



Global
Venture
S.A. de C.V.

Clasificadora de Riesgo



2021
Diciembre

Seguros Azul Vida S.A
Seguros de Personas

**Informe de Clasificación
al 31 de Diciembre de 2021**

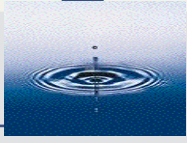
Abril 2022

Clasificación

AL 31 DE DICIEMBRE 2021

	RATING ANTERIOR	RATING ACTUAL
Emisor	E A	E A
Perspectiva	Estable	Estable
Fecha de reunión del Consejo de Clasificación	29 Abril 2022	
Reunión	Ordinaria	

1

1 BASES DE CLASIFICACIÓN	3	
2 ANÁLISIS PROSPECTIVOS	5	
3 ANÁLISIS FINANCIERO	10	

Analistas :

Rafael Antonio Parada M.
Miriam Martínez de Parada
Siomara Brizuela Quezada
Rafael Parada

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.

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, Estudio de factibilidad y proyecciones proporcionadas por Seguros Azul Vida S.A Seguros de Personas

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 2013	Dic 2014	Dic 2015	Dic 2016	Dic 2017	Dic 2018	Dic 2019	Dic 2020	Dic 2021	2014 vs. 2015	2015 vs. 2016	2016 vs. 2017	2017 vs. 2018	2018 vs. 2019	2019 vs. 2020	2020 vs. 2021
CONSOLIDADOS																
Total Ingresos de Operación	2,102.00	4,066.80	5,139.90	9,706.10	10,881.10	9,768	10,218	11,882	17,814	26.4%	88.8%	12.1%	-10.2%	4.6%	16.3%	49.9%
Total Costos de Operación	2,010.20	3,987.70	5,061.10	8,484.00	8,656.00	7,868	8,509	10,191	16,001	26.9%	67.6%	2.0%	-9.1%	8.2%	19.8%	57.0%
Utilidades de Operación	(497.90)	(1,022.70)	(1,579.30)	(608.00)	(91)	367	330	359	569					-10.0%	8.6%	58.6%
EBIT (En miles de US\$)	(211.70)	(443.30)	(521.60)	26.10	654.00	416	379	379	597					-9.0%		57.8%
EBIT/Ingresos de Operación	-10.1%	-10.9%	-10.1%	0.3%	6.01%	4.26%	3.70%	3.18%	3.4%					-13.0%	-14.0%	5.3%
Utilidades Netas	(216.30)	(447.80)	(529.80)	(4.30)	456.00	295	262	275	458					-11.5%	5.0%	66.9%
Activos Totales	2,978.40	3,996.90	4,077.10	5,613.60	8,623.80	8,741	7,851	8,702	14,178	2.0%	37.7%	53.6%		-10.2%	10.8%	62.9%
Pasivos Totales	1,169.70	2,442.00	1,604.20	2,845.00	4,149.30	3,971	2,819	3,697	8,714	-34.3%	77.3%	45.8%		-29.0%	31.2%	135.7%
Patrimonio	1,808.70	1,554.90	2,472.90	2,768.60	4,474.50	4,770	5,032	5,006	5,463	59.0%	12.0%	61.6%		5.5%	-0.5%	9.2%
POR ACCIÓN																
Total de Acciones a final del Año	2,000,000	2,000,000	3,000,000	3,000,000	4,250,000	4,250,000	4,250,000	4,250,000	4,250,000							
Valor en libros (en US\$)	\$0.90	\$0.78	\$0.82	\$0.92	\$1.05	\$1.12	\$1.18	\$1.18	\$1.29							
RENTABILIDAD																
Margen Bruto de Utilidad	2.13%	-0.85%	-3.88%	28.1%	34.14%	27.8%	27.6%	23.5%	17.62%							
Margen Neto de Utilidad	-9.82%	-17.24%	-21.35%	-0.1%	7.00%	4.3%	4.2%	3.8%	4.45%							
ROE: Rendimiento del Patrimonio	-11.96%	-28.80%	-21.42%	-0.2%	10.19%	6.2%	5.2%	5.5%	8.39%							
ROA: Retorno de los Activos	-7.3%	-11.2%	-12.99%	-0.1%	5.29%	3.4%	3.3%	3.2%	3.23%							
ROS: Margen de Utilidad Neta	-10.3%	-11.0%	-10.3%	0.04%	4.2%	3.0%	2.6%	2.3%	2.6%							
Utilidad Neta / Primas Netas	-14.4%	-19.7%	-19.4%	-0.1%	5.6%	4.3%	4.2%	3.5%	3.4%							
Indice de Desarrollo	123.9%	51.3%	20.3%	166.0%	13.1%	-15.6%	-9.6%	25.4%	72.8%							
LIQUIDEZ																
Liquidez	0.849	0.418	0.760	0.943	1.406	1.573	1.796	1.576	1.25							
Primas Netas / Activos Líquidos	1.511	2.225	2.240	2.707	1.408	1.110	1.237	1.348	1.25							
Activos Líquidos / Reservas Técnicas	1.324	1.291	2.065	5.502	6.950	7.024	5.641	6.664	12.95							
Act. Liq / Res. Tec. + Res. Sinistros	1.238	1.138	1.599	1.312	1.906	1.999	2.231	2.033	2.17							
Ing. Financ. Invers. / Act. Líquidos	0.037	0.053	0.041	0.025	0.041	0.045	0.065	0.044	0.041							
PRIMAS																
Primas Emitidas / Suscritas	1,646.72	2,677.70	4,002.74	7,990.69	8,991.06	7,425.24	6,483.82	8,070.32	13,685.29	49.5%	99.6%	12.5%				
Primas Producto Netas	1,500.40	2,269.70	2,730.70	7,262.50	8,214.90	6,931.40	6,262.88	7,855.60	13,575.70	20.3%	166.0%	13.1%				
Sinistros Netos	515.80	1,534.10	2,152.40	3,292.10	3,842.30	3,402.60	3,911.54	3,868.80	7,647.40	40.3%	53.0%	16.7%				
EFICIENCIA																
Eficiencia Operativa	0.229	0.216	0.240	0.179	0.199	0.157	0.134	0.113	0.070	11.2%	-25.2%	11.2%	-21.4%	-14.7%	-15.6%	-38.1%
Ingresos Totales / Utilidad técnica	9.153	20.110	19.134	7.596	5.391	5.490	6.949	7.515	11.40	-4.9%	-60.3%	-29.0%	1.8%	26.6%	8.1%	51.7%
Gastos de Operación / Utilidad Técnica	2.092	4.335	4.585	1.362	1.075	0.860	0.929	0.848	0.80	5.8%	-70.3%	-21.0%	-20.0%	8.0%	-8.7%	-6.1%
Primas Netas / Gastos de Operación	2.754	2.269	1.841	3.921	3.549	4.516	4.571	5.857	10.91	-18.8%	112.9%	-9.5%	27.3%	1.2%	28.1%	86.3%
Primas / No. de Empleados	78.97	68.78	47.08	111.73	124.47	103.45	93.48	119.02	188.55	-31.5%	137.3%	11.4%	-16.9%	-9.6%	27.3%	58.4%
Gastos de Admón / Primas Retenidas	0.419	0.704	0.997	0.310	0.305	0.250	0.258	0.216	0.10	41.7%	-68.9%	-1.5%	-18.2%	3.3%	-16.2%	-52.0%
Gastos de Admón / Total de Activos	0.181	0.249	0.362	0.328	0.266	0.173	0.173	0.153	0.086	45.2%	-9.2%	-19.0%	-35.0%	-0.2%	-11.5%	-43.7%
Gastos de Admón / Utilidad Técnica	2.075	4.315	4.559	1.355	1.066	0.847	0.918	0.840	0.78	5.7%	-70.3%	-21.3%	-20.5%	8.4%	-8.6%	-7.1%
Gastos de Operación / Activos	0.183	0.250	0.364	0.330	0.268	0.176	0.175	0.154	0.088	45.3%	-9.3%	-18.6%	-34.6%	-0.6%	-11.7%	-43.1%
Utilidad Neta / No. de Empleados	(11.384)	(13.570)	(9.134)	(0.066)	6.909	4.410	3.905	4.161	6.37				-36.2%	-11.5%	6.5%	53.0%
CAPITAL																
Patrimonio / Activos	0.607	0.389	0.607	0.493	0.519	0.546	0.641	0.575	0.385	55.9%	-18.7%	5.2%	5.2%	17.4%	-10.3%	-33.0%
Capital Social / Primas Netas	1.333	0.881	1.099	0.413	0.517	0.613	0.679	0.541	0.313	24.7%	-62.4%	25.2%	18.5%	10.7%	-20.3%	-42.1%
Patrimonio / Primas Netas	1.205	0.685	0.906	0.381	0.545	0.688	0.803	0.637	0.402	32.2%	-57.9%	42.9%	26.3%	16.7%	-20.7%	-36.8%
Patrimonio / Activos y Contingencias	0.802	0.566	0.923	0.579	0.570	0.592	0.672	0.604	0.406	63.2%	-37.2%	-1.6%	3.8%	13.6%	-10.2%	-32.8%
Patrimonio / Reservas Técnicas	2.411	1.967	4.190	5.678	5.331	5.366	5.608	5.724	6.503	113.0%	35.5%	-6.1%	0.6%	4.5%	2.1%	13.6%

BASES DE CLASIFICACIÓN

E L RATING ASIGNADO A Seguros Azul Vida S.A Seguros de personas es de E A perspectiva estable, es una entidad nueva que está en la parte de ciclo organizacional de introducción, con un rápido crecimiento, lo que nos permite emitir una opinión sobre su riesgo. Se otorga esta clasificación considerando que la aseguradora tiene unos Rangos Críticos buenos de Nuestros Valores de Perspectiva de la resistencia al riesgo y del grado de la resistencia al riesgo 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,, tiene poco

Seguros Azul Vida S.A. Seguros de Personas Balance General Resumido Al 31 de Diciembre en miles de dólares \$

Año	2011 Dic	2012 Dic	2013 Dic	2014 Dic	2015 Dic	2016 Dic	2017 Dic	2018 Dic	2019 Dic	2020 Dic	2021 Dic
Activos del Giro	746	1,171	2,255	2,748	2,678	4,777	7,845	8,057	7,483.42	8,287.50	13,453.0
Caja y Bancos	6.90	30.20	52.40	151.50	196.70	346.60	1,332	1,214	1,311.26	1,049.40	3,162.1
Inversiones Financieras (Neto)	740.00	480.60	931.2	828.10	1,022.20	2,336	4,500	5,029	3,749.99	4,777.80	7,716.3
Cartera Neta de Préstamos	-	-	105.2	190.00			150	107.00	340.73	42.30	343.6
Primas por Cobrar (neto)	-	661.10	889.8	1,141.70	911.50	1,002	780	763	866.27	780.60	858.2
Deudores seguros y fianzas			266.9	396.50	548.30	1,093	1,082	941	1,215.17	1,637.40	1,372.8
Otros Activos	186.70	421.10	627.8	1,181.90	1,368.90	818.20	618	558	300.26	405.30	719.2
Diversos *	186.70	421.10	627.8	1,181.90	1,368.90	818.20	618	558	300.26	405.30	719.2
Activo Fijo	23.40	16.40	95.4	66.50	29.50	17.50	160	125	66.83	9.40	5.8
Total Activo	957.00	1,609	2,978.4	3,996.9	4,077	5,613	8,623	8,740	7,850.51	8,702.20	14,178.0
Total Pasivo	17.00	644.40	1,169	2,442	1,604	2,845	4,149	3,970	2,818.67	3,696.70	8,714.1
Otros Pasivos	17.00	58.60	90.60	1,212.60	575.20	194.00	507.00	356.30	266.50	406.40	536.8
Reservas Técnicas		375.70	750.1	790.60	590.20	487.60	839.30	889.00	897.20	874.40	840.2
Reservas por siniestros			52.1	106.20	171.90	1,557	2,221	2,234.10	1,371.10	1,992.20	4,162.3
Total Patrimonio	940.00	965.0	1,808	1,554	2,472	2,768	4,474	4,770	5,031.80	5,005.50	5,463.9
Capital Social	940.00	940.00	2,000	2,000	3,000	3,000	4,250	4,250	4,250.00	4,250.00	4,250.00
Resultados, Reservas de Capital		25.00	-191.3	-445.10	-527.10	-231.40	224.50	520.00	781.80	755.50	1,213.90
Total Pasivo y Capital	957.00	1,609	2,978.4	3,996.9	4,077	5,613	8,623	8,740	7,850.47	8,702.20	14,178.00

Las tablas presentan información financiera, proporcionada por la empresa, no se han incluido todas las cuentas, esta información se ha tomado de los Estados Financieros y de proyecciones realizadas.

