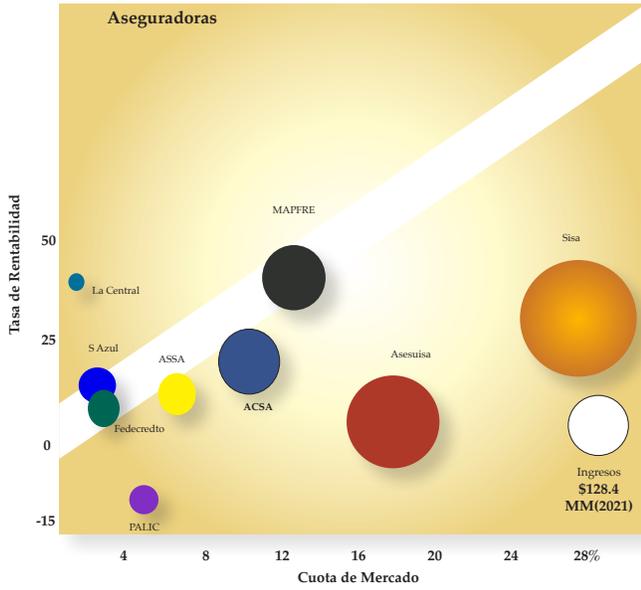
### Evolución de la Industria Aseguradora 2019



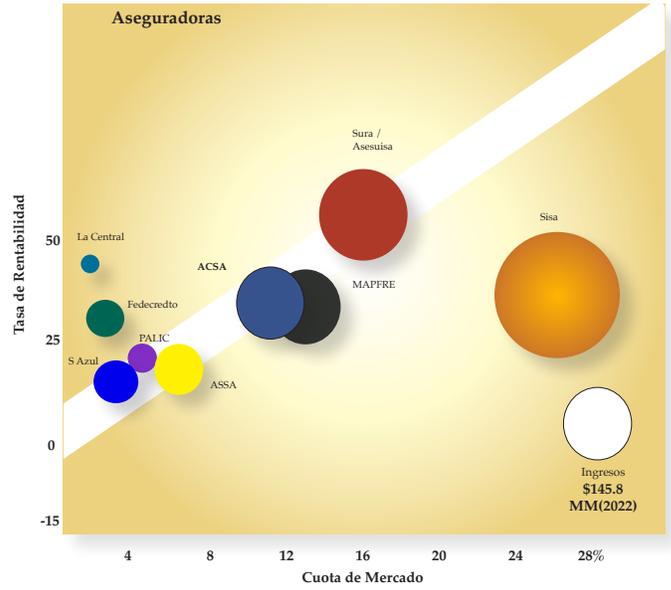
### Evolución de la Industria Aseguradora 2020



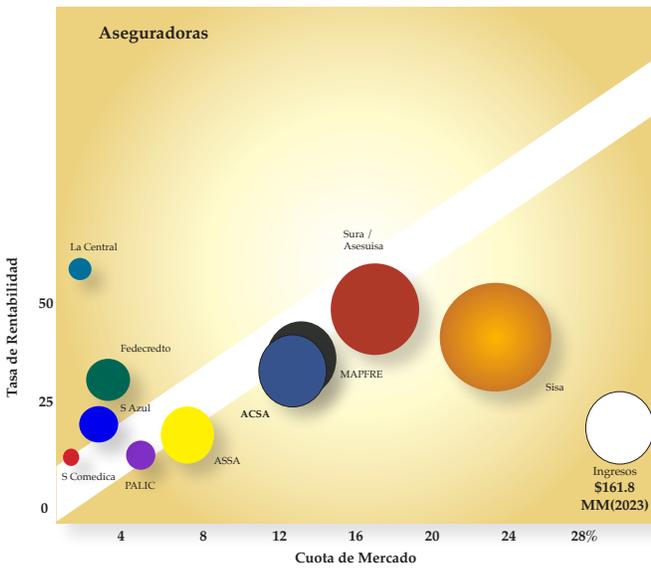
## Evolución de la Industria Aseguradora 2021



