2020
Diciembre

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

Seguros COMEDICA S.A.

Informe de Clasificación al 31 de diciembre de 2020

Abril 2021

Seguros COMEDICA S.A.

Clasificación

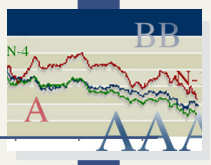
Al 31 de Diciembre 2020

	Rating Anterior	Rating Actual
Emisor	E E	E E
Fecha de reunión del Consejo de Clasificación	30 Abril 2021	
Reunión	Ordinaria	

1 Bases de Clasificación 2

2 Análisis Prospectivos 3

3 Análisis Industria 7



Descripción de la Categoría

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

Bases de Clasificación

El rating asignado a Seguros COMEDICA S.A. es de E E, 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. Se otorga esta clasificación considerando que la aseguradora está en periodo de formación, 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 fuerte y el grado de la resistencia al riesgo media, 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 el ramo por parte del equipo gerencial, tanto por su historial como también por sus gerentes y propietarios 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 previsibles que surgen dentro de las operaciones de la empresa, 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 ineslasticidad 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).

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 dos años próximos por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, la polarización política, Deadlock (asamblea legislativa paralizada /estancada, el nivel de crispación ,que no se ponen de acuerdo), el deteriorado ambiente político. La posible erosión de la calificación crediticia de El Salvador, a causa de la crisis del coronavirus, la incapacidad y la falta de voluntad a llegar a acuerdos en la Asamblea Legislativa, la crisis fiscal, el ajuste estructural y la crisis nacional serán de crecimiento negativo , caída de la oferta, baja demanda agregada, bajo consumo y baja inversión.

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 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 COMEDICA. por el potencial de COMEDICA de R.L. y el nuevo escenario económico, social y político que vivirá el país.

Análisis Prospectivo

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 (obtengan 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 adicional de comercialización masiva. Por otro lado Seguros COMEDICA S.A complementaría 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 total de primas causadas estimadas del grupo relacionado, podría ascender a un valor alrededor de los tres millones.

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 en 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 2020-2023. 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, ésto 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 industria de seguros se ha vuelto global 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 pandemia de coronavirus, la recesión, la dolarización, la crisis fiscal, la inflación, la inseguridad,

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.

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

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

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 entrará en una depresión corta y severa, una caída rápida y una recuperación a partir de septiembre, con un último trimestre en recuperación. Con el shock económico de la crisis de salud que se extiende por todo el mundo. El confinamiento necesario para contener el coronavirus está provocando una contracción económica varias veces más profunda que la Gran Recesión.
Con el creciente reconocimiento de que es más probable una recuperación en forma de U. También tendrán que tomarse más en serio el riesgo de una L o incluso una I, es decir, un mercado que permanece plano o en caída libre durante algún tiempo, si las dislocaciones financieras severas terminan agravando los problemas de la economía global. La pandemia no es un shock de demanda negativo (consumo, gasto de capital, exportaciones) que tendría que ser contrarrestado por políticas monetarias y fiscales expansionistas para respaldar el gasto agregado. La pandemia del COVID-19 es, antes que nada, una crisis de oferta.
Vivimos un momento que no tiene parangón, es como un shutdown de la actividad económica. punto muerto, 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 éste cae un 25% durante cuatro semanas, entonces se están esfumando dos puntos de PIB al mes. El PIB de nuestro pais es -7.9% para el 2020.
Nuestros datos van estar correlacionados con los de Estados Unidos, con el debido rezago. La idea de que ésta es una crisis transitoria; muchos creen que no hay que hacer un esfuerzo excesivo porque el margen fiscal es estrecho y eso alimentaría las expectativas sobre un parón brutal.
Desde la última semana de marzo, el coronavirus ya se mide en números. La producción industrial –una métrica fundamental para "la fábrica del mundo"– cayó un 13,5%. Las ventas al por menor, expresión del consumo, se hundieron un 20,5%. La inversión en activos fijos perdió un 24,5%. No solo los resultados de estos tres indicadores fueron peores de lo esperado, es que en la serie histórica no constan cifras peores para China. El renacer de la economía china sigue a buen ritmo. Tras ser capaz de controlar en unos meses la pandemia de coronavirus que ahoga a gran parte del mundo. Su PIB creció un 4,9% interanual en el tercer trimestre. Aunque un poco más baja de lo previsto, la cifra es envidiable para el resto, y vuelve a demostrar que una rápida recuperación es posible si se consigue controlar al patógeno.Para el 2020 China creció un 2.3 % .
Tras el desplome del primer trimestre –cayó un 6,8%– y el despegue del segundo –creció un 3,2%–, el tercero apuntala la tan esperada recuperación en forma de V que todos ansían. En total, la segunda economía mundial se expandió durante los primeros nueve meses del año un 0,7%, y se va acercando al 2% pronosticado para este 2020 por el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. La cifra está muy por debajo del 6,1% del 2019 y es insuficiente para las necesidades de esta nación, pero la convierte en la única gran Entre los datos oficiales desglosados hay factores que invitan al optimismo. Por un lado, la producción industrial creció en septiembre un 6,9% interanual, un 1,2% más que el mes anterior. Por otro, la inversión en activos fijos también creció un 0,8% en estos nueve meses, revirtiendo así la caída del 0,3% que marcaba en agosto. Sus exportaciones siguen fuertes, en particular de aquellos productos cuya demanda ha crecido durante la pandemia (equipos de protección sanitaria, bienes electrónicos, etcétera), y sus importaciones también han crecido, aunque todavía presentan margen de mejora.
La economía estadounidense retrocedió un 1,2% durante el primer trimestre equivalente a una caída del 4,8% en tasa trimestral anualizada, lo que puso fin al periodo de crecimiento más largo de su historia. El desempleo estuvo en un pico récord en muchos países –más de 20 millones de personas en Estados Unidos perdieron su empleo sólo en abril, lo que llevó la tasa de desempleo de Estados Unidos al 14,7%. La economía de Estados Unidos creció a un nivel sin precedentes en el tercer trimestre, con un aumento del 7,4% del PIB equivalente a un ritmo anualizado del 33,1%, según el Departamento de Comercio. El alza se produce después de enormes pérdidas durante el segundo trimestre, cuando el PIB colapsó tras los confinamientos masivos durante la primera ola del covid-19 y cayó un 9%, la mayor caída. El PIB estadounidense sigue un 3,5% por debajo del nivel precrisis. 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, con una tasa de desempleo de 8.1%.
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 un 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.