Seguros Azul Vida S.A. Seguros de Personas Estado de Resultado Resumido Al 31 de Diciembre en miles de dólares \$

Año	2012 Dic	2013 Dic	2014 Dic	2015 Dic	2016 Dic	2017 Dic	2018 Dic	2019 Dic	2020 Dic	2021 Dic
Ingresos de Operación	725.90	2,102.0	4,066.80	5,139.90	9,706.10	10,881.1	9,767.70	10,217.84	11,882.20	17,814.0
Primas netas de devoluciones	670.2	1,500.4	2,269.70	2,730.70	7,262.50	8,214.9	6,931.40	6,262.88	7,855.60	13,575.7
Ingresos por decremento de reservas técnicas	0.4	414.4	944.90	1,071.70	986.10	1,373.6	1,606.90	2,813.70	2,408.60	2,247.3
Siniestros y gastos recuperados reaseguros		23.2	542.00	835.20	1,032.80	810.20	608.70	481.27	877.60	1,103.0
Reembolso de gastos por cesiones	43.8	126.9	256.10	452.40	357.40	244.60	339.80	328.74	484.70	439.6
Ingresos financieros y de inversiones	11.5	37.1	54.10	49.90	67.30	237.80	280.90	331.25	255.70	448.4
Costos de Operación	604.50	2,010.20	3,987.70	5,061.10	8,484.00	8,655.90	7,867.50	8,509.00	10,190.80	16,001.1
Siniestros		518.8	1,534.10	2,152.40	3,292.10	3,842.30	3,402.60	3,911.54	3,868.80	7,647.4
Primas cedidas	109.4	210.5	854.30	1,251.70	1,319.20	702.70	884.70	1,015.62	1,714.30	1,826.6
Gastos por incremento de reservas	376.1	840.9	1,039.50	937.10	2,269.40	2,388.6	1,669.50	1,958.94	3,007.00	4,383.1
Gastos de adquisición conservación	119.0	443.0	559.80	719.90	1,603.30	1,722.3	1,910.70	1,622.90	1,600.70	2,144.0
Menos: Reservas de Saneamiento	0.50	44.8	101.30	175.10	-22.10	1.7	-1.50	8.2	-8.9	-0.4
Resultados Antes de Gastos	120.90	16.7	-22.20	-96.30	1,244.20	2,223.50	1,901.70	1,700.64	1,700.30	1,813.3
Menos: Gastos de Operación	82.10	238.40	1,000.50	1,483.00	1,852.20	2,314.9	1,534.70	1,370.20	1,341.30	1,244.0
Gastos de administración	81.9	540.3	996.00	1,474.80	1,843.00	1,549.4	1,511.50	1,354.30	1,328.20	1,219.2
Resultado de Operación	38.80	-497.9	-1,022.70	-1,579.30	-608.00	-91.40	367.00	330.44	359.00	569.3
Más: (Otros Ingresos - Gastos)	-	281.6	574.90	1,049.50	624.90	725.2	25.70	32.20	6.30	3.0
Resultado antes de Impuestos	38.80	216.3	-447.80	-529.80	16.90	633.8	392.70	362.64	365.30	572.3
Impuestos	13.8				21.20	177.80	97.20	101.00	90.70	114.0
Resultado Post Impuestos	22.3	-216.3	-447.80	-529.80	-4.30	456.00	295.50	261.64	274.60	458.3

Las tablas presentan información financiera, no se han incluido todas las cuentas, esta información se ha tomado de los Estados Financieros y de proyecciones realizadas y proporcionada por la empresa.

tiempo de haber iniciado y está en la primera etapa del ciclo organizacional con un rápido crecimiento y con muy buena prospectiva en sus operaciones, compromiso/ respaldo incondicional explícito de los accionistas mayoritarios 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, política financiera ortodoxa, hay una adecuación del cash flow, tiene una prospectiva de crecimiento y de construcción de cuota de mercado muy halagadora y fuerte. Una empresa para enfrentar el periodo difícil generado por la epidemia covid-19, y el agudizamiento de la crisis fiscal producto de crisis del coronavirus, las perspectivas y el manejo de los factores claves de éxito, favoreciendo los patrones de creación de valor y no de extracción de valor y de las variables económico - financieras que le permitirán tener un posicionamiento mejor dentro de la coyuntura de depresión, crisis de delincuencia y violencia que se desarrollara en el país. Fue constituida como sociedad de seguros el 17 de noviembre del 2010 e inició operaciones el 29 de octubre de 2012. Existe un buen historial y experiencia en el ramo por parte de los accionistas y gerentes, con un alto respaldo moral y compromiso a largo plazo. Es un negocio donde se requiere más de ocho años para lograr una cuota que permita la sustentabilidad, aun en los casos de un rápido crecimiento. Se piensa competir con un buen servicio a los clientes, 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 de personas, en base a un servicio diferenciado y fiable.

Los riesgos de Seguros Azul Vida S.A son de tres categorías: los riesgos previsible que surgen dentro de las operaciones de la empresa, los riesgos estratégicos y los riesgos externos. Los riesgos estratégicos de Seguros Azul Vida S.A, éstas amenazas que forman ésta 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 riesgo de cierto nivel conservador con el fin de generar retornos de su estrategia de crear un nicho y una cuota de mercado sustentable. 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 y la tolerancia al riesgo que la empresa ha optado, tiene un peso importante la industria,

el cual para el sector seguros es un ambiente peligroso, en parte por el incremento de los jugadores y cambios en las estrategias de jugadores, lo cual repercute en el crecimiento estable y de largo plazo. La marca Azul está iniciando con una rápido crecimiento, 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, conllevando a una sobrecapacidad que agudiza la competencia de precios. Por lo 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 entrada 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 que 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 para el caso de Azul. 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 enfatizado por rápido crecimiento que ha obtenido en sus primeros años.

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, los resultados de las operaciones, la situación económica -financiera; el efecto de las condiciones económicas globales, regionales y nacionales en el negocio de Seguros Azul Vida, incluidos los efectos en las decisiones de compra 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 dos años por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, la polarización política, disminución del Deadlock (asamblea legislativa paralizada /estancada, el nivel de crispación, que no se ponen de acuerdo), el cambio del deteriorado ambiente político. La posible estabilización de la calificación crediticia de El Salvador, a causa de la crisis del coronavirus, la incapacidad y el cambio de correlación de fuerzas y su impacto de voluntad a llegar a acuerdos en la Asamblea Legislativa, la crisis fiscal, el ajuste estructural y la crisis nacional, crecimiento negativo del -7.9 % para el 2020, 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 empresarial (funcional, simple, flexible, línea media), con adaptación mutua y supervisión como mecanismo de coordinación y está en la etapa de ciclo emprendedora. Con sistemas de información con un nivel de desarrollo en la línea de base. La Gerencia intermedia debe ir hacia la formalización y estandarización de comportamiento. 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.

Mediante la incorporación de estándares de gobernanza empresarial y políticas financieras ortodoxas, Seguros Azul Vida debe ir 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 mundial y crisis nacional para este periodo y un impacto fuerte para los siguientes años. Los años próximos podrían ser de buenas oportunidades de mercado para Seguros Azul Vida S.A. por 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, unos meses 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 Depresión. 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, un shutdown de la actividad económica. Se ha vivido un segundo trimestre del 2020 con la economía en punto muerto. Las estimaciones provisionales, apuntan 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 trimestre, 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 periodo 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 esfuizando dos puntos de PIB al mes. El PIB de nuestro país es -7.9% para el 2020. 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, el coronavirus ya se mide

Antecedentes

Aseguradora Progreso, Sociedad Anónima Seguros de Personas, se constituyó como sociedad anónima el 17 de noviembre del 2010, con una estructura accionaria de 2 accionistas en un 50% cada uno, con un capital de \$940,000.00 es una sociedad salvadoreña de capital fijo, funciona de acuerdo a la Ley de sociedades de seguros, autorizada en El Salvador el día 4 de enero 2012, inició operaciones el 29 de octubre 2012 y su objeto principal es la realización de operaciones de seguros de personas, reaseguros, inversiones y préstamos. Se iniciará con la Línea de vida, con los sub-ramos vida individual, vida colectivo, médico hospitalario,

accidentes y enfermedad, colectivo de deuda. Se va enfocar en comercializar seguros de personas. En el mes de octubre del 2013 se celebraron Juntas de Accionistas de Banco Azul de El Salvador, S.A. y Progreso, S.A., Seguros de Personas en las cuales se acordó la formación del conglomerado financiero denominado Inversiones Financieras Grupo Azul, S.A., integrando ambas sociedades al conglomerado . El 10 de octubre 2014 modificó su nombre a Seguros Azul Vida S.A Seguros de Personas. La Aseguradora es subsidiaria de Inversiones Financieras Grupo Azul, S.A.

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. 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. 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 —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 lle-

vó 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 para el 2020 es un -3.5% por debajo del nivel precrisis estimación llevada a cabo por la Oficina de Análisis Económico BEA, una inflación del 1.4 % , con una tasa de desempleo de 8.1%. El PIB estadounidense para el 2021 creció un 5.7% , una inflación del 7.0% , con una tasa de desempleo de 3.9%. El PIB estadounidense para el primer trimestre del 2022 es un -1.4% , una inflación del 8.5% , con una tasa de desempleo de 3.6%. Los datos del PIB para el 2020 de los países miembros de la UE, el PIB de la zona euro registró un -6.6% en Francia, cuya economía decreció un -8.2 . España se sitúa , con una disminución del -11.0 % , s de Italia -8.9 % . Reino Unido 9.9%. Por parte, de la primera potencia europea, Alemania, registró un decrecimiento del 4.9% .

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 Donald 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 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 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 Seguros Azul Vida 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.

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. La capacidad de endeudamiento de los gobiernos es el 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 nacional, afectará en gran medida el crecimiento económico del país.

La industria de seguros se ha vuelto global por los nuevos propietarios globales 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, en las líneas de salud y de riesgo, reflejados en los montos pagados por reclamos al seguro, las bajas tasas de interés que se han tenido y continuarán teniendo, sin embargo tienen un efecto desfavorable para Seguros Azul, ya que afectan de forma desfavorable los ingresos por inversiones (una de las principales fuentes de sus ganancias). 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 las crisis, creando un nuevo escenario para los jugadores.

El ser parte del Grupo Azul puede contribuir de forma 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 el Banco Azul puede ser muy importante a largo plazo, un canal de distribución adicional de comercialización masiva. Por otro lado la empresa de seguros de daños, Azul complementaría la línea de negocios de Seguros Azul Vida S.A 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 y se maneja de forma diferente el core business en comparación a las empresas que conforman la industria de seguros.

Las empresas relacionadas con los accionistas y directores, operan en diferentes industrias nacionales entre las que están Telecomunicaciones, Beneficios y Exportación de Café, Industria de Madera, Ingenios, Alimentos, Industria de Metal, Almacenadoras y Bodegas, Recinto Fiscal, e Inversiones, las cuales puede ser un mercado cautivo para la empresa, el total de primas causadas estimadas del grupo relacionado, asciende a un valor arriba de los tres millones.

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 va a modificar el modelo de negocio y la estructura de los jugadores del sector seguros, y presionará la cartera de negocio y la liquidez durante el 2020-2021. Los ratios de siniestros aumentarán por la tendencia en el entorno nacional, por la inseguridad y la depresión 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 una gestión de las relaciones con los clientes que le pueden permitir lograr en un plazo de siete u ocho años una cuota de mercado para ser sustentable. La industria de seguros se ha vuelto global por los nuevos propietarios globales 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 dolarización, la crisis fiscal, la inflación, la inseguridad, la cual impacta en los gastos de operación, en la línea de salud, reflejados en los montos pagados por reclamos.

El ciclo de bajo aseguramiento continuará, y se seguirá compitiendo en base al precio.

Fortalezas

- Compromiso explícito de soporte en el requerimiento de capital de los accionistas mayoritarios
- Experiencia acumulada accionistas y alta gerencia.
- Enfoque comercial nuevo
- Acceso a fuentes de capital.
- Integración vertical
- Las empresas relacionadas con los accionistas y directores, operan en diferentes industrias nacionales entre las que están Telecomunicaciones, Beneficios y Exportación de Café, Industria de Madera, Ingenios, Alimentos, Industria de Metal, Almacénadoras y Bodegas, Recinto Fiscal, e Inversiones.
- El grupo al cual pertenece.
- Acceso a nichos del mercado: previsual, etc.
- Grupo Azul
- 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.

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 desencanche.
- El precio del petróleo, esta subiendo, 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 \$88.77, marzo \$116.98 y abril 2022 \$107.75.
- Existe el nicho para un servicio diferenciado y para una empresa con imagen confiable en la nueva estructura de jugadores globales del sector seguros.
- El mercado de productos masivos tiene un gran potencial para ser desarrollado. Esto genera en ciertos nichos masivos un mercado potencial para un Asegurador mediano.
- Un mayor peso del Estado
- Ganadores y perdedores de la pandemia , una recuperacion asimétrica

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 de liquidez del gobierno :instituciones, alcaldías, etc .).
- Perspectiva incierta y crecimiento bajo 3.5% para el 2022 (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).
- Una nueva guerra fría
- La pandemia ha Agudizado la crisis de la globalización, reversion parcial de la globalización .
- Consecuencias a largo plazo sobre la cadena de suministros

Volúmenes de Operación

Seguros Azul Vida S.A. durante el periodo analizado, ha logrado un índice de crecimiento importante teniendo en consideración que es una nueva empresa (nuevo entrante al sector seguros), el bajo crecimiento real del sector, los impactos experimentados por el sector, la coyuntura y la economía del país en este periodo.