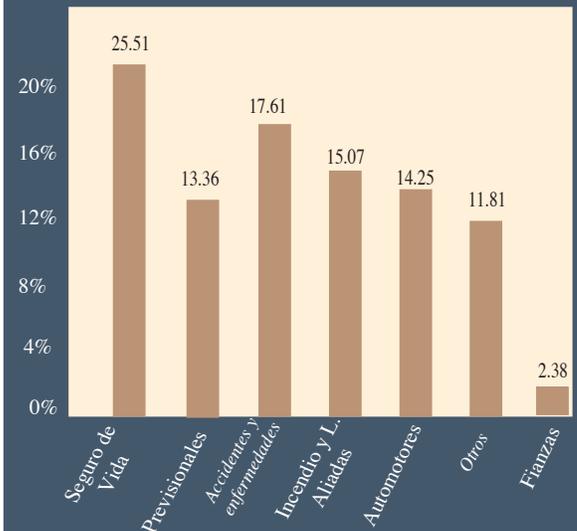
## Evolución de la Industria Aseguradora 2022



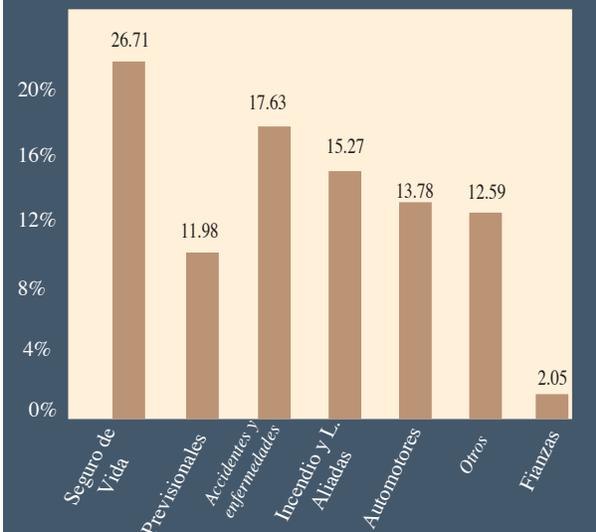
## Evolución de la Industria Aseguradora 2023



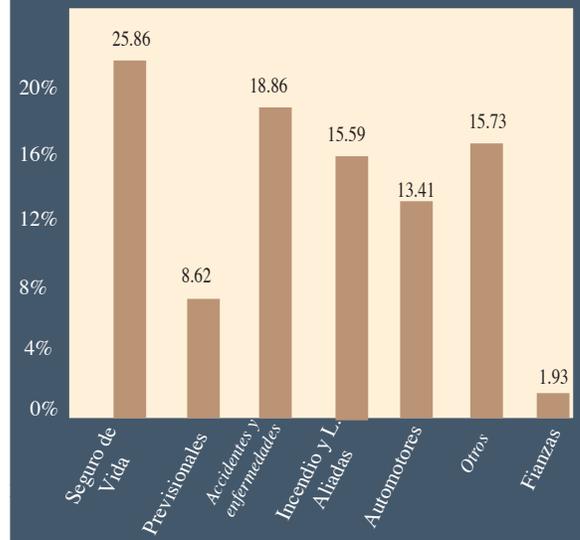
### Primas Producto por Ramos - 2022 en porcentaje



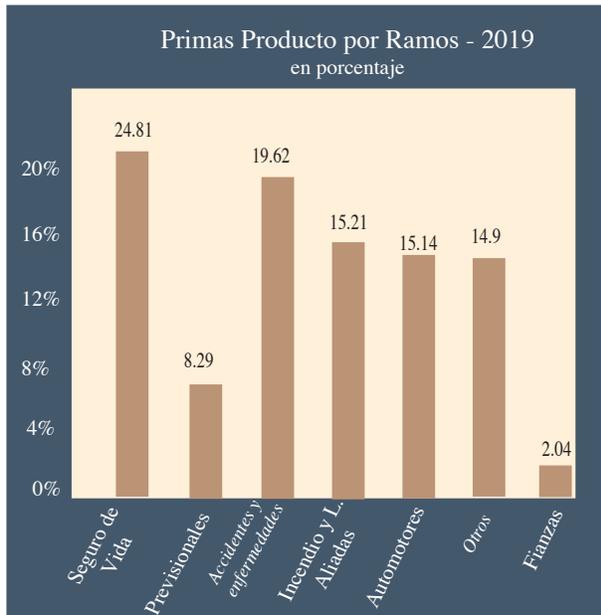
### Primas Producto por Ramos - 2021 en porcentaje