El nuevo paquete de estímulo fiscal de US$1.9 trillones propuesto por el presidente Joe Biden fue finalmente aprobado por el Congreso y ratificado en las primeras semanas de marzo.. Este plan de fomento fiscal, sin precedentes en la historia reciente, sería complementado dentro de los próximos meses con un plan de infraestructura federal y mitigación del cambio climático cuyo valor estimado estaría cerca de los US$4.0 trillones.

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

Este último punto, el consumo, es un nudo. Ahora que los focos más peligrosos del coronavirus se han desplazado a Europa y Estados Unidos. La Gran Depresión es el modelo más próximo a lo que sucederá en los próximos meses, más que la crisis financiera de 2008. La clave reside en que se trata de un shock simétrico que afecta a todo el mundo a la vez. Estamos pensando en términos de ciclo cuando no hay tal cosa: el mundo se ha parado. No es una recesión, es una depresión. Se trata de una crisis temporal, _ shutdown _ presiona el botón de shutdown, luego presiona el botón de inicio y la máquina comienza a funcionar nuevamente. Pero ninguna economía sale ilesa de un congelamiento trimestral e inquieta que muchos no superen el primer vigor. En la crisis actual, desenlaces macroeconómicos y financieros sombríos se han materializado en tres semanas. El vigor de la salida de la crisis depende de la respuesta sanitaria, el primero que salga se recuperará mejor.

Pero eso depende también de los paquetes de rescate y que resulten efectivos, no es algo seguro. En el típico shock económico, 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 ésto, 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 pais 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 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. 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 controlan-

do el virus: hay una realidad sanitaria..Todo el mundo quiere saber cuándo acabará la pandemia, pero no es la pregunta correcta. La pregunta correcta sería: ¿Cómo va a continuar?.
El respaldo crediticio indiscriminado es buena idea si se parte del supuesto de que las presiones recientes en los mercados sólo fueron una contracción de liquidez transitoria que se resolverá pronto, cuando después de la COVID-19 haya una recuperación fuerte y sostenida. Pero ¿y si esa recuperación rápida no se materializa? ¿Si, como uno sospecha, le lleva años a la economía de Estados Unidos y del mundo volver a los niveles de 2019? Si así fuera, no parece probable que todas las empresas sigan siendo viables, o que todos los gobiernos y municipalidades conserven la solvencia
Dada la escala del desastre económico, necesitamos un programa de ayudas enorme, tanto para limitar los problemas financieros como para evitar el daño económico que persistirá cuando la pandemia remita Los créditos a bajas tasas o la moratorias salvarían del default a muchas empresas, instituciones, alcaldías. Con una implementación correcta, reforzar la demanda agregada y aumentar el nivel de empleo. Hay que lanzarse a reestructurar deudas por doquier, sería mejor probar una dosis de estímulo monetario/ crediticio normal. El camino es dar respaldo a casi todas las deudas de la economía (privadas y de las instituciones y alcaldías municipales. Una crisis que (esperamos) sólo ocurre una vez en un siglo exige una intervención gubernamental a gran escala
Los gobiernos están planificando grandes paquetes fiscales para expandir la provisión de atención sanitaria, proteger las nóminas, ofrecer seguro de desempleo adicional, demorar los pagos de impuestos, evitar quiebras innecesarias, apuntalar el sistema financiero y ayudar a las empresas y hogares a capear la tormenta. Los economistas se refieren a la capacidad de endeudamiento de los gobiernos como espacio fiscal. En resumidas cuentas, cuanto más plana uno quiere que sea la curva de contagio, más necesario será cerrar el país –y más espacio fiscal hará falta para mitigar la recesión más profunda que re-.sultará 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 arriesgan a aumentar el gasto y los mercados olfatean niveles excesivos de deuda, el fantasma de la austeridad terminará de arruinar cualquier esperanza de recupera-.ción 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 golpeó 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 cartera futura de clientes será afectada por la recesión y la competencia, ésto repercutirá en un bajo crecimiento del sector, lucha de cuota de mercado y un cambio de la estructura 20/80.

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 forma 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 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 proporciona una ventaja distintiva en operaciones a mediano y largo plazo.

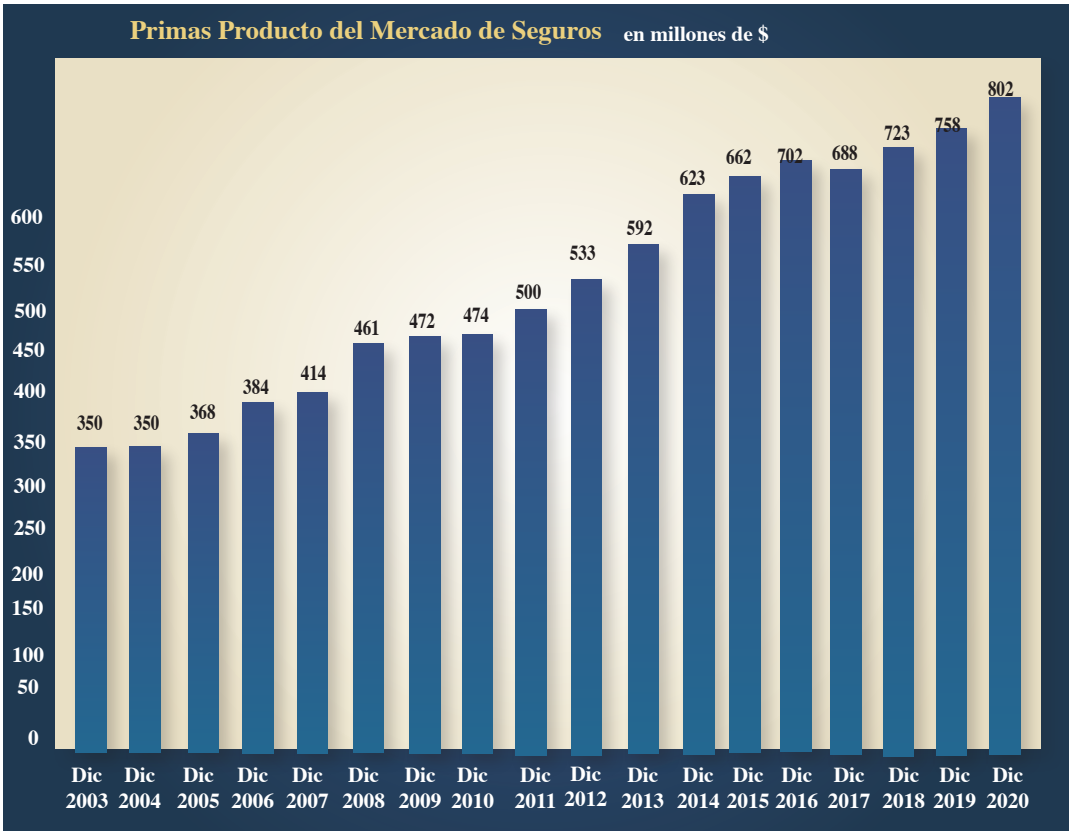
Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

Aspectos claves de Seguros COMEDICA S.A.