Para Diciembre del 2012, Seguros Azul Vida S.A. , alcanzó en Primas Netas los \$0.670 millones, con un 0.13% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

A Diciembre del 2013, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 123.9% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$1.6 millones. Con un 0.27% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Para Diciembre del 2014, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 51.3% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$2.269 millones. Con un 0.40% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

A Diciembre del 2015, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 20.31% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$2.73 millones, con un 0.45% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Para Diciembre del 2016, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 166.4% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$7.26 millones, con un 1.17% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

Para Diciembre del 2017, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 13.1% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$8.21 millones, con un 1.33% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

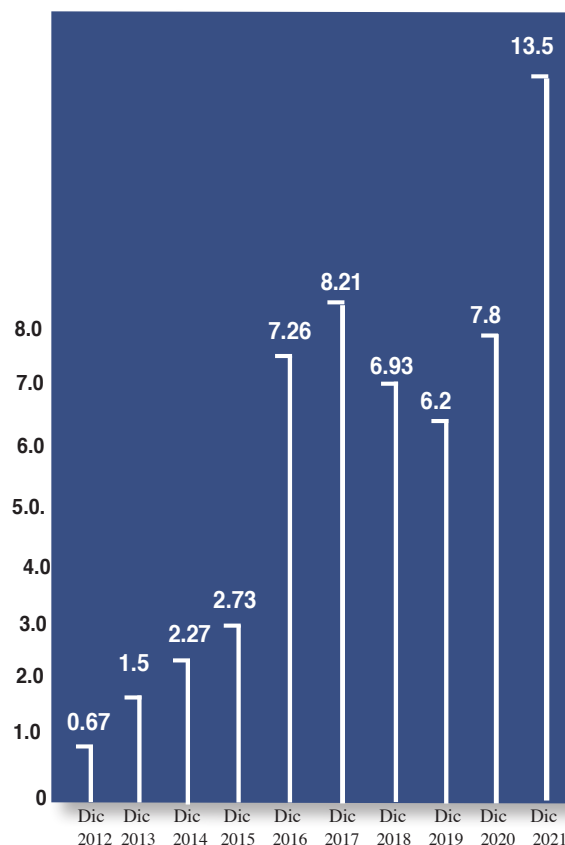
Para Diciembre del 2018, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un -15.6% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$6.93 millones, con un 1.05% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

En Diciembre del 2019, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un -9.6% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$6.26 millones, con un 0.89% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

En Diciembre del 2020, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 25.4% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$7.85 millones, con un 1.09% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.



PRIMAS NETAS - MILLONES DE DÓLARES



INGRESOS DE OPERACIÓN	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Primas Netas	92.33%	71.38%	55.81%	53.13%	74.82%	75.50%	70.96%	61.29%	66.11%	76.21%
Ingresos por Decremento de Reservas Técnicas	0.06%	19.71%	23.23%	20.85%	10.16%	12.62%	16.45%	27.54%	20.27%	12.62%
Siniestros y gastos recuperados por reaseguro		1.10%	13.33%	16.25%	10.64%	7.45%	6.23%	4.71%	7.39%	6.19%
Reembolsos de gastos por Cesiones	6.03%	6.04%	6.30%	8.80%	3.68%	2.25%	3.48%	3.22%	4.08%	2.47%
Ingresos financieros e Inversiones	1.58%	1.76%	1.33%	0.97%	0.69%	2.19%	2.88%	3.24%	2.15%	2.52%

En Diciembre del 2021, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de Seguros Azul Vida S.A. fue un 72.8% sobre las Primas Netas del año anterior, alcanzando los \$ 13.57 millones, con un 1.64% de cuota de participación en el mercado de Primas Netas.

COSTOS DE OPERACIÓN	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Siniestros Netos	-	24.54%	37.72%	41.88%	33.92%	35.31%	34.84%	38.28%	32.56%	42.9%
Primas Cedidas por Reaseguro	15.07%	10.01%	21.01%	24.35%	13.59%	6.46%	9.06%	9.94%	14.43%	10.3%
Gastos por Incremento de Reservas técnicas	51.81%	40.00%	25.56%	18.23%	23.38%	21.95%	17.09%	19.17%	25.31%	24.6%
Gastos de Adquisición y Conservación	16.39%	21.08%	13.77%	14.01%	16.52%	15.83%	19.56%	15.88%	13.47%	12.0%

PRIMAS NETAS Y GASTOS DE OPERACIÓN

En millones de \$

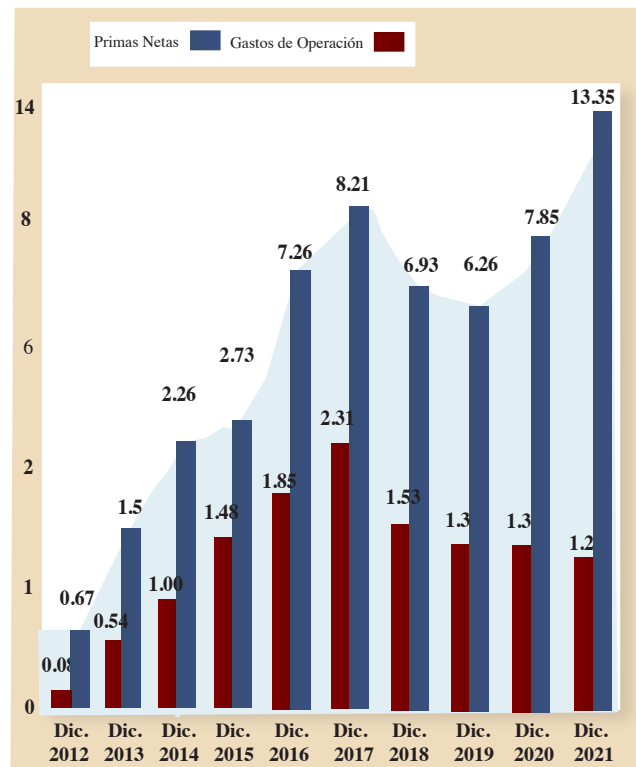
INGRESOS Y RESULTADOS OPERATIVOS

Los Ingresos de la compañía provienen principalmente del aporte de las Primas Netas, La evolución de los Ingresos de Operación de Seguros Azul Vida S.A. desde el año 2012 describe una tendencia positiva a pesar de las adversidades del entorno, la coyuntura de la crisis fiscal y la guerra por el mercado desatada en el sector.

Para Diciembre del 2012 los ingresos de operación fueron la cifra de \$0.725 millones, con las Primas (92.33%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (0.06%) y el Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 6.03% y los Ingresos Financieros con el 1.58 % como fuentes principales.

A Diciembre del 2013 los ingresos de operación fueron superiores en 189.57% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$2.102 millones, con las Primas (71.38%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (19.71%) y los Siniestros y Gastos recuperados (1.1%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 6.04% y los Ingresos Financieros con el 1.76% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2014 los ingresos de operación fueron

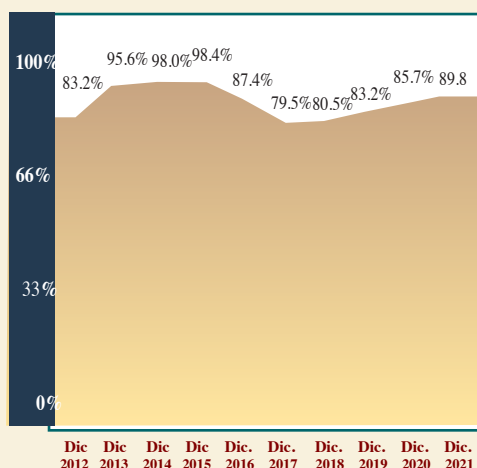


Fuente: Seguros Azul Vida S.A Diciembre 2021

ESTADO DE RESULTADOS PORCENTUAL

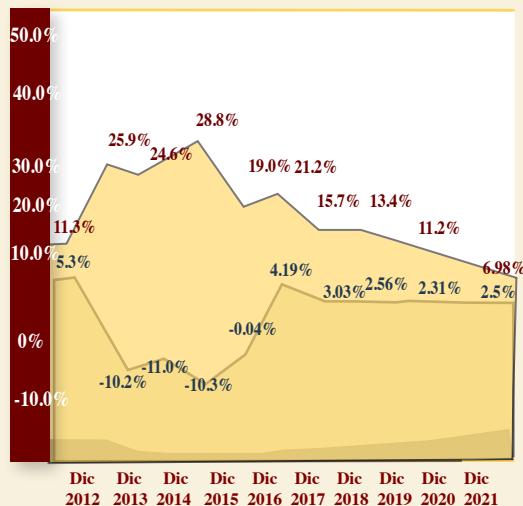
Costo de Operación

Como porcentaje del Ingreso de Operación



Gasto de Operación, y Utilidad Neta

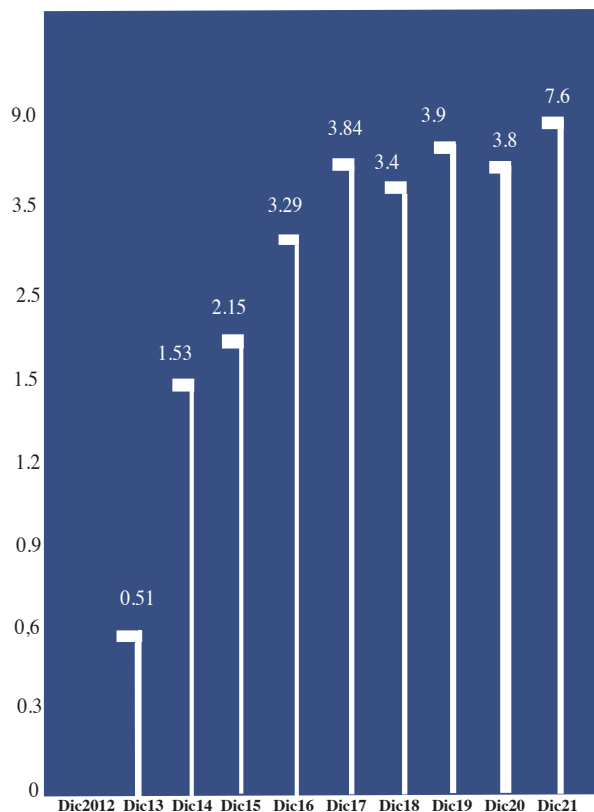
Como porcentaje del Ingreso de Operación



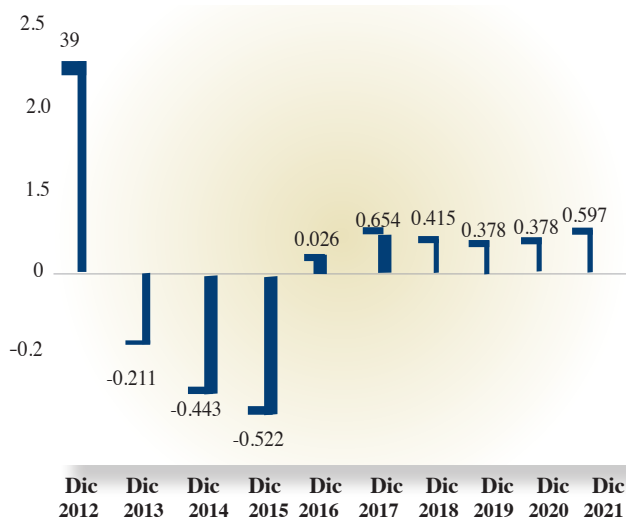
Fuente: Seguros Azul Vida S.A 2021

SINIESTROS PAGADOS A DIC

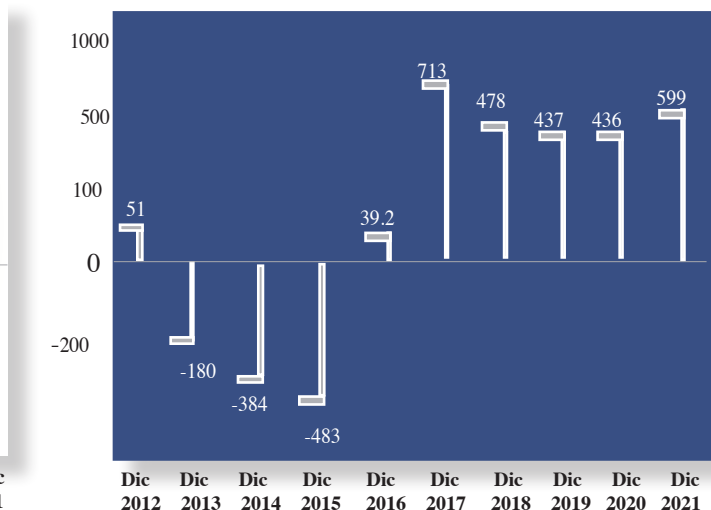
Millones de dólares



EBIT - en millones de dólares



EBITDA - en miles de dólares



PARTICIPACIÓN DE Seguros Azul Vida S.A EN EL MERCADO DE SEGUROS

	2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021	
	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%	MMS	%
Participación Primas Netas	0.67	0.13%	1.50	0.27%	2.26	0.40%	2.73	0.45%	7.26	1.17%	8.99	1.33%	6.93	1.05%	6.26	0.89%	7.85	1.09%	13.57	1.64%
Total Primas Sistema	502.86	100%	546.14	100%	571.78	100%	606.8	100%	620.96	100%	616.14	100%	657.53	100%	702	100%	721	100%	826	100%
Participación Responsabilidades	145.35	0.10%	245.94	0.15%	384.53	0.22%	484.07	0.26%	483.19	0.24%	532.08	0.26%	672.	0.31%	607.8	0.29%	607.8	0.23%	606.9	0.22%
Total Responsabilidades Sistema	144,040	100%	161,075	100%	176,646	100%	183,513	100%	199,301	100%	208,481	100%	218,989	100%	213,099	100%	229,519	100%	272,435	100%

(10.64%) . El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 3.6% y los Ingresos Financieros con el 0.69% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2017 los ingresos de operación fueron superiores en 12.1% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$10.88 millones, con las Primas (75.5%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (12.62%) y los Siniestros y Gastos recuperados (7.45%) . El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 2.25% y los Ingresos Financieros con el 2.19% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2018 los ingresos de operación fueron inferiores en 10.2% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$9.76 millones, con las Primas (70.9%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (16.45%) y los Siniestros y Gastos recuperados (6.23%) . El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 3.48 % y los Ingresos Financieros con el 2.88% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2019 los ingresos de operación fueron superiores en 4.6% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$10.21 millones, con las Primas (61.29%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (27.54%) y los Siniestros y Gastos recuperados (4.71%) . El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 3.22 % y los Ingresos Financieros con el 3.24% como fuentes principales.