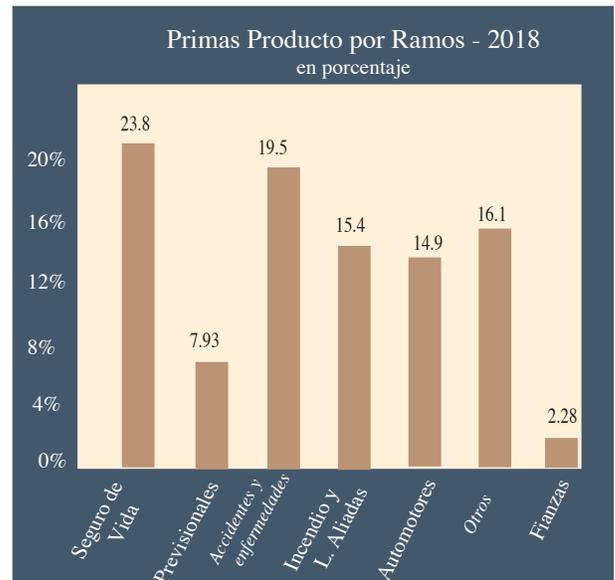
### Primas Producto por Ramos - 2020 en porcentaje



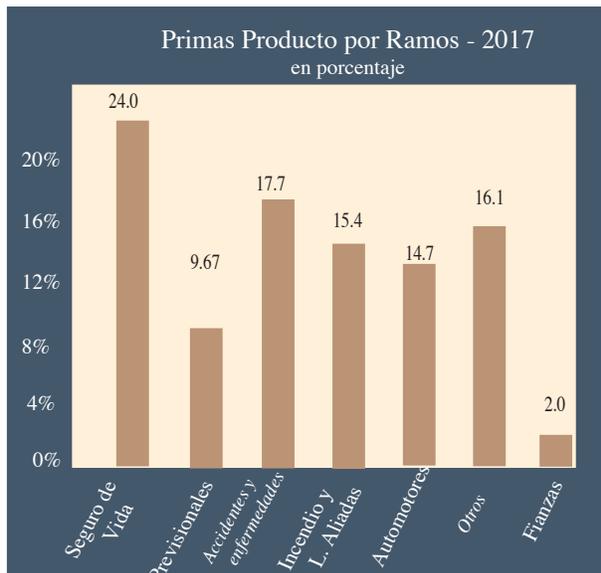
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic-2020



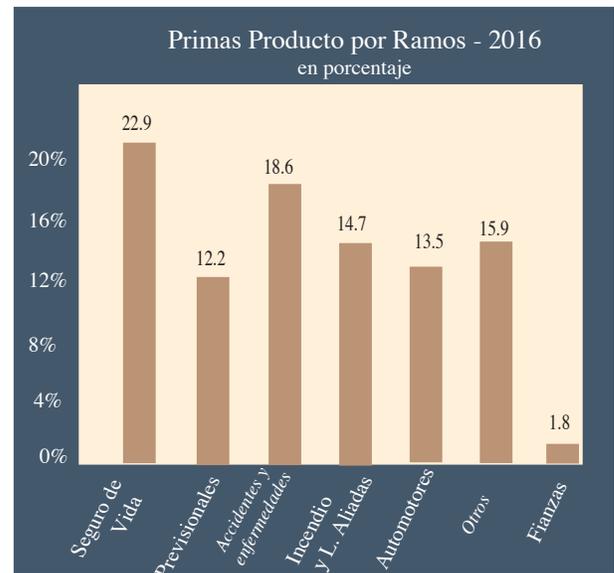
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2019



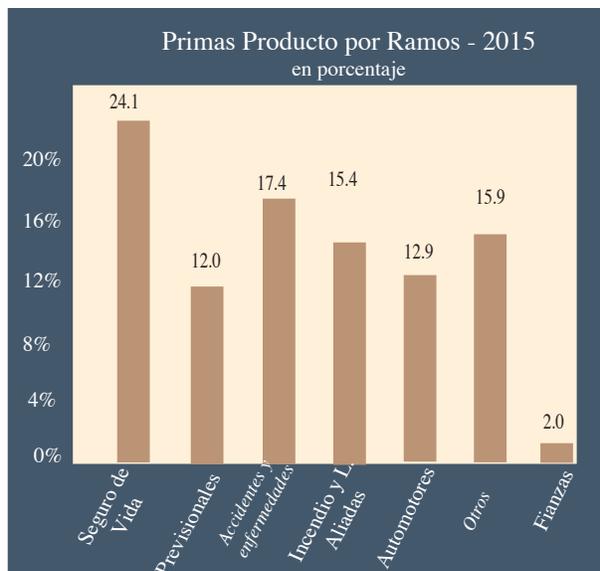
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2018