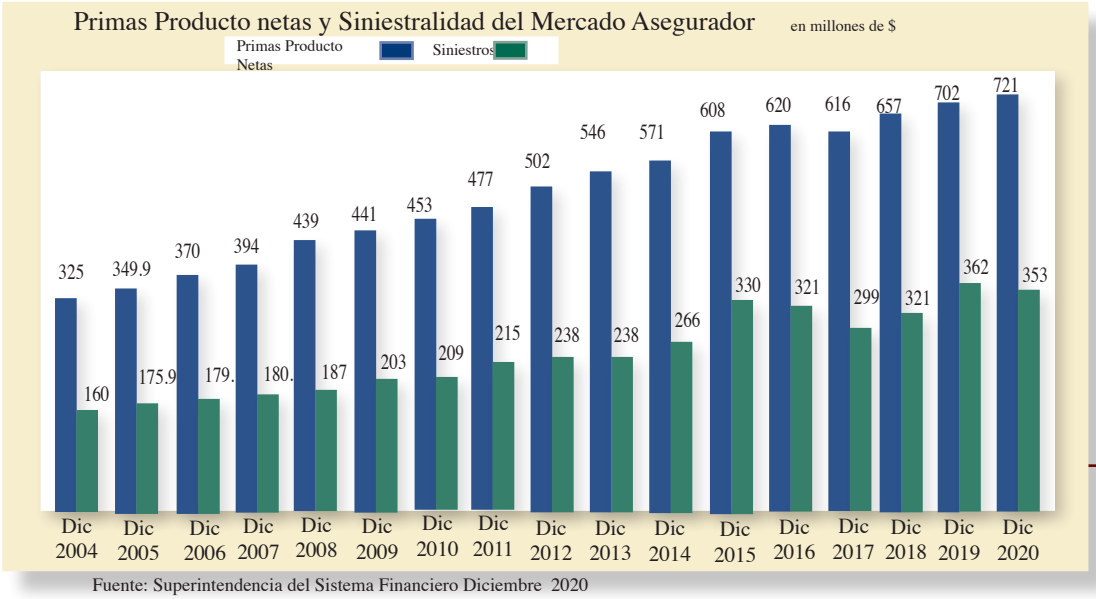
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
• COMEDICA de R.L. Cooperativa el accionista mayoritario al cual pertenece. • Acceso a fuentes de capital. • Experiencia acumulada dirección y gerencia • Enfoque comercial nuevo.	• Costos de introducción en los primeros años. • Baja cuota de mercado en los primeros años.	• 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.	•Impacto global sin precedentes de COVID-19. Adverso shocks. exógeno .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,
• Nichos del mercado médico • Acceso a nichos del mercado • Nivel de ingresos Gremio médico . • Integración vertical.	• La estructura organizacional debe ser por proceso, enfocándose a disminuir la siniestralidad.		
• Mercado cautivo : con los miembros de COMEDICA de R.L. . • La filosofía del cooperativismo , que genera: qpoyo 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		• Escenarios de futuro en la gestión del virus: La lucha no es por aplanar el virus, sino por erradicarlo, algo más fácil cuando actúas antes de tener muchos contagios. Es mejor triturar la curva que aplanarla. • Existe el nicho para un servicio diferenciado y para una empresa con imagen confiable en la nueva estructura de jugadores globales del sector seguros. • Explotar el mercado potencial para seguros de incendio y lineas aliadas , fianzas . El monto para este sector es bastante atractivo.	• Una actitud en los políticos Deadlock :asamblea legislativa paralizada /estancada y crispada que no se ponen de acuerdo, el deteriorado ambiente político, • Crisis Fiscal. • Recesión económica coronavirus de los Estados Unidos y del mundo. • 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 Deadlock, lawfare y de liquidez del gobierno: instituciones , alcaldías, etc). • El ajuste estructural periodo 2019-2021.
		• El mercado de productos masivos tiene un gran potencial para ser desarrollado. Ésto genera en ciertos nichos masivos un mercado potencial para un Asegurador mediano.	• Crisis Fiscal global • Perspectiva incierta y crecimiento bajo 4.5% para el 2021 (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, 2.6% para el 2019, -7.9% para el 2020).
			• Condiciones Climáticas. • Crisis económica nacional y sectores claves de la economía en profunda recesión.

La 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 reacomodos 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 2020