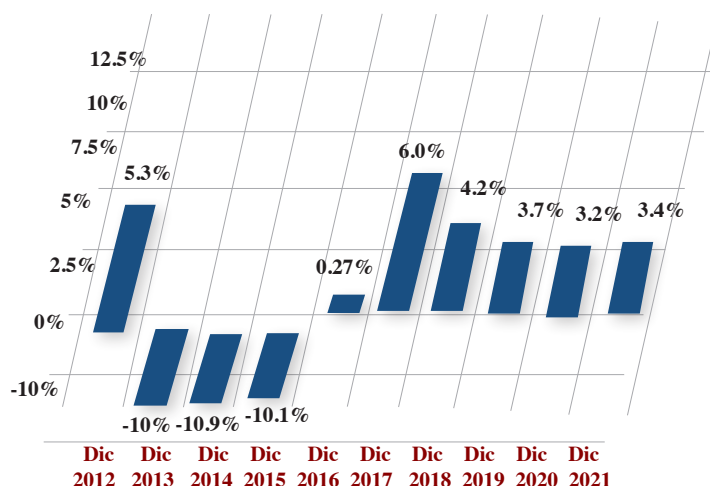
Para Diciembre del 2020 los ingresos de operación fueron superiores en 16.3% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$11.88 millones, con las Primas (66.11%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (20.27%) y los Siniestros y Gastos recuperados (7.39%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 4.08% y los Ingresos Financieros con el 2.15% como fuentes principales

Para Diciembre del 2021 los ingresos de operación fueron superiores en 49.9% que el año anterior, alcanzaron la cifra de \$17.81 millones, con las Primas (76.21%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (12.62%) y los Siniestros y Gastos recuperados (6.19%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 2.47% y los Ingresos Financieros con el 2.52% como fuentes principales

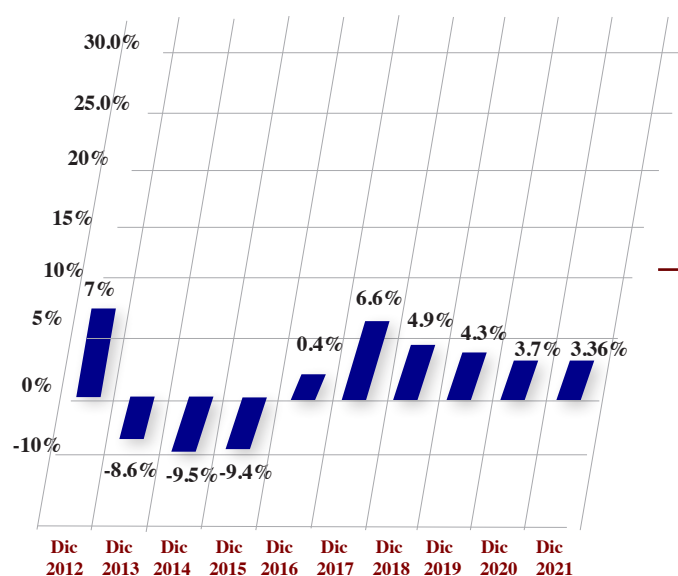
COSTOS DE OPERACIÓN

Los Costos de Operación de Seguros Azul Vida S.A. a Diciembre de 2014 fueron de \$3.98 millones, equivalentes al 98.05% de los Ingresos de Operación, en el 2015 los Costos de Operación ascendieron a \$5.06 millones y la proporción fue un 98.47% , en el 2016 los Costos de Operación ascendieron a \$8.48 millones y la proporción fue un 87.41% de los Ingresos de Operación , en el 2017 los Costos de Operación ascendieron a \$8.65 millones y la proporción fue un 79.55% de los Ingresos de Operación , en el 2018

EBIT / INGRESOS DE OPERACIÓN %



EBITDA / Ingresos de Operación %



los Costos de Operación ascendieron a \$7.867 millones y la proporción fue un 80.55% de los Ingresos de Operación, para el 2019 los Costos de Operación ascendieron a \$8.509 millones y la proporción fue un 83.28% de los Ingresos de Operación, para el 2020 los Costos de Operación ascendieron a \$10.190 millones y la proporción fue un 85.77% de los Ingresos de Operación y para el 2021 los Costos de Operación ascendieron a \$16.001 millones y la proporción fue un 89.8% de los Ingresos de Operación

Estos Costos han mostrado una tendencia a la alza en los primeros años en sus valores absolutos en el periodo actualmente analizado comprendido entre el 2012 y el 2021. En lo porcentual se han movido dentro del rango del 79.55% al 89.8% % de los Ingresos de Operación.

En el año 2013 los Costos ascendieron a \$2.01 millones y la proporción fue un 95.63%. Para el 2012 los Costos Operativos de la compañía representaron el 83.28%, del Total de Ingresos, con un valor de \$0.604 millones.

Respecto a los Siniestros, para el año 2013 los Siniestros de Seguros Azul Vida S.A. alcanzaron los \$0.515 millones, un monto equivalente al 24.54 % de los Ingresos de Operación, este porcentaje se elevó en el 2014 hasta llegar a componer el 37.72% con un monto de \$1.534 millones.

A diciembre del 2015 los Siniestros fueron de \$2.152 millones lo que representa el 41.88% de los Ingresos de Operación. Para diciembre del 2016 los Siniestros fueron de \$3.292 millones lo que representa el 33.92% de los Ingresos de Operación. A diciembre del 2017 los Siniestros fueron de \$3.842 millones lo que representa el 35.31% de los Ingresos de Operación. Para diciembre del 2018 los Siniestros fueron de \$3.402 millones lo que representa el 34.84% de los Ingresos de Operación. En diciembre del 2019 los Siniestros fueron de

\$3.911 millones lo que representa el 38.28% de los Ingresos de Operación.

En diciembre del 2020 los Siniestros fueron de \$ 3.868. millones lo que representa el 32.56% de los Ingresos de Operación.

En diciembre del 2021 los Siniestros fueron de \$ 7.647 millones lo que representa el 42.9% de los Ingresos de Operación Otro factor de gran preponderancia en los Costos Operativos de la compañía han sido los montos correspondientes a Primas Ceditas a las reaseguradoras. El año 2014 llegó a representar el 21.01% de carga sobre los Ingresos Totales, Anteriormente, a Diciembre de 2013, esta proporción fue un 10.01%, para tener un 15.07% al final del ejercicio 2012, en el 2015 fueron el 24.35% de los Ingresos Totales, en el 2016 fueron el 13.59% de los Ingresos Totales, en el 2017 fueron el 6.46% de los Ingresos Totales, en el 2018 fueron el 9.06% de los Ingresos Totales, en el 2019 fueron el 9.94% de los Ingresos Totales, en el 2020 fueron el 14.43% de los Ingresos Totales y en el 2021 fueron el 10.3% de los Ingresos Totales.

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 31 de Diciembre de 2012, estos gastos representaron un monto equivalente al 51.81% de los Ingresos de Operación, mientras que para Diciembre de 2013 este porcentaje llegó al 40.0%. A Diciembre de 2014 se experimenta el 25.56%, a Diciembre de 2015 se experimenta el 18.23%, a Diciembre de 2016 se experimenta el 23.38%, a Diciembre de 2017 se experimenta el 21.95%, a Diciembre de 2018 se experimenta el 17.09%, a Diciembre de 2019 se experimenta el 19.17%, a Diciembre de 2020 se experimenta el 25.31% y a Diciembre de 2021 se experimenta el 24.6%.

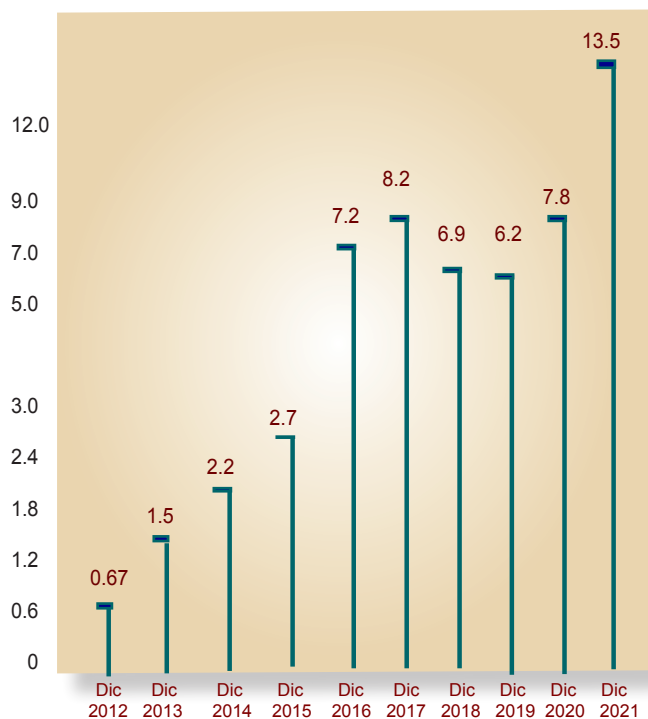
Otra cuenta comprendida en los Costos Operativos de Seguros Azul Vida S.A. son los Gastos de Adquisición y Conservación que en 2012 constituyeron el 16.39% de los Ingresos Operativos y en 2013 fueron el 21.08%. Para el año 2014 alcanzaron el 13.77%, en Diciembre del 2015 el 14.01%, en Diciembre del 2016 el 16.52%, en Diciembre del 2017 el 15.83%, en Diciembre del 2018 el 19.56%, en Diciembre del 2019 el 15.88%, en Diciembre del 2020 el 13.47% y en Diciembre del 2021 el 12.0%.

LAS UTILIDADES

Los resultados netos de Seguros Azul Vida S.A. desde el año 2012 hasta el 2019 mostraron una tendencia acorde a un nuevo negocio en marcha que buscaba llegar a su punto de equilibrio, abrirse un nicho y a obtener una adecuada cuota de mercado. Comenzando con un monto de \$38.8 miles en el 2012 experimentan un descenso y en el 2013 alcanzan los \$- 216.3 miles. Para el año 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 las Utilidades Netas obtenidas fueron de \$-447.8 miles, \$-529.80 miles, \$-4.3 miles, \$456 miles, \$295.5 miles, \$261.6 miles, \$274.6 miles y \$458.30

Primas (en miles de US\$)	Dic 2012	Dic 2013	Dic 2014	Dic 2015	Dic 2016	Dic 2017	Dic 2018	Dic 2019	Dic 2020	Dic 2021
Primas / Responsabilidades	0.00461	0.00610	0.00590	0.00564	0.0150	0.0154	0.0103	0.0103	0.0149	2.237%
Primas Emitidas/ Suscritas	670.20	1,646.72	2,677.70	4,002.74	7,990.69	8,991.06	7,425.24	6,483.82	8,070.32	13,685.29
Devoluciones y Cancelaciones de Primas		146.32	408.00	1,272.04	728.19	776.16	493.84	220.94	214.72	109.59
Primas Producto Netas	670.20	1,500.40	2,269.70	2,730.70	7,262.50	8,214.90	6,931.40	6,262.88	7,855.60	13,575.70
Primas Ceditas	109.40	210.50	854.30	1,251.70	1,319.20	702.70	884.70	1,015.62	1,714.30	1,826.60
Primas Retenidas	560.80	1,289.90	1,415.40	1,479.00	5,943.30	7,512.20	6,046.70	5,247.26	6,141.30	11,749.10
Comisiones de Reaseguro		126.85	256.06	452.41	357.44		0.00	0.00	484.74	539.61
Siniestros y Gastos Recuperados por Reaseguro		23.20	542.00	835.20	1,032.80	810.20	608.70	481.27	877.60	1,103.00
Siniestros Retenidos		-492.60	-992.10	-1,317.20	-2,259.30	-3,032.10	-2,793.90	-3,430.27	-2,991.20	6,544.40
Ingresos / Egresos Técnicos por Ajustes de Reserva	-375.70	-426.50	-94.60	134.60	-1,283.30	-1,015.00	-62.60	854.76	-598.40	-2,135.80
Gastos de Adquisición y Conservación de Primas	119.00	443.00	559.80	719.90	1,603.30	1,722.30	1,910.70	1,622.90	1,600.70	2,144.00

PRIMAS PRODUCTO NETAS
(En Millones de \$)

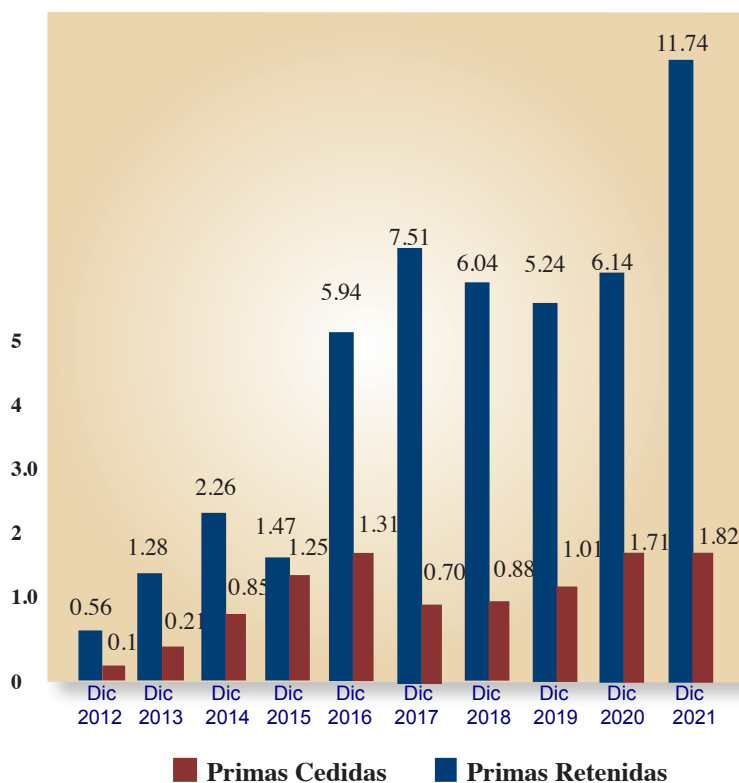


respectivamente. Mientras consolidan un rightsize se continuará teniendo altos costos.

RESULTADOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)

Las utilidades de Seguros Azul Vida S.A. antes de impuestos y antes de intereses para el año 2012 ascendieron a \$39.0 miles, en el 2013 el EBIT se situó en \$- 211.7 miles.

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



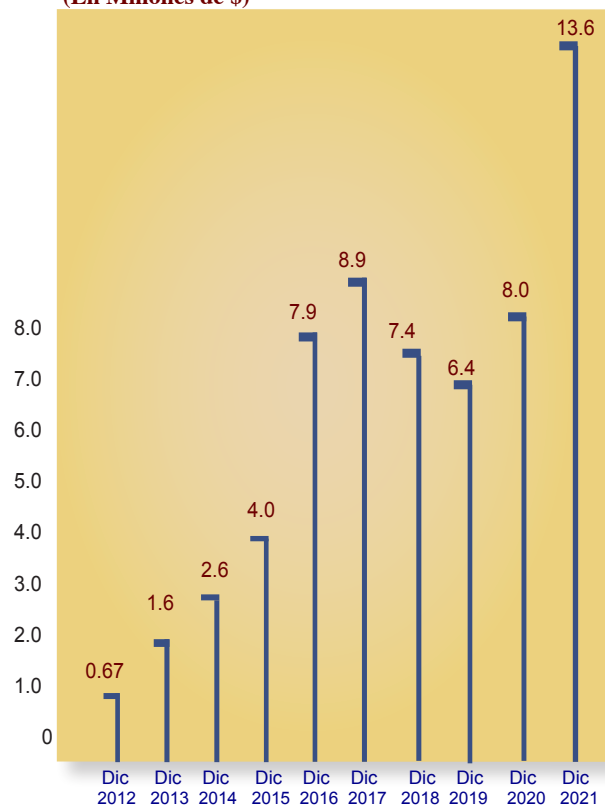
Para Diciembre de 2014, la aseguradora registró \$-443.3 miles en concepto de EBIT. Al 31 de Diciembre del 2015 el EBIT fue \$ -521.60. Para el 31 de Diciembre del 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 el EBIT fue de \$ 26.10, \$654.00, \$416.00, de \$ 379.00, \$378.40 y \$ 597.10

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

El indicador del EBITDA mantiene la misma tendencia que el EBIT, con los siguientes resultados durante los últimos años: en el 2012, el EBITDA fue de 51.0 miles. En el año 2013 este indicador redujo hasta los \$- 180.3 miles. Al 31 de Diciembre de 2014, los resultados de Seguros Azul Vida S.A. antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización son de \$-384.4 miles. En Diciembre del 2015 el EBITDA es de \$-483.20 miles. Para Diciembre del 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 el EBITDA es de \$ 39.20 miles, \$712.90 miles, \$ 478.00 miles, de \$ 437.00 miles, \$435.80 miles y \$ 599.10 miles.

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.

PRIMAS EMITIDAS/SUSCRITAS
(En Millones de \$)



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 el 2012 el EBIT/Ingresos de Operación fue de 5.4%, mientras que para el 2013 este coeficiente llegó a -10.1%. En el 2014, el EBIT/Ingresos de Operación fue el -10.9%, en el 2015 es de -10.1% y en el 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 es de 0.27%, de 6.01%, 4.3%, de 3.7%, de 3.2% y de 3.4%.

En cuanto al ratio EBITDA/Ingresos de Operación, los resultados en los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 2018, 2019, 2020 y 2021 fueron de 7 %, -8.6 %, -9.5%, -9.4%, 0.4%, 6.55%, 4.9%, de 4.3%, 3.7% y 3.4% respectivamente.

DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE SEGUROS

PRIMAS Y REASEGUROS:

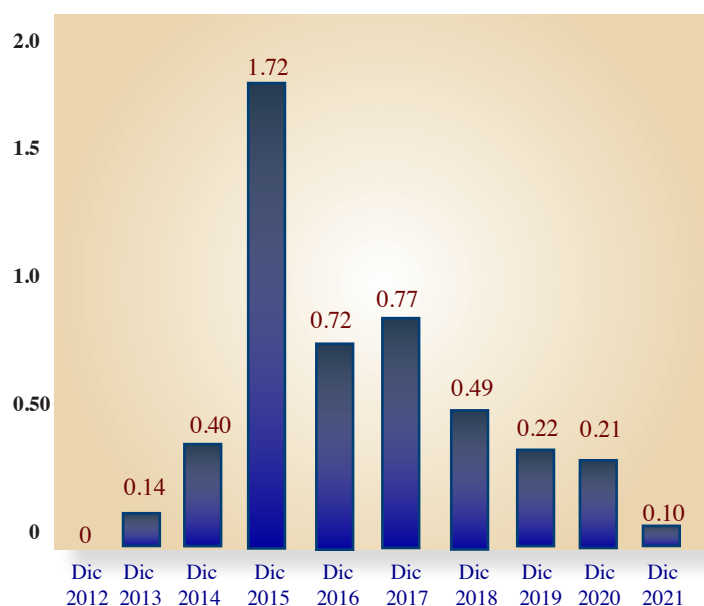
La empresa está viviendo la primera fase de su ciclo de negocios de introducción en el periodo comprendido entre el 2012 y el 2021.

PRIMAS PRODUCTO NETAS:

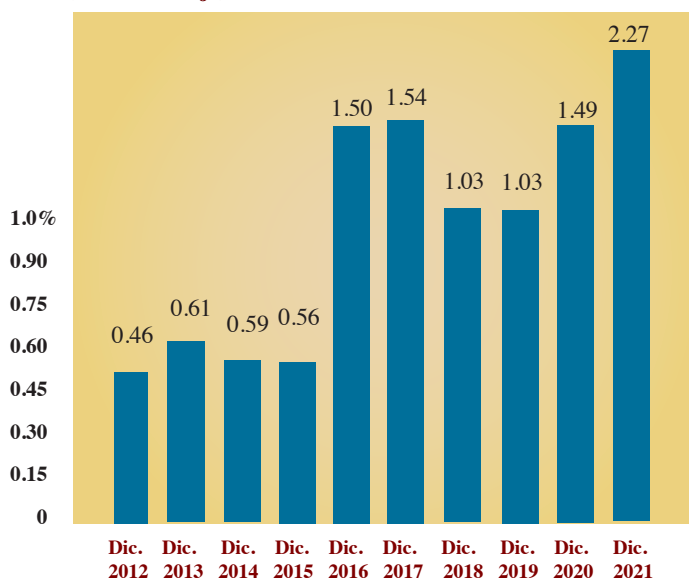
En 2012, las Primas Producto Netas fueron de \$670.2 miles. En el 2013, se experimentó un incremento, del 123.9% en las Primas Producto Netas, llegando a \$1,500.40 miles.

Para el 2014 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$2,269.70 miles, habiendo aumentado un 51.3% con relación al 2013. A Diciembre del 2015 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$2,730.70 es decir un 20.3% mayores que el año anterior. Para el 2016 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$7,262.50 miles, habiendo aumentado un 166% con relación al 2015.

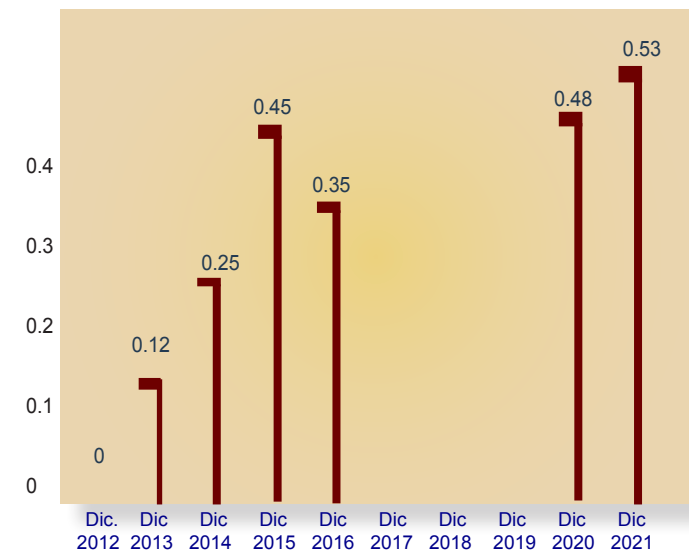
DEVOLUCIONES Y CANCELACIONES DE PRIMAS (EN MILLONES DE \$)



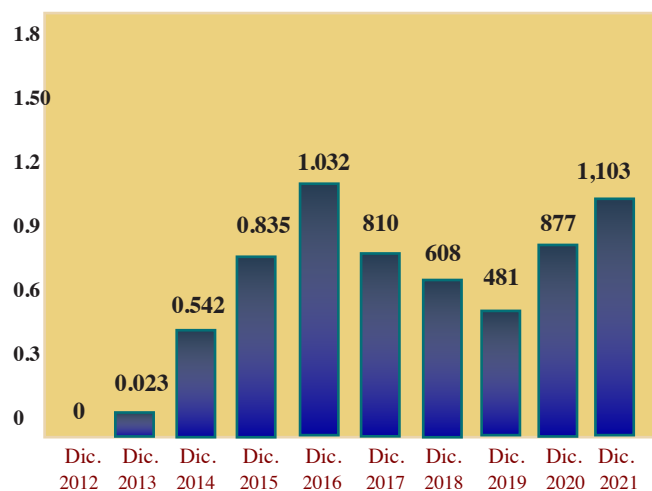
PRIMAS/RESPONSABILIDADES (En Porcentaje)



COMISIONES DE REASEGURO (En Millones de \$)



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



A Diciembre de 2017 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$8,214.40 equivalente a un 13.1% mayores que el año anterior.

Para Diciembre de 2018 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$6,931.90 equivalente a un -15.6% menores que el año anterior. Para Diciembre de 2019 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$6,262.88 equivalente a un -9.6% menores que el año anterior.

Para Diciembre de 2020 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$7,855.60 equivalente a un 25.4% mayores que el año anterior.

Para Diciembre de 2020 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$7,855.60 equivalente a un 25.4% mayores que el año anterior.

Para Diciembre de 2021 el monto de las Primas Producto Netas fueron de \$13,575.70 equivalente a un 72.8% mayores que el año anterior.

DEVOLUCIONES Y CANCELACIONES DE PRIMAS:

Las Devoluciones y Cancelaciones de Primas han tenido un comportamiento variable. En Diciembre de 2013 se alcanzó un monto de \$146.32 miles, sin embargo, en el 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 esta cifra se incrementó a \$408 miles, \$1,272.04 miles, \$728.19 miles, \$776.16 miles, \$493.84 miles, \$214.72 miles y \$109.59 miles respectivamente.

PRIMAS CEDIDAS Y PRIMAS RETENIDAS:

Las Primas Cedidas representan el monto de aquellas primas trasladadas al reasegurador y muestran una tendencia ascendente exceptuando el cambio entre los dos primeros años; pasando de \$109.40 miles en 2012 a \$210.50 miles en el 2013, un aumento del 92.4%. En el comportamiento de las Primas Retenidas estas pasaron de \$560.80 miles a \$1,289.90 miles entre ambos años.

El 2014, las Primas Cedidas aumentaron a \$854.30 miles, o sea un 305% de aumento con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$1,415.40 miles, equivalente a un aumento del 9.7 % respecto al año anterior.

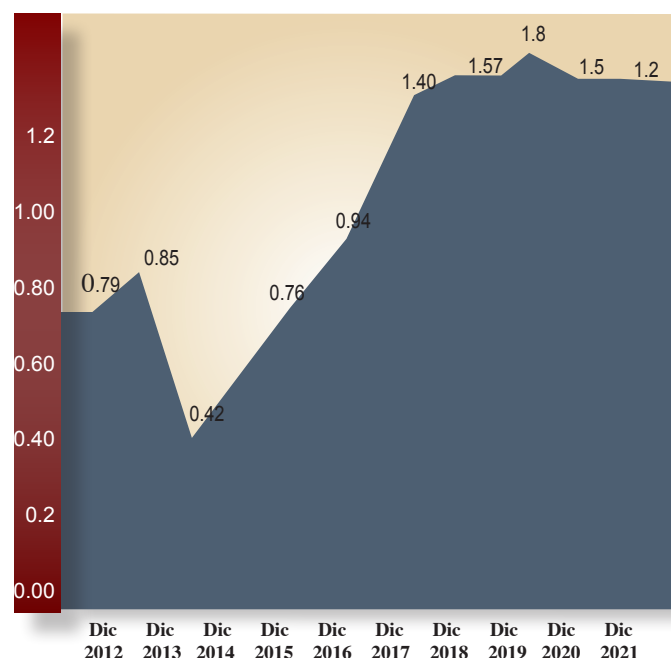
En el 2015, las Primas Cedidas aumentaron a \$1,251.70 miles, o sea un 46.5% de aumento con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de aumento del 4.5 % respecto al año anterior.