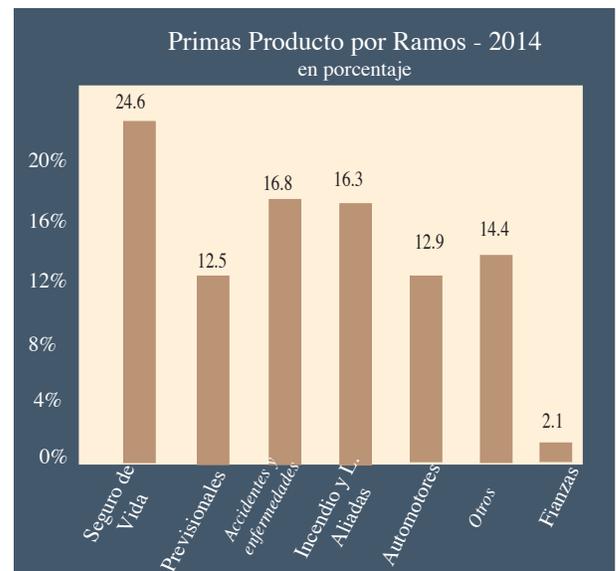
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2017



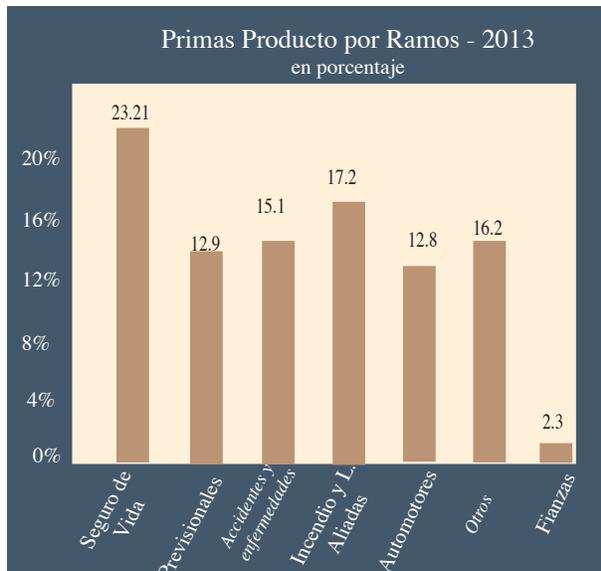
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2016



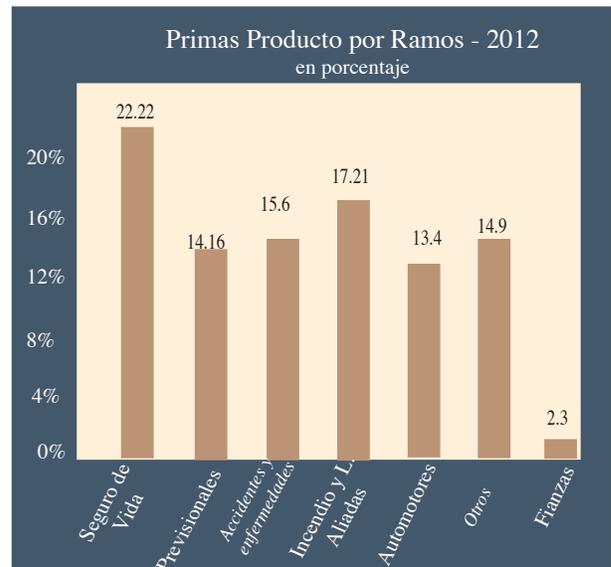
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2015