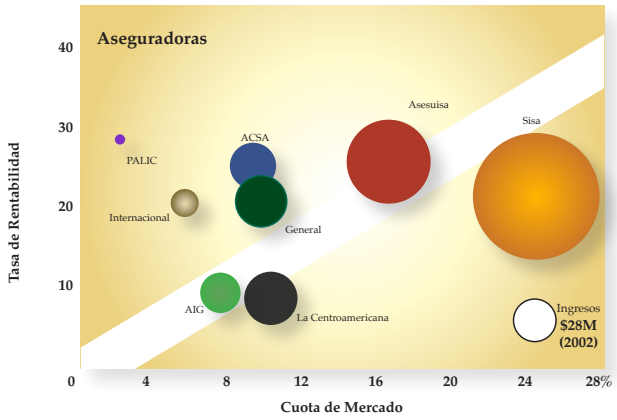


Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Diciembre 2020

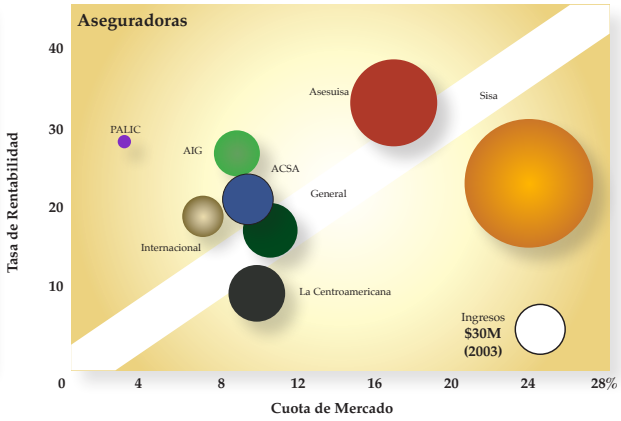
Millones , para el 2018 se creció en un 6.72% $637 Millones , para el 2019 se creció en un 6.78% $702 Millones. y para el 2020 se creció en un 2.79% $721 Millones. En cuanto a la Siniestrialidad, ésta muestra en el 2009, 2010, 2011, 2012 , 2013, 2014, 2015 2016 , 2017, 2018, 2019 y el 2020 un aumento del 8.7%, 2.82%, 2.56%, 11.5%, 0.04%, 11.57, 24.19%, -3.0%, -6.7% , del 7.3% , del 12.8% y del -2.35% 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 Millones y $ $353.80 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

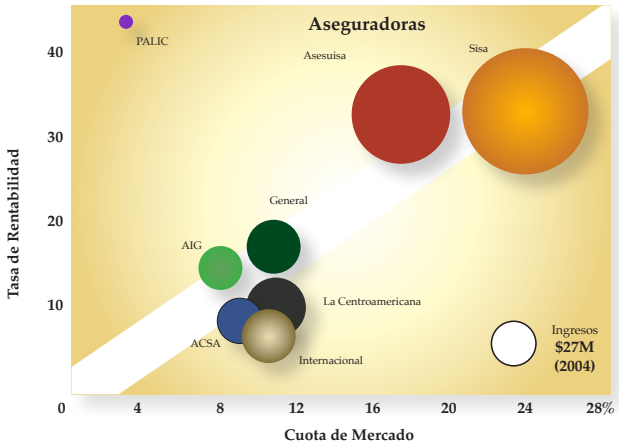
Evolución de la Industria Aseguradora año 2002



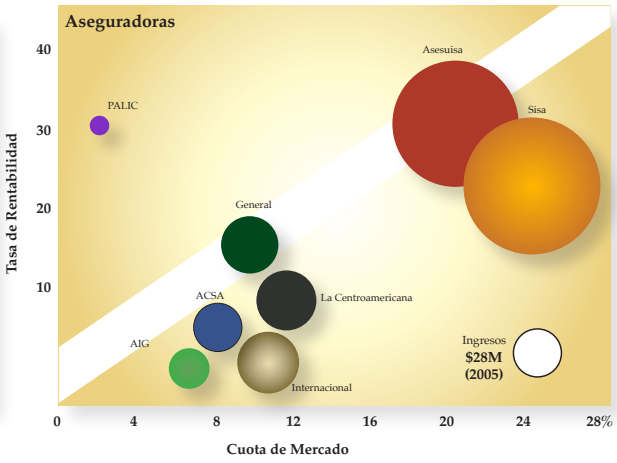
Evolución de la Industria Aseguradora año 2003



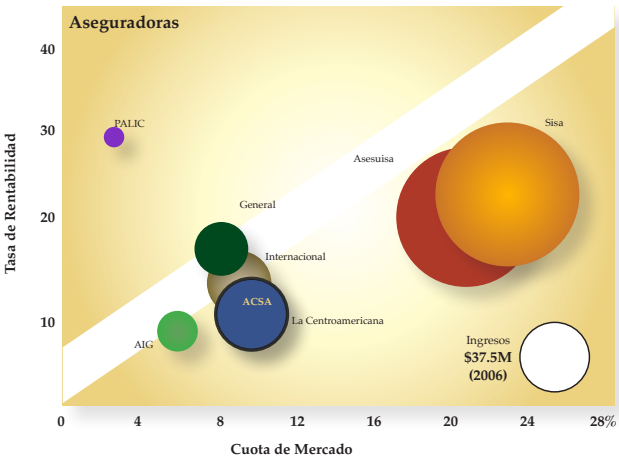
Evolución de la Industria Aseguradora año 2004



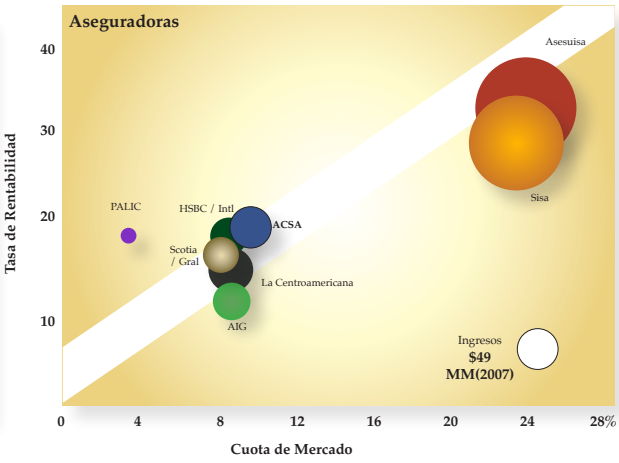
Evolución de la Industria Aseguradora año 2005



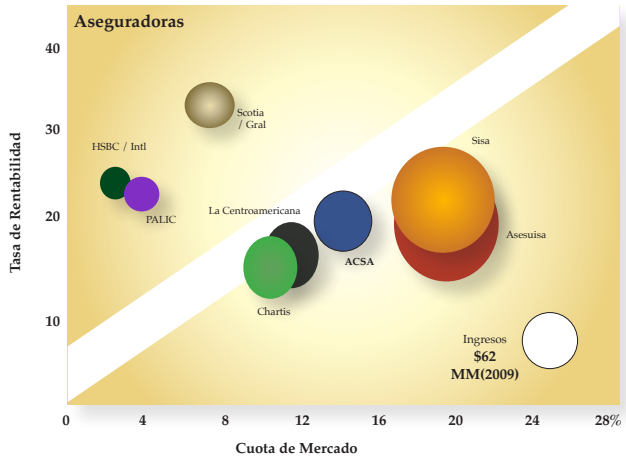
Evolución de la Industria Aseguradora año 2006