En el 2016, las Primas Cedidas aumentaron a \$1,319.20 miles, o sea un 5.4% de aumento con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$5,943.30 miles, equivalente a un aumento del 301.8% respecto al año anterior.

Para el 2017, las Primas Cedidas disminuyeron a \$702.70 miles, o sea un -46.7% con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$7,512.20 miles, equivalente a un aumento del 26.4% respecto al año anterior.

Para el 2018, las Primas Cedidas disminuyeron a \$884.70

RAZÓN DE LIQUEZ



miles, o sea un 25.9% con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$6,046.70 miles, equivalente a una disminución del -19.5% respecto al año anterior.

Para el 2019, las Primas Cedidas aumentaron a \$1,015.62 miles, o sea un 14.8% con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$5,247.26 miles, equivalente a una disminución del -13.2% respecto al año anterior.

Para el 2020, las Primas Cedidas aumentaron a \$1,714.30 miles, o sea un 68.8% mayor con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$6,141.30 miles, equivalente a un aumento del 17.0% respecto al año anterior.

Para el 2021, las Primas Cedidas aumentaron a \$1,826.60 miles, o sea un 6.6% mayor con respecto al año anterior, y las Primas Retenidas alcanzaron la suma de \$11,749.10 miles, equivalente a un aumento del 91.3% respecto al año anterior.

PRIMAS EMITIDAS Y SUSCRITAS:

Las Primas Emitidas y Suscritas indican el nivel de contratación que se ha dado en el periodo analizado, por

COEFICIENTES DE LIQUEZ

	Dic 2012	Dic 2013	Dic 2014	Dic 2015	Dic 2016	Dic 2017	Dic 2018	Dic 2019	Dic 2020	Dic 2021
Razón de Liquidez	0.79	0.85	0.42	0.76	0.94	1.406	1.573	1.796	1.576	1.248
Primas Netas/ Activos Líquidos	1.31	1.51	2.22	2.24	2.71	1.408	1.110	1.237	1.348	1.248
Activos Líquidos/ Reservas Técnicas	1.36	1.32	1.29	2.065	5.50	6.950	7.024	5.641	6.664	12.947
Activos Líquidos/ Reservas Técnicas más siniestros	1.36	1.24	1.14	1.599	1.31	1.906	1.999	2.231	2.033	2.175
Ingresos Fin., Inversiones / Act. Líq	0.023	0.037	0.053	0.041	0.025	0.041	0.045	0.065	0.044	0.041
EBIT (En miles de \$)	39.0	-211.7	-443.3	-521.6	26.10	654	415	378	378	597
EBITDA (en miles de \$)	51.00	-180.30	-384.40	-483.20	39.20	7123	478	437	436	599

cuanto representan el total de primas por todas las pólizas vendidas durante un período determinado.

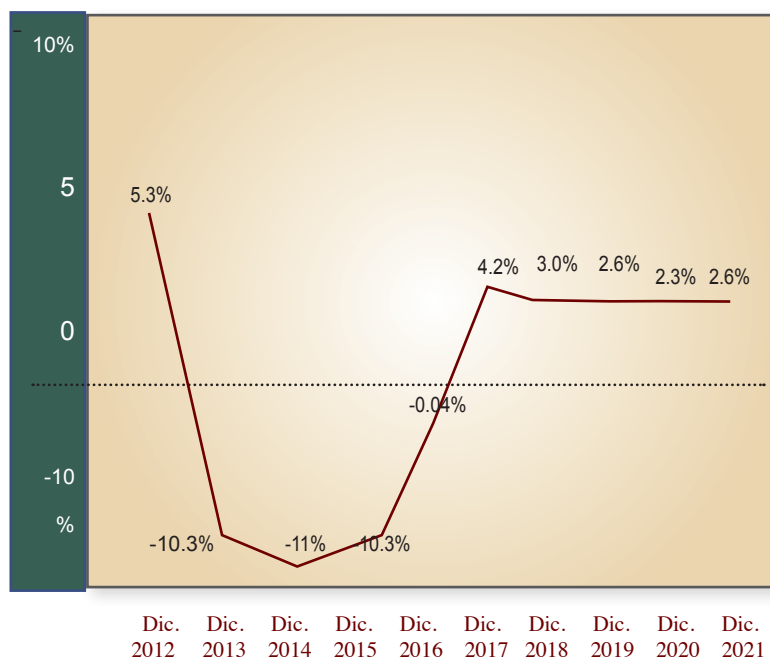
A excepción de las variaciones existentes entre los dos primeros años del período analizado, este indicador ha mostrado una tendencia al crecimiento sostenido durante el período de 2012 - 2017, habiendo pasado de \$ 670.2 miles en el 2012 a \$1,646.5 miles en el 2013; un cambio porcentual del 497.2 % a lo largo del período.

En el 2014 las Primas Emitidas y Suscritas fueron de \$2,677.7 miles, 62.6% mayores que en el 2013, en el 2015 fueron \$4,002.74 miles 49.5% mayores que el año anterior, en el 2016 fueron \$ 7,990.69 miles, 99.6% mayores que el año anterior, en el 2017 fueron \$ 8,991.06 miles, 12.5% mayores que el año anterior, en el 2018 fueron \$ 7,425.24 miles, 17.4% menores que el año anterior, en el 2019 fueron \$ 6,483.82 miles, 12.7% menores que el año anterior, en el 2020 fueron \$ 8,076.54 miles, 24.6% mayores que el año anterior y en el 2021 fueron \$ 13,685.29 miles, 69.6% mayores que el año anterior.

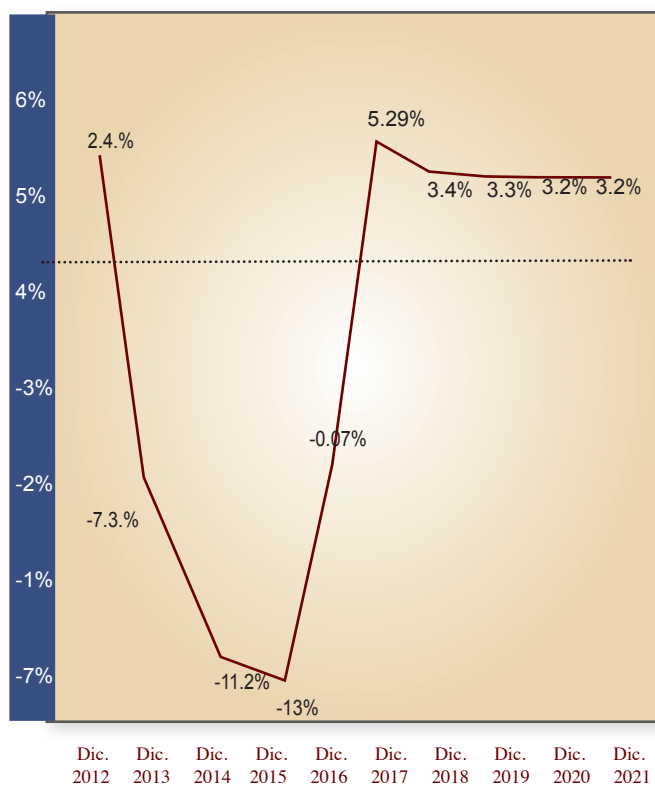
RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS

	Dic 2012	Dic 2013	Dic 2014	Dic 2015	Dic 2016	Dic 2017	Dic 2018	Dic 2019	Dic 2020	Dic 2021
Retorno de los activos (ROA)	2.4%	-7.3%	-11.2%	-13.0%	-0.077%	0.053	0.034	0.033	0.032	0.032
Margen de Utilidad Neta (ROS)	5.3%	-10.3%	-11.0%	-10.3%	-0.04%	0.042	0.030	0.026	0.023	0.026
Ingresos de Operación/ Activos Totales	0.45	0.71	1.02	1.26	1.73	1.26	1.12	1.30	1.365	1.26
Gastos de Operación/ Total de Activos	0.051	0.18	0.250	0.36	0.33	0.268	0.18	0.17	0.154	0.09

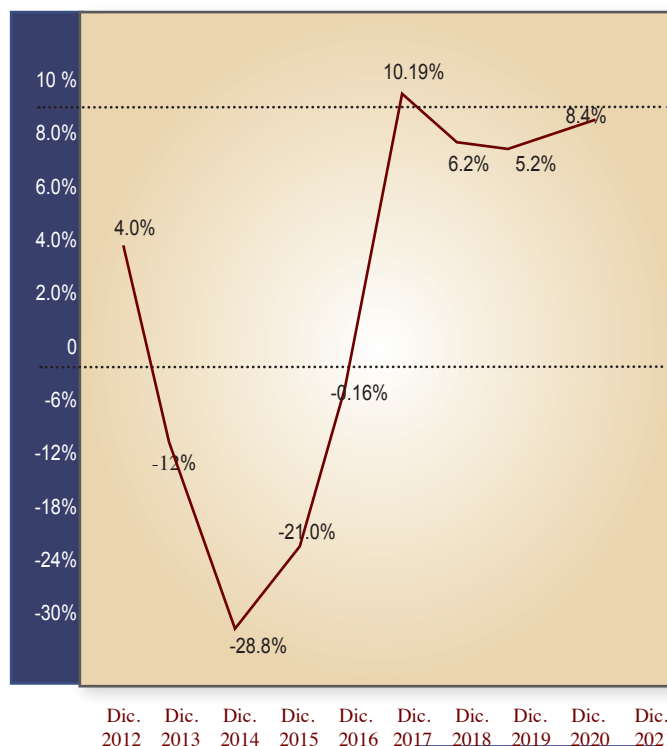
ROS (UTILIDAD NETA/INGRESOS DE OPERACIÓN)



ROA (UTILIDAD NETA/ACTIVOS TOTALES)



ROE (UTILIDAD NETA/PATRIMONIO)



ANÁLISIS DE EFICIENCIA

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 el 2012 el indicador fue de 0.46%, a 0.61% en el 2013, a 0.59% en el 2014, a 0.56% en el 2015, a 1.50% en el 2016 a 1.54% en el 2017, a 1.03% en el 2018, a 1.03% en el 2019, a 1.49% en el 2020 y a 2.23% en el 2021.

COMISIONES DE REASEGURO:

En el 2013 se tenía \$126.85 miles, los valores tuvieron un ascenso, 101.9 % entre el 2013 y el 2014 a \$256.06 miles. En Diciembre del 2015 las Comisiones de Reaseguro totalizaron \$452.41 miles. En Diciembre del 2016 las Comisiones de Reaseguro totalizaron \$357.44 miles. En Diciembre del 2020 las Comisiones de Reaseguro totalizaron \$484.74 miles. En Diciembre del 2021 las Comisiones de Reaseguro totalizaron \$ 539.61 miles

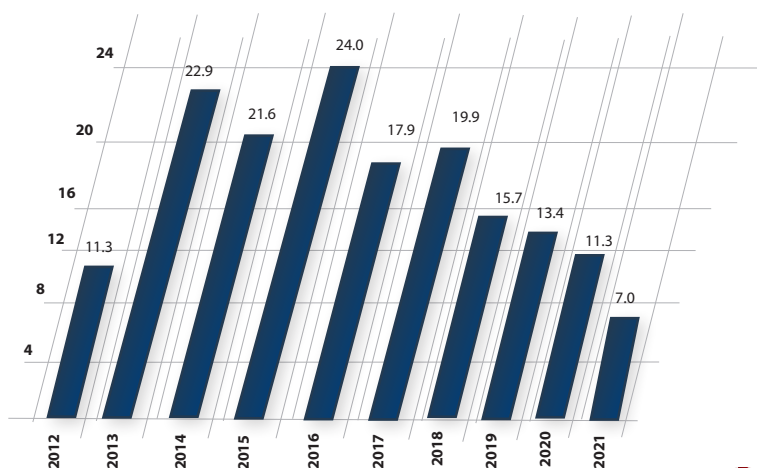
SINIESTROS Y GASTOS RECUPERADOS POR REASEGURO:

Los Sinistros y Gastos recuperados por Reaseguros reflejan en su comportamiento los hechos mencionados en los análisis anteriores. En Diciembre de 2013 la suma recuperada fue de \$ 23.2 miles, al 2014 tuvo un incremento, llegando hasta \$542.0 miles, en el 2015 en que la cifra fue \$835.20 miles, de igual forma en el 2016 en que