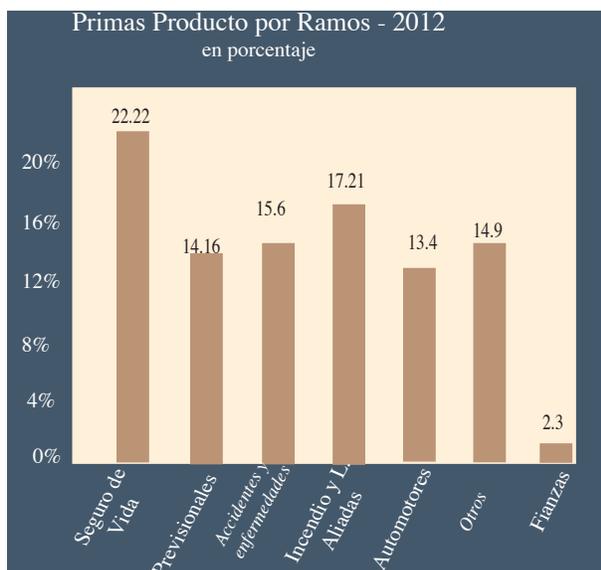
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2014



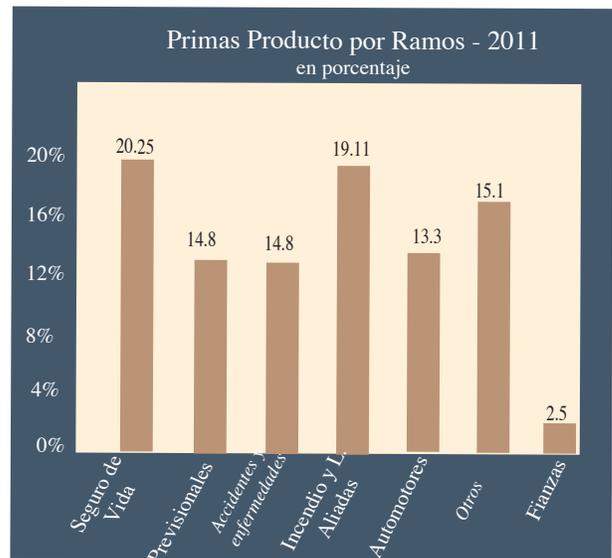
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2013



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2012



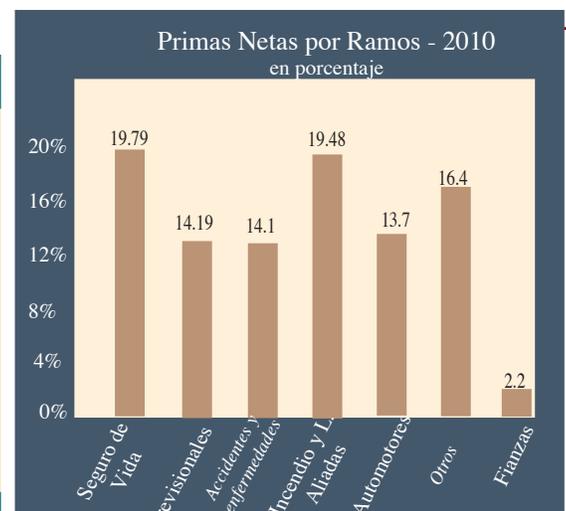
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2012



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2011

## PRIMAS PRODUCTO POR RAMO - EN MILLONES \$

Ramo	Dic 2006	%	Dic 2007	%	Dic 2008	%	Dic 2009	%	Dic 2010	%	Dic 2011	%
Vida	68.1	17.6%	74.3	17.9%	86.1	18.6%	93.0	19.7%	93.9	19.8%	101	20.2%
Previsionales	46.9	12.1%	48.4	11.6%	63.1	13.6%	68.1	14.4%	67.4	14.2%	74.1	14.8%
Accidente y enfermedades	49.1	12.7%	47.	11.5%	57.4	12.4%	64.6	13.7%	67.0	14.1%	74	14.8%
Incendio y L. Aliadas	84.2	21.8%	94.1	22.7%	95.2	20.6%	94.0	19.9%	92.4	19.5%	95.6	19.1%
Automotores	64.4	16.7%	68.2	16.4%	69.9	15.1%	66.6	14.1%	65.2	13.7%	66.6	13.3%
Otros	64.1	16.6%	73.1	17.6%	78.5	17.0%	75.0	15.9%	77.8	16.4%	75.7	15.1%
Fianza y Garantía	8.2	2.1%	8.5	2.0%	11.3	2.4%	11.2	2.3%	10.7	2.2%	12.7	2.5%
Totales	385	100%	414	100%	461	100%	472	100%	474	100%	500	100%