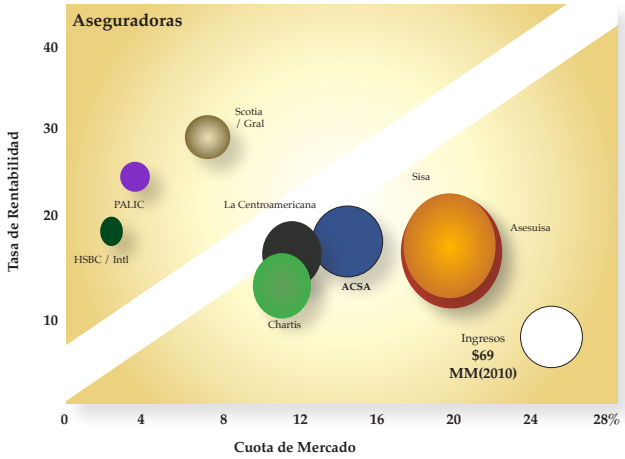
Evolución de la Industria Aseguradora año 2007



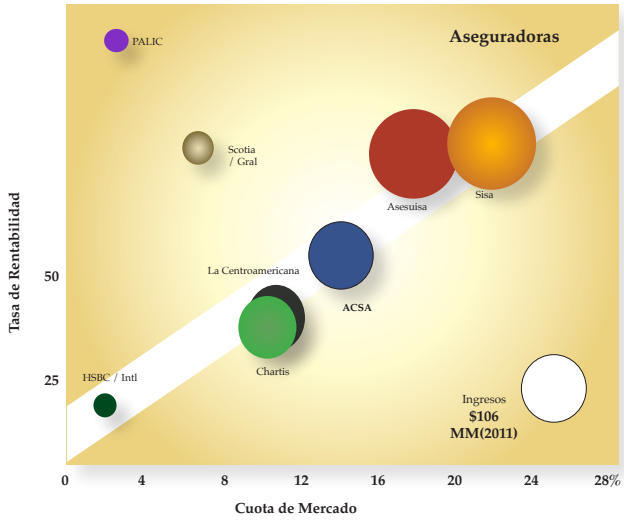
Evolución de la Industria Aseguradora año 2009



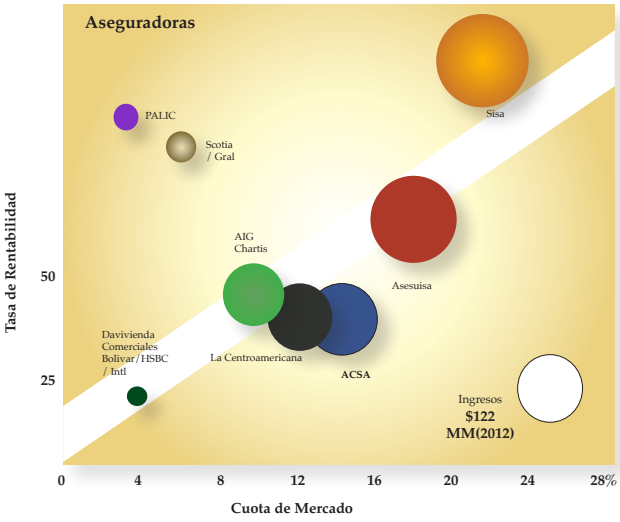
Evolución de la Industria Aseguradora año 2010



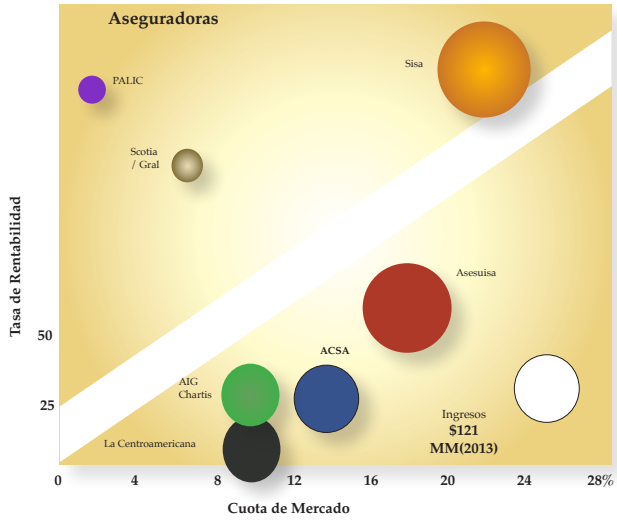
Evolución de la Industria Aseguradora año 2011



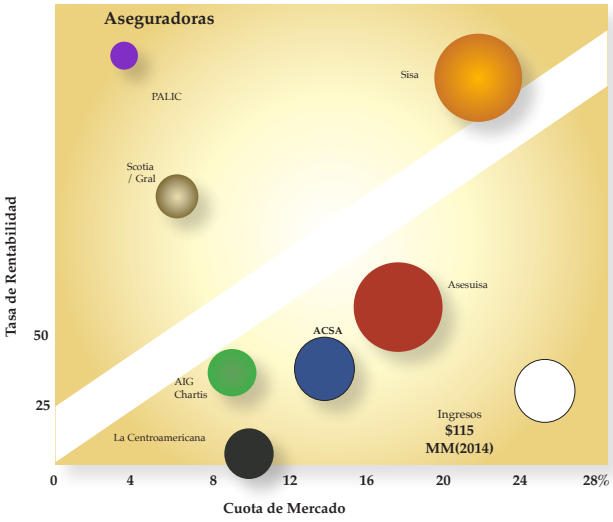
Evolución de la Industria Aseguradora año 2012



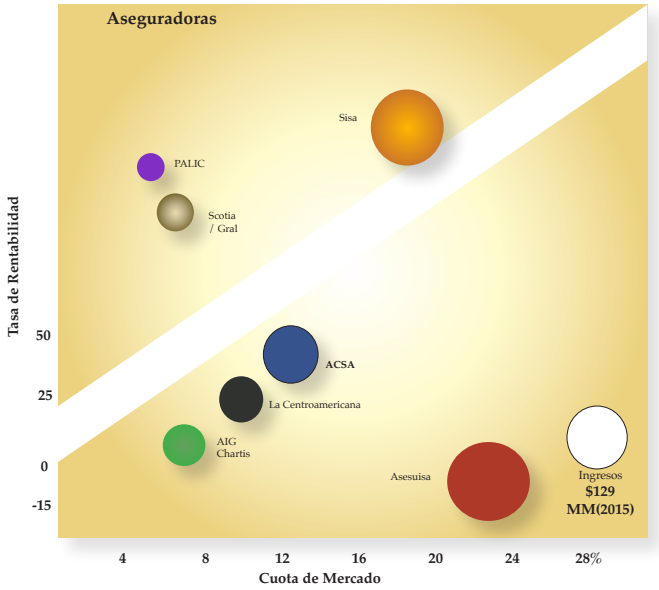
Evolución de la Industria Aseguradora año 2013