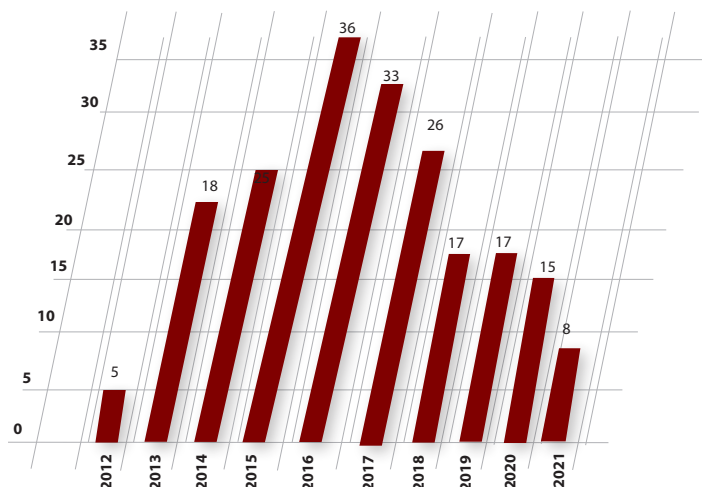
COEFICIENTES DE EFICIENCIA

	Dic 2012	Dic 2013	Dic 2014	Dic 2015	Dic 2016	Dic 2017	Dic 2018	Dic 2019	Dic 2020	Dic 2021
Eficiencia Operativa	0.113	0.229	0.216	0.240	0.179	0.199	0.157	0.134	0.113	0.070
Gastos de Operación / Activos	0.051	0.183	0.250	0.36	0.33	0.27	0.176	0.134	0.154	0.088
Activos Totales / Número de Empleados	229.91	156.76	121.12	70.29	86.36	130.66	130.46	117.17	131.85	196.92
Utilidades Netas / Número de Empleados	5.54	-11.38	-13.57	-9.13	-0.07	6.90	4.41	3.91	4.16	6.37
EBIT / Ingresos de Operación	5.4%	-10.1%	-10.9%	-10.1%	0.27%	6.01%	4.26%	3.7%	3.2%	3.4%
EBITDA / Ingresos de Operación	7.0%	-8.6%	-9.5%	-9.4%	0.40%	6.55%	4.89%	4.3%	3.7%	3.4%

EFICIENCIA OPERATIVA %



GASTOS DE OPERACIÓN/ACTIVOS %



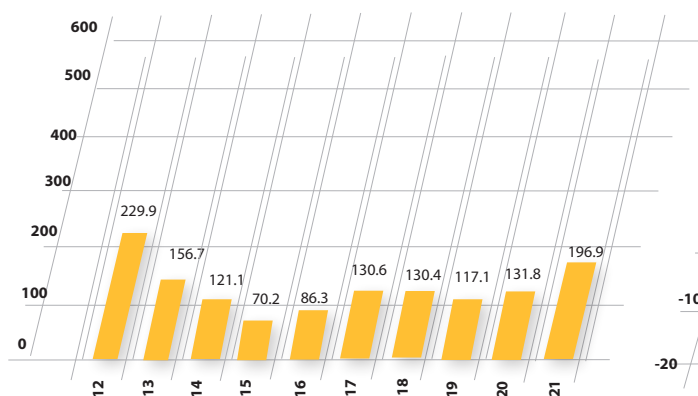
SINIESTROS Y GASTOS RECUPERADOS POR REASEGURO:

Los Sinistros y Gastos recuperados por Reaseguros reflejan en su comportamiento los hechos mencionados en los análisis anteriores. En Diciembre de 2013 la suma recuperada fue de \$ 23.2 miles, al 2014 tuvo un incremento, llegando hasta \$542.0 miles, en el 2015 en que la cifra fue \$835.20 miles, de igual forma en el 2016 en que la cifra fue \$1032.80 miles, en el 2017, en el 2018 en que la cifra fue \$608.70 miles en que la cifra fue \$810.20 miles, en el 2019 en que la cifra fue \$481.27 miles, en el 2020 fue de \$ 877.60 miles y en el 2021 fue de \$ 1,103.00 miles.

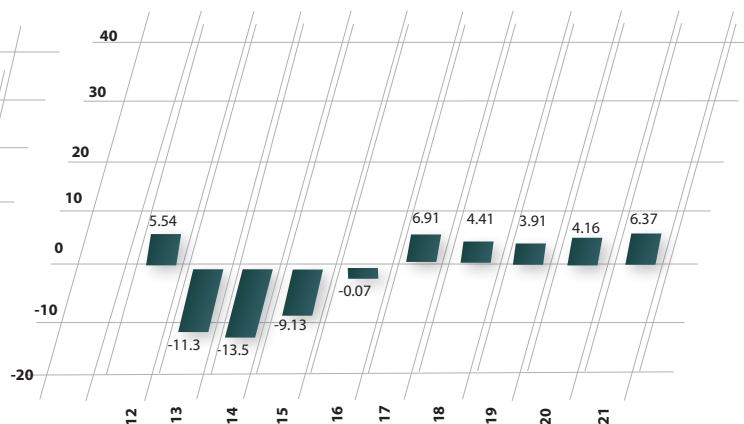
Gestión de la Liquidez

La Razón de Liquidez dentro del período estudiado presenta un comportamiento variable, pasando de 0.79 en Diciembre del 2012, a 0.849 en Diciembre del

ACTIVOS TOTALES/NÚMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE \$



UTILIDADES NETAS/NÚMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE \$



2013, a 0.41 en Diciembre del 2014, a 0.760 en Diciembre del 2015, a 0.94 en Diciembre del 2016, a 1.41 en Diciembre del 2017, a 1.57 en Diciembre del 2018, a 1.80 en Diciembre del 2019, a 1.58 en Diciembre del 2020 y a 1.24 en Diciembre del 2021.

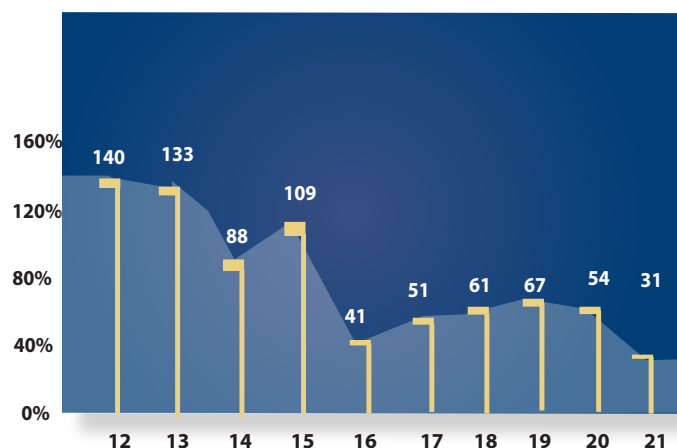
Las *Primas Netas/Activos Líquidos*, que nos indican que proporción de los Activos Líquidos se encuentran constituidos por los ingresos provenientes de las Primas Netas recibidas, comenzaron en 1.31 en el 2012, para luego convertirse en 1.51 en Diciembre del 2013, en Diciembre del 2014 fueron 2.22, en Diciembre del 2015 el 2.24, en Diciembre del 2016 el 2.71, en Diciembre del 2017 el 1.40, en Diciembre del 2018 el 1.11, en Diciembre del 2019 el 1.24, en Diciembre del 2020 el 1.35 y en Diciembre del 2021 el 1.24, todas estas cifras nos dan una indicación 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 1.36 en Diciembre del 2012 a 1.32 en el 2013, a 1.29 en Diciembre de 2014, a 2.06 en Diciembre del 2015, a 5.5 en Diciembre del 2016, a 6.9 en Diciembre del 2017, a 7.0 en Diciembre del 2018, a 5.64 en Diciembre del 2019, a 6.66 en Diciembre del 2020 y a 12.94 en Diciembre del 2021.

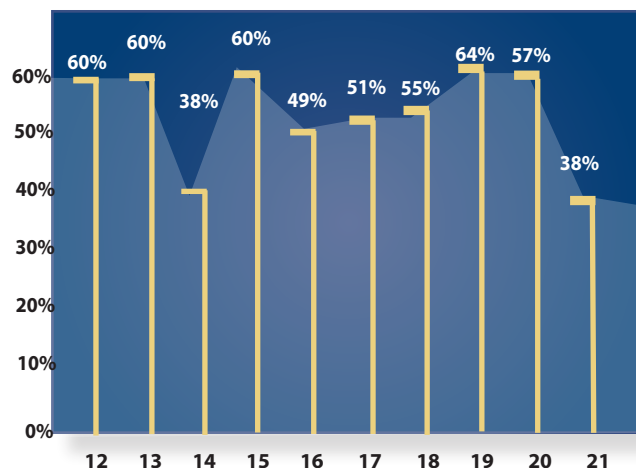
De igual forma los *Activos Líquidos/Reservas Técnicas + Reservas Siniestros*, que se originan de las mismas fuentes que el indicador anterior, tuvieron un comportamiento consistente con el mismo, mostrando una conducta variable con cifras de 1.36 en el 2012, de 1.24 en el 2013, de 1.14 en el 2014, 1.59 en el 2015, 1.31 en el 2016, 1.90 en el 2017, 2.0 en el 2018, 2.23 en el 2019, 2.03 en el 2020 y 2.17 en el 2021.

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.

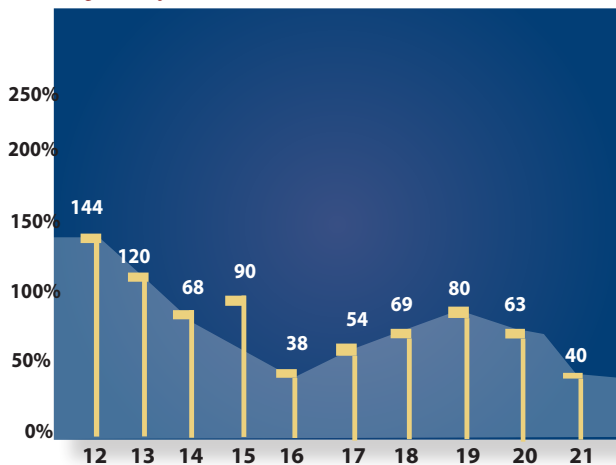
Capital Social / Primas Netas a Dic en porcentaje



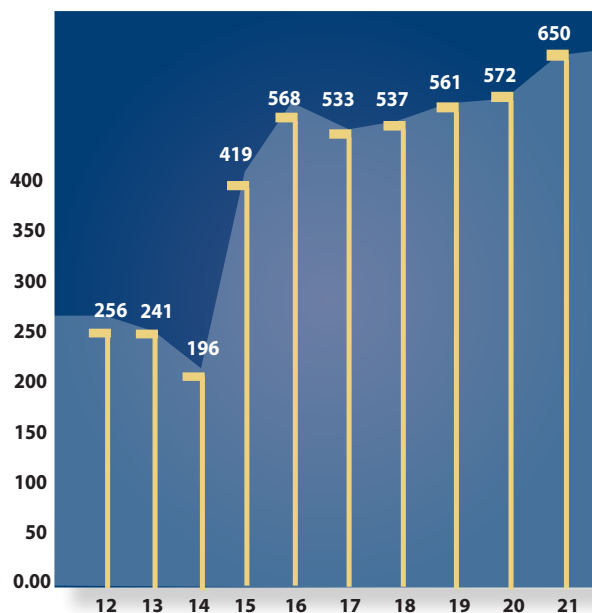
Patrimonio / Activos en porcentaje



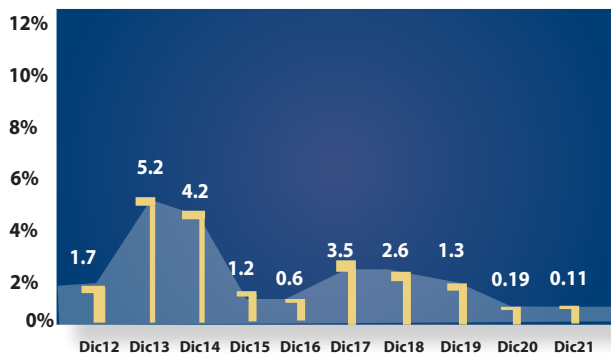
Patrimonio / Primas Netas a diciembre en porcentaje



Patrimonio / Reservas Técnicas %



Activo Fijo / Patrimonio en porcentaje



Este indicador comenzó en un 2.3% en 2012, incrementando al 3.7 % en el 2013 .

En el 2014, el indicador fue un nivel del 5.3 %, aunque también es importante hacer notar que los Activos Líquidos han experimentado un incremento consistente a

través del período. A Diciembre del 2015 fue de 4.1%. Para Diciembre del 2016, 2017 , 2018, 2019, 2020 y 2021 fue de 2.5%, de 4.1%, de 4.5%, de 6.5%, de 0.44% y 0.41% respectivamente.

Los indicadores del EBIT y del EBITDA, han tenido los siguientes comportamientos. Los primeros pasaron de \$39 miles en 2012 a \$- 211.70 miles en el 2013 , llevando el EBIT a reducir los niveles del período anterior. Igual situación vivió el EBITDA, decreciendo.

En el 2014, el EBIT decrementó siendo \$- 443.30 miles y el EBITDA pasó de \$51.0 miles en el 2012 a \$-180.3 miles en el 2013. A Diciembre del 2014 el EBITDA decrementó a \$-384.40 miles .

En el 2015, el EBIT decrementó siendo \$-521.60 miles y el EBITDA pasó de \$-384.40 miles en el 2014 a \$-483.20 miles en el 2015.