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Diciembre 2010

## PRIMAS PRODUCTO POR RAMO - EN MILLONES \$

Ramo	Dic 2012	%	Dic 2013	%	Dic 2014	%	Dic 2015	%	Dic 2016	%	Dic 2017	%	Dic 2018	%	Dic 2019	%	Dic 2020
Vida	118.5	22.2%	137.5	22.2%	153.8	24.6%	160.0	24.1%	160.8	22.9%	165.7	24.0%	172.3	23.8%	188.3	24.8%	207.417
Previsionales	75.5	14.1%	76.4	14.1%	78.4	12.5%	79.6	12.0%	86.2	12.2%	66.5	9.67%	57.36	7.93%	62.9	8.2%	69.136
Accidente y enfermedades	83.2	15.6%	89.8	15.6%	104.7	16.8%	115.6	17.4%	131.2	18.6%	121.9	17.7%	141.0	19.5%	148.9	19.6%	151.319
Incendio y L neas Aliadas	91.8	17.2%	102.3	17.2%	101.8	16.3%	102.6	15.4%	103.7	14.7%	106.5	15.4%	111.6	15.4%	115.4	15.2%	125.035
Automotores	71.6	13.4%	76.0	13.4%	80.9	12.9%	85.4	12.9%	95.2	13.5%	101.2	14.7%	107.9	14.9%	114.8	15.1%	107.581
Otros	79.8	14.9%	96.5	14.9%	89.9	14.4%	105.4	15.9%	112.1	15.9%	111.2	16.1%	116.4	16.1%	113.0	14.9%	126.219
Fianza y Garant a	12.6	2.3%	13.7	2.3%	13.4	2.1%	13.6	2.0%	12.8	1.8%	14.1	2.0%	16.5	2.28%	15.4	2.04%	15.498
<b>Totales</b>	<b>533</b>	<b>100%</b>	<b>592</b>	<b>100%</b>	<b>623</b>	<b>100%</b>	<b>662.5</b>	<b>100%</b>	<b>702.3</b>	<b>100%</b>	<b>688.0</b>	<b>100%</b>	<b>723.9</b>	<b>100%</b>	<b>758.9</b>	<b>100%</b>	<b>802.21</b>

Ramo	Dic 2021	%	Dic 2022	%
Vida	236.83	26.71%	248.38	25.86%
Previsionales	106.26	11.98%	130.14	13.36%
Accidente y enfermedades	156.31	17.63%	171.48	17.61%
Incendio y L neas Aliadas	135.41	15.27%	146.73	15.07%
Automotores	122.17	13.78%	138.79	14.25%
Otros	111.67	12.59%	115.00	11.81%
Fianza y Garant a	18.14	2.05%	23.21	2.38%
<b>Totales</b>	<b>886.81</b>	<b>100%</b>	<b>973.72</b>	<b>100%</b>

Millones, \$353.80 Millones, \$473 Millones, \$462 Millones y \$425 Millones.

El 2007 se presenta con cambios en la tendencia del sector con respecto al año 2006. La producción de Primas netas fue de \$394.35 Millones ha aumentado un 6.34% y la Siniestralidad del Mercado fue \$180.15 Millones un incremento de 0.6% .

Para el 2006 la producción de Primas netas ha aumentado un 6.0% y la Siniestralidad del Mercado aumentó un 1.8% .

Los años 2003, 2004 y 2005 fueron particularmente difíciles para este sector, debido en primer lugar al entorno mundial, elementos que conllevaron a cambios en la estructura de costos, en los términos de competencia, y a una reducción en el número de asegurados. Se dio una disminución de las coberturas de algunos riesgos, efecto ocasionado principalmente por el incremento de la competencia entre los reaseguros internacionales debido a

elementos catastróficos: los atentados del 11 de Septiembre del 2001, la caída de los mercados financieros de la bolsa de Nueva York, los escándalos financieros de grandes empresas de Estados Unidos, así como la recesión económica experimentada en los Estados Unidos y su lenta recuperación. Se dio un aumento de costos y una disminución de las coberturas y de algunos riesgos, efecto ocasionado principalmente por el incremento de los reaseguros internacionales debido a elementos catastróficos experimentados, los efectos de Katrina y Stan.