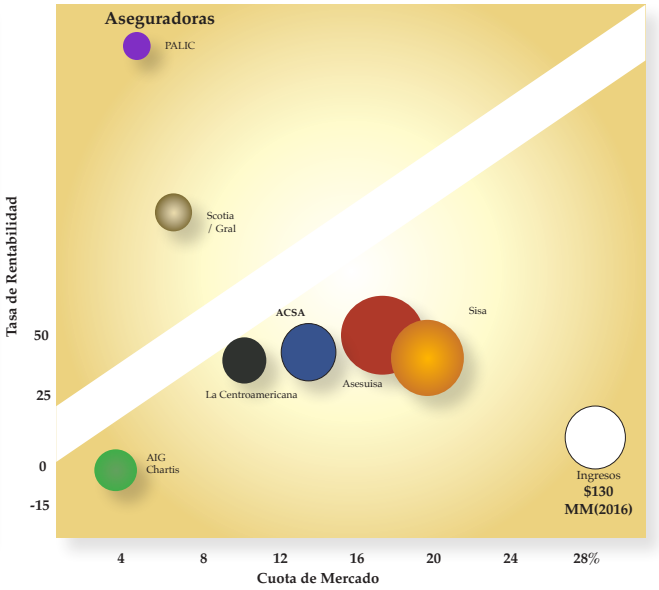
Evolución de la Industria Aseguradora año 2014



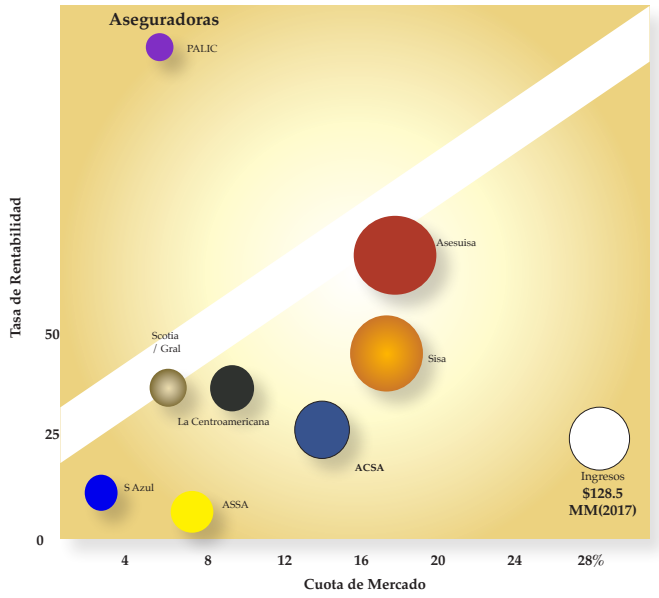
Evolución de la Industria Aseguradora 2015



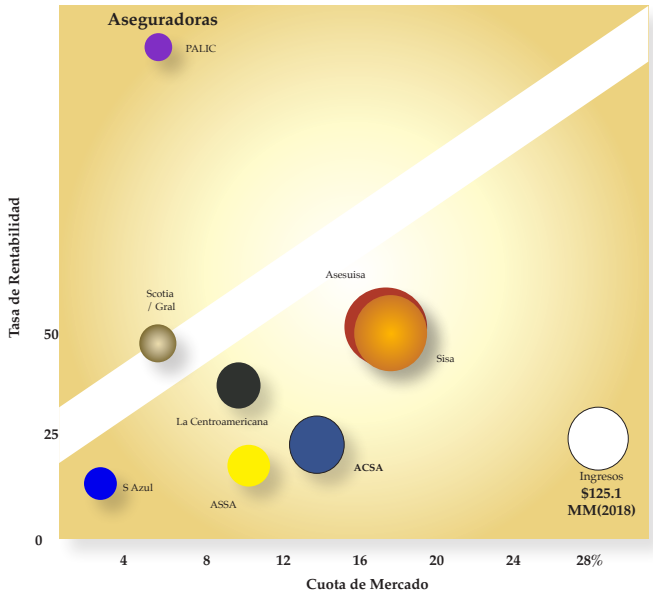
Evolución de la Industria Aseguradora 2016



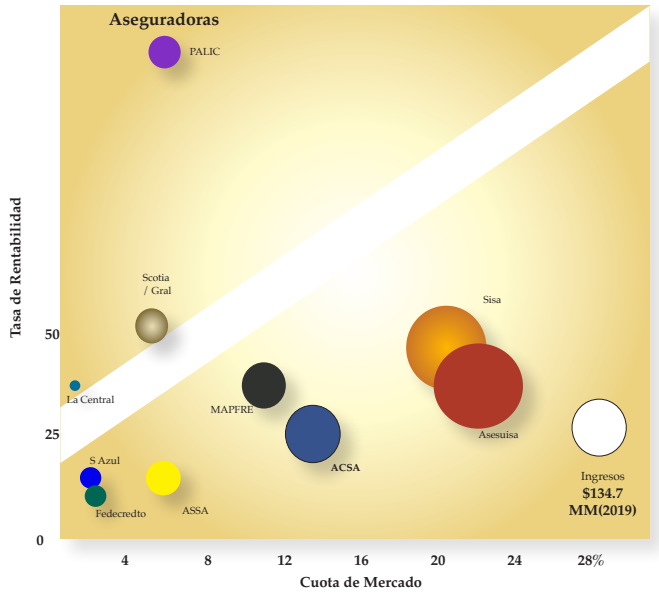
Evolución de la Industria Aseguradora 2017