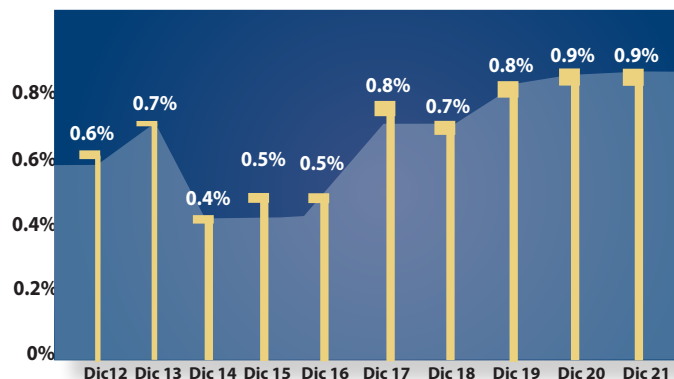
Para el 2016 , 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021, el EBIT fue \$26.10 miles, \$ 654 miles, \$415 miles, \$378 miles y 378 miles y el EBITDA fue \$39.20 miles, \$713.0 miles , \$478.0 miles, \$437.0 miles, \$435.8 miles y \$599.1 miles.

Análisis de la Rentabilidad

El *Retorno sobre los Activos (ROA)* durante los ejercicios analizados ha variado entre un 3.2 % en el 2021, 3.2 % en el 2020 , 3.3 en el 2019, un 3.4 % en el 2018, 5.29 % en el 2017, -0.077% en el 2016 , un -12.99% en el 2015, -11.2% en el 2014, un -7.3% en el 2013, un 2.4% en el 2012, hay que seguir construyendo el rightsizing

El *Margen de Utilidad Neta (ROS)*, consistente con lo su-

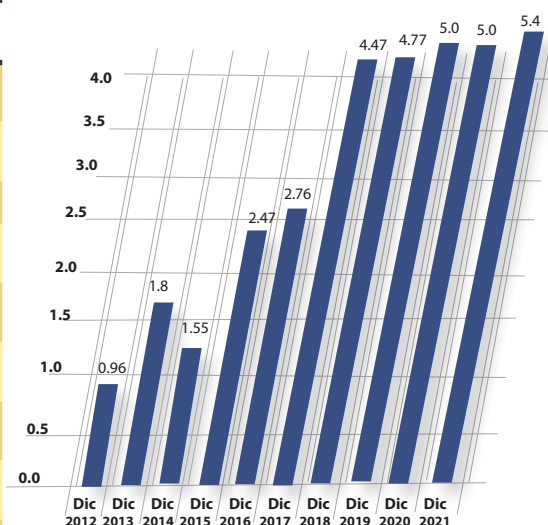
Patrimonio / Responsabilidades en porcentaje



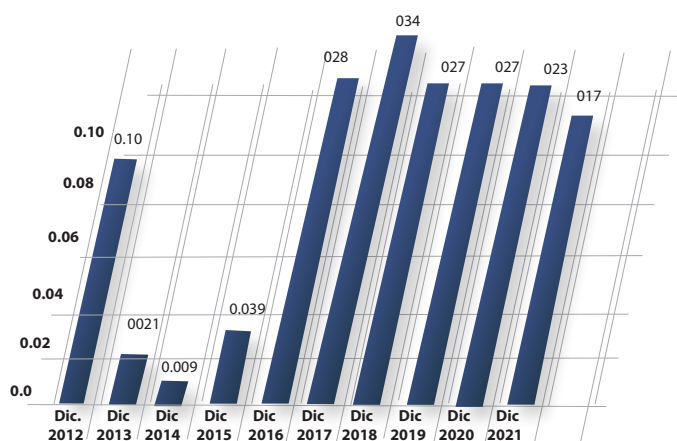
GENERADORES CLAVES DEL RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

ÍNDICES	Dic 2012	Dic 2013	Dic 2014	Dic 2015	Dic 2016	Dic 2017	Dic 2018	Dic 2019	Dic 2020	Dic 2021
Utilidad Neta/ Patrimonio (o ROE)	0.040	-0.120	-0.288	-0.21	(0.0016)	0.1019	0.062	0.0520	0.055	0.0839
Margen Bruto de Utilidad	0.1059	0.0213	-0.009	-0.039	0.281	0.341	0.278	0.2755	0.2349	0.176
Margen Neto Utilidad	0.034	-0.098	-0.172	-0.21	(0.0010)	0.07	0.04	0.04	0.038	0.045
ROA: Retorno de los Activos	0.024	-0.073	-0.112	-0.13	(0.0008)	0.0529	0.0338	0.0333	0.032	0.032
ROS: Margen de Utilidad Neta	0.053	-0.103	-0.110	-0.103	(0.0004)	0.0419	0.0303	0.026	0.023	0.026
Ingresos de Operación/ Activo Total	0.45	0.71	1.02	1.26	1.73	1.262	1.12	1.30	1.36	1.26
Utilidad Neta / Primas Netas	0.058	-0.144	-0.197	-0.19	-0.001	0.056	0.043	0.04	0.03	0.034
Gtos. de Operac./ Utilidades Netas	2.12	-2.52	-2.23	-2.80	-430.74	5.08	5.19	5.24	4.88	2.71
Gastos de Operaciones/ Total de Activos	0.051	0.18	0.250	0.36	0.33	0.268	0.176	0.17	0.15	0.088

Patrimonio - en millones de \$



MARGEN BRUTO DE UTILIDAD - DICIEMBRE



cedido con la ROA, ha tenido un comportamiento similar, reduciendo en el 2021, 2021, 2019, 2018, 2017, 2016, 2015, 2014 y el 2013 con valores de 2.6% 2.3%, 2.6 %, 3.03 %, 4.19 %, -0.044%, -10.3%, -11.0% y -10.3% . Este tuvo valores del 5.3%, en el 2012, habiéndose visto influenciado todos estos valores por el nivel de la cartera y que limita los niveles de utilidad.

El Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE) ha tenido tendencia similar, disminuyendo del 4.0 % al -12.0% entre el 2012 y el 2013; de -28.8% al 31 de Diciembre de 2014, -21.4% en Diciembre del 2015, -15.5% en Diciembre del 2016, 10.19% en Diciembre del 2017, 6.2% en Diciembre del 2018, 5.2% en Diciembre del 2019, 5.5% en Diciembre del 2020 y 8.39% en Diciembre del 2021.

En cuanto al coeficiente de Ingresos de Operación/Activos Totales, comenzó en el 2012. Para ese año, el coeficiente fue de 0.45, incrementando en el 2013 al 0.71 .

En el 2014 el coeficiente cambió a 1.02, en el 2015 a 1.26, en el 2016 a 1.76, en el 2017 a 1.26, en el 2018 a 1.12, en el 2019 a 1.30, en 2020 a 1.36 y en 2021 a 1.26.

En cuanto a los Gastos de Operación/Activos Totales, el comportamiento fue descendente: pasando del 5.1 % en el 2012 al 18.3% en el 2013, al 25% en el 2014, 36% en el 2015, 33% en el 2016 , 26.8 % en el 2017, 17.6 % en el 2018, 17.5 % en el 2019, 15.4% en el 2020 y 8.8% en el 2021.

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 2012-2017, habiendo comenzado con un 11.3% en el 2012, se vio disminuida al 22.9% en el 2013, al 21.6% en el 2014, en el 2015 al 24.0%, en el 2016 al 17.9% , en el 2017 al 19.9%, en el 2018 al 15.7%, en el 2019 al 13.4% en el 2020 al 11.3% y en el 2021 al 7.0%.

El coeficiente de Gastos de Operación/Activos Totales, tuvo un comportamiento con variaciones descendentes en el período analizado. Se han movido desde el 5.1% obtenido en el 2012, hasta el 18.3% en 2013, un 25% en el 2014, 36% en Diciembre del 2015, 33% en Diciembre del 2016 , 26.8% en Diciembre del 2017, 17.6% en Diciembre del 2018, 17.5% en

Diciembre del 2019 ,15.4% en Diciembre de 2020, y 8.8% en Diciembre de 2021.

El Margen EBIT/Ingresos de Operación inició en el 2012 en un 5.4 % para pasar a ser el -10.1% durante el 2013, el -10.9% en el 2014, -10.1% en el 2015, 0.27% en el 2016, 6.0% en el 2017, 4.26% en el 2018, 3.7% en el 2019 ,3.2% en 2020, y 3.4% en 2021.

El Margen EBITDA/Ingresos de Operación, pasó del 7 % en el 2012 al -8.6% en el 2013, al -9.5% en el 2014, al -9.4% en el 2015, al 0.4% en el 2016, al 6.5% en el 2017, al 4.8 % en el 2018, al 4.3% en el 2019 , a 3.7% en el 2020, y a 3.4% en el 2021, consistente con las cifras del Margen EBIT/Ingresos de Operación. 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 refleja la siguiente tendencia ascendente durante el período comprendido entre diciembre de 2012 y el 2014. A 2012 la cifra fue de \$229.91 miles, luego \$156.76 miles en 2013, \$121.12 miles en 2014 , \$70.29 miles en Diciembre del 2015, \$86.36 miles en Diciembre del 2016, \$130.66 miles en Diciembre del 2017, \$130.46 miles en Diciembre del 2018, \$117.17 miles en Diciembre del 2019 , \$131.85 miles en Diciembre del 2020 y \$196.92 miles en Diciembre del 2021.

El índice de *Utilidad Neta/Número de Empleados* tuvo importantes variaciones originadas en el comportamiento de las utilidades, de tal manera que en diciembre del 2012 el coeficiente fue de \$5.5 miles por empleado, para reducir a \$ -11.38 miles en el 2013, a \$-13.57 miles en el 2014, a \$-9.13 miles en el 2015 , a \$-0.07 miles en el 2016, a \$6.91 miles en el 2017, a \$4.41 miles en el 2018, a \$3.91 miles en el 2019 , a \$4.16 miles en el 2020, y a \$6.37 miles en el 2021.

Coeficientes de Capital:

El coeficiente Patrimonio/Activos mantiene una tendencia estable entre el 2012 y el 2015, habiendo alcanzado el 60% en el 2012; el 60.7 % en el 2013; el 38.9% en el 2014, el 60.7% en el 2015, el 49.3% ,en el 2016 y el 51.9.% en el 2017, el 54.6% en el 2018, el 64% en el 2019, el 58% en el 2020, y el 39% en el 2021.

Los Activos Totales comenzaron en \$ 1,609 miles en el 2012 y experimentaron un crecimiento del 85% en el 2013 llegando hasta los \$ 2.978 millones; luego incrementaron a \$3.99 millones en el 2014, a \$4.077 millones en el 2015, a \$5.613 millones en el 2016 , a \$8.623 millones en el 2017, \$8.74 millones en el 2018, a \$7.85 millones en el 2019 , \$8.70 millones en el 2020, y \$14.17 millones en el 2021

El Patrimonio, por su parte. Comenzó en \$0.965 millones en el 2012 para pasar a \$ 1.809 millones en el 2013; a \$1.555 millones en el 2014, \$2.472 millones en el 2015 , \$2.768 millones en el 2016, \$4.474 millones en el 2017, \$4.770 millones en el 2018, \$5.031 millones en el 2019, \$5.005 millones en el 2020, y \$5.463 millones en el 2021.

Los coeficientes de *Capital Social/Primas Netas* a Diciembre varían continuamente comenzando desde el 140% en el 2012 al 133% en el 2013, al 88% en el 2014, 109% en el 2015, 41.3 % en el 2016, 51.7 % en el 2017, 61.31 % en el 2018, 67.86 % en el 2019 , 54.10 % en el 2020, y 31.30 % en el 2021.

El coeficiente de *Patrimonio/Primas Netas* ha tenido un comportamiento variable. A pesar que la Institución ha aumentado su patrimonio entre los años 2012 y 2011, pasando del 144% en el 2012 al 120% en el 2013, al 68% en el 2014, al 90% en el 2015, al 38% en el 2016 , al 54% en el 2017, al 69% en el 2018, al 80% en el 2019 , al 63% en el 2020, y al 40% en el 2021.

La relación *Patrimonio/Reservas Técnicas* se ha comportado de la siguiente manera: Habiéndose encontrado en un 2.56 en 2012 tuvo un decremento hasta el 2.41 en el 2013 para llegar al 1.96 en el 2014, al 4.19 en el 2015, al 5.68 en el 2016 , al 5.33 en el 2017, al 5.37 en el 2018, al 5.61 en el 2019 , al 5.72 en el 2020 y al 6.50 en el 2021

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 0.66% en el 2012, al 0.74% en el 2013, al 0.4% en el 2014, al 0.5% en el 2015 , al 0.5% en el 2016, al 0.84% en el 2017, al 0.70% en el 2018, al 0.82% en el 2019 , al 0.95% en el 2020, y al 0.90% en el 2021 . 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 mantenido durante el período analizado, con variaciones entre dichos años, sin embargo el Patrimonio ha tenido aumentos consistentes que llevan a un incremento absoluto entre el 2012 y el 2018, lo que hace que la relación *Activo Fijo/Patrimonio* haya disminuido del 1.7% en 2012 al 5.27% en 2013, a un 4.2% para diciembre del 2014, a un 1.2% en diciembre del 2015, a un 0.6 % en diciembre del 2016 , a un 3.58 % en diciembre del 2017, a un 2.63 % en diciembre del 2018 y a un 1.33 % en diciembre del 2019 , 0.19% en diciembre del 2020 y 0.11% en diciembre del 2021

El *Margen Bruto de Utilidad* ha sido en el 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 27% 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 un 10.5 %, 2.13 %, - 0.9%, -3.8%, 28% , 34%, 27.8%, 27%, 23% y 17% respectivamente.

De la misma forma, el Margen Neto de Utilidad ha sido en el 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 del orden de 3.4%, -9.8 %, -17.2% , -21.35%, -0.097 %, 7.0 %, 7.0 %, 4.3 %, 4.2 % , 3.8%, 4.4 % respectivamente.