En la misma dirección ha actuado (sobre las características de la industria de los seguros) el bajo crecimiento en los últimos diez años y la recesión económica que vive el país. Estos factores han impactado en vivir ciclos económicos de alto y de bajo crecimiento y para el 2010 crecimiento negativo del sector seguros. Este factor ha repercutido en el número de pólizas, guerra de precios y el aumento de los niveles de las responsabilidades de los seguros ofrecidos a los clientes, además del incremento y cambio de las modalidades en los reaseguros. Estos impactos han elevado el nivel de rivalidad de la industria del seguro con la consiguiente baja en las tasas de rentabilidad para una parte del mercado, sobre todo las empresas no vinculadas a bancos y AFP's (éstas obtienen la mayoría de las utilidades del sector), haciendo que el mercado se vuelva más competitivo, con reacomodos fuertes en las participaciones de mercado, número de participantes y en el aumento de los costos de operaciones.

El sector tuvo una producción de primas netas el 2004 de \$325.86 Millones, un aumento del 0.88% con relación al 2003; a Marzo de 2003 el mercado asegurador en su totalidad obtuvo un crecimiento en producción de primas netas de 7.57 %.

En cuanto a la siniestralidad del mercado, el comportamiento ha sido también a la alta en 6.89% ya que de los \$175.8 Millones en el 2005 se pasó a \$179.06 Millones en el 2006, se pasó a \$180.15 Millones en el 2007.

El 2022 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida con 25.51%, accidentes y enfermedad 17.61%, incendio y líneas aliadas 15.07%, automotores con 14.25%, previsionales con 13.36%.

El 2021 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida con 26.71%, accidentes y enfermedad 17.63%, incendio y líneas aliadas 15.27%, automotores con 13.78%, previsionales con 11.98%.

El 2020 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida con 25.8 %, accidentes y enfermedad 18.86%, incendio y líneas aliadas 15.59 %, automotores con 13.41 %, previsionales con 8.62 %.

Para el 2019 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas, automotores, previsionales, con 24.8 %, 19.6%, 15.21 %, 15.1 %, 8.29 %.

Para el 2018 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas, automotores, previsionales, con 23.8 %, 19.5%, 15.43 %, 14.9 %, 7.9 %.

Para el 2017 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas, automotores, previsionales, con 24.09 %, 17.73%, 15.49 %, 14.7 %, 9.6%.

Para el 2016 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas, automotores, previsionales, con 22.9 %, 18.69%, 14.78 %, 13.7 %, 12.2 %.

En el 2015 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas, automotores, previsionales, con 24.16 %, 17.46%, 15.49 %, 12.9 %, 12.02 %.

Para el 2014 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas, automotores, previsionales, con 24.68 %, 16.81%, 16.35 %, 12.98 %, 12.58 %.

En el 2013 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, incendio y líneas aliadas, accidentes y enfermedad, previsionales, y automotores con 22.31 %, 17.2%, 15.1 %, 12.9 %, 12.8 %.

Para el 2012 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, previsionales, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas y automotores con 22.22 %, 14.16%, 15.62 %, 17.21 %, 13.44 %.

En el 2011 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, previsionales, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas y automotores con 20.25 %, 14.82%, 14.81 %, 19.1 %, 13.3 %.

En el 2010 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida, previsionales, accidentes y enfermedad, incendio y líneas aliadas y automotores con 19.8 %, 14.22 %, 14.1 %, 19.5 %, 13.7 %.

De los cuales la mayor concentración en el 2009 se dio en los seguros de incendio y líneas aliadas con 19.9%, ubicándose en segundo lugar la línea de vida con 17.9% y un 14.1% en el ramo automotores, previsionales con 14.43% y un 19.7% en el ramo vida.

En el 2008 la mayor concentración se dio en los seguros de incendio y líneas aliadas con 20.62%, ubicándose en segundo lugar la línea de vida con 18.65% y un 15.15% en el ramo automotores, previsionales con 13.66% y un 12.4% en el ramo accidentes y enfermedad.