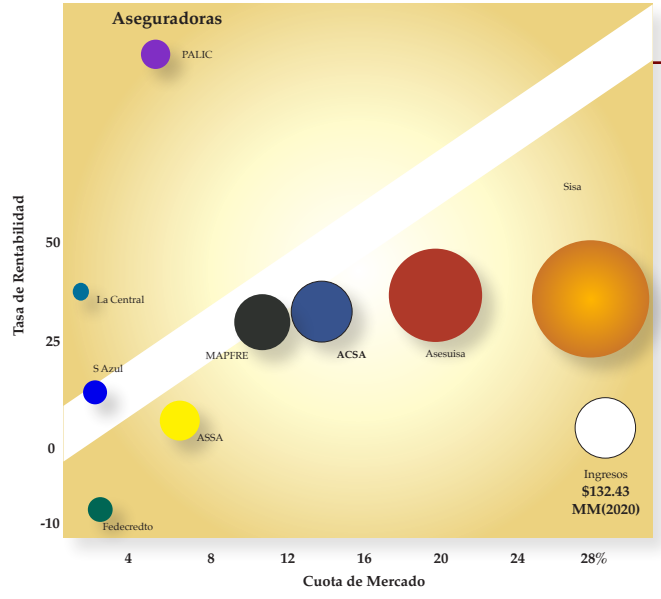
Evolución de la Industria Aseguradora 2018

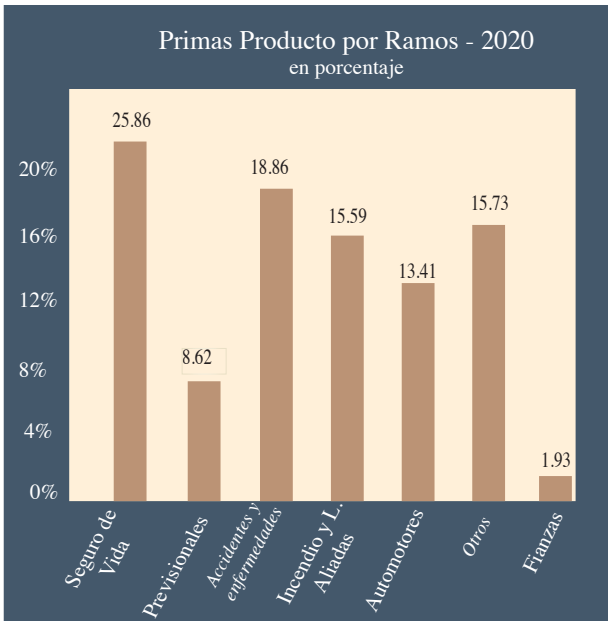


Evolución de la Industria Aseguradora 2019

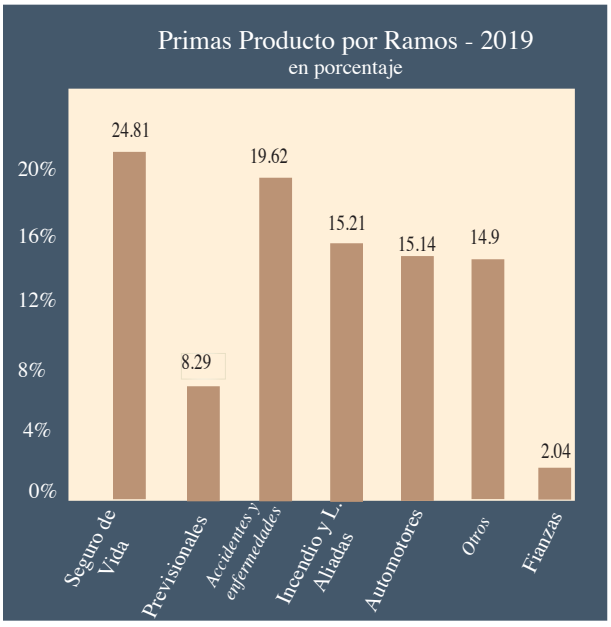


Evolución de la Industria Aseguradora 2020

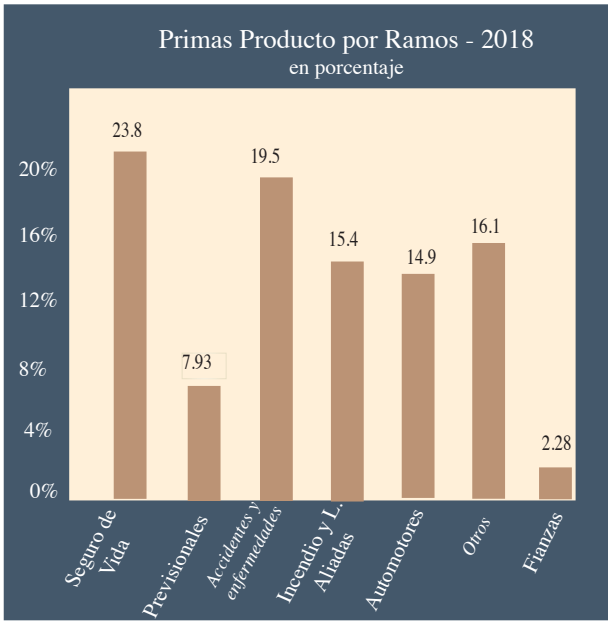




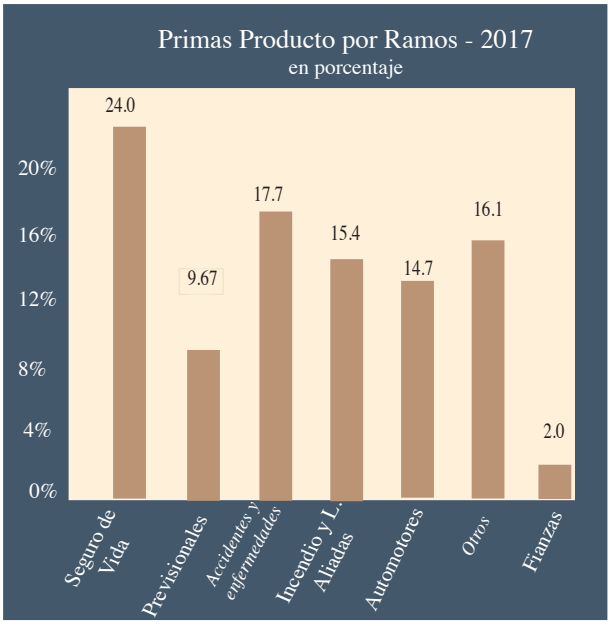
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2020



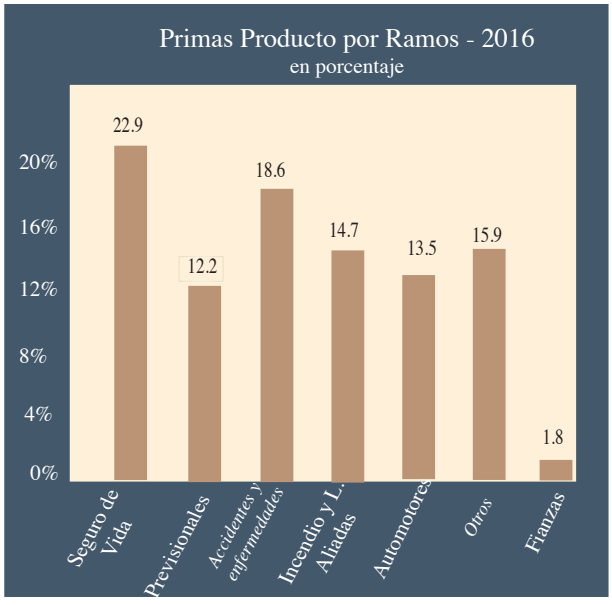
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2019



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2018



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2017

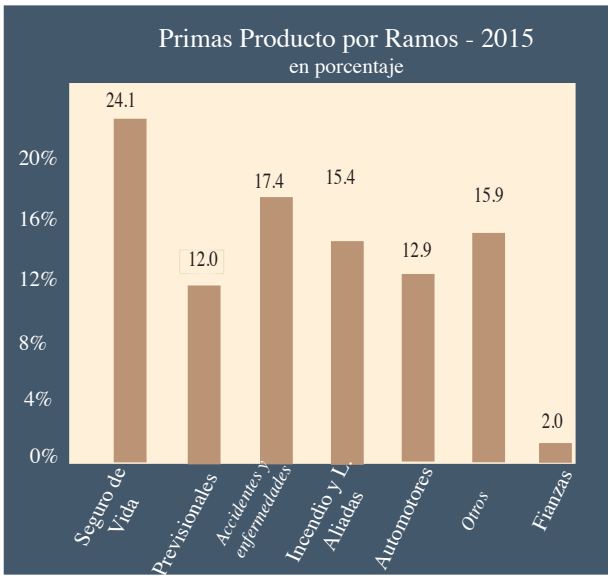


Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2016

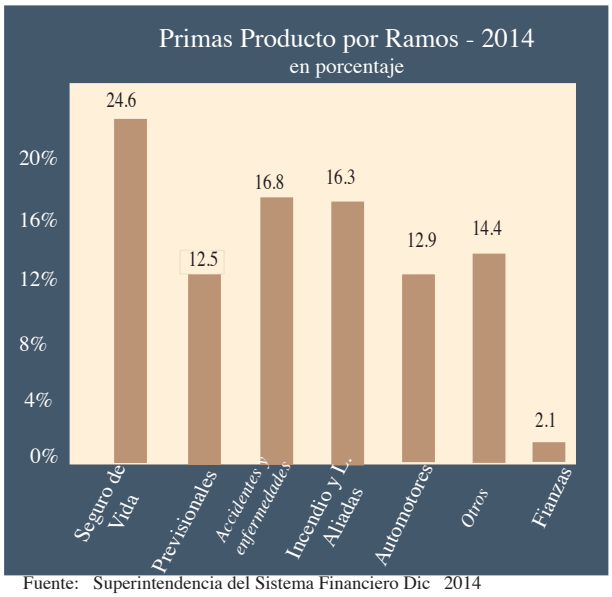
la Siniestralidad del Mercado fue $180.15 Millones un incremento de 0.6% .

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

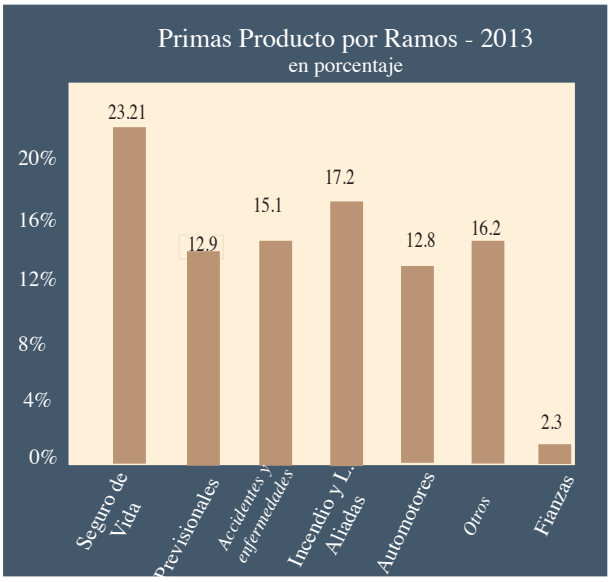
Los años 2003, 2004 y 2005 fueron particularmente difíciles para este sector, debido en primer lugar al entorno mundial, elementos que conllevaron a cambios en la estructura de costos, en los términos de competencia, y a una reducción en el número de asegurados. Se dio una disminución de las coberturas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



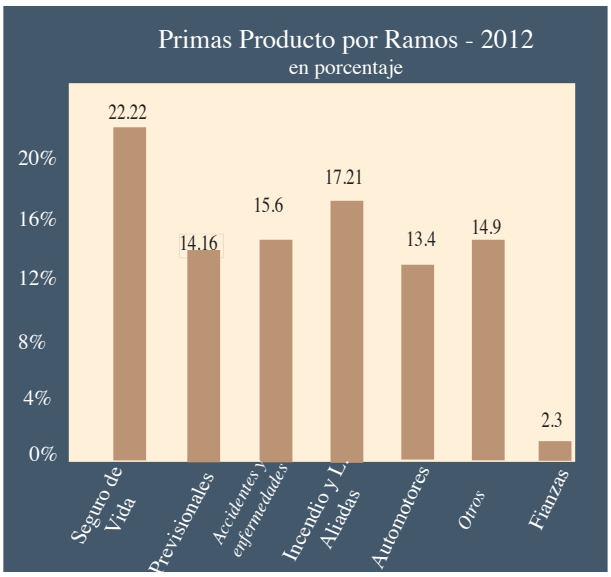
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2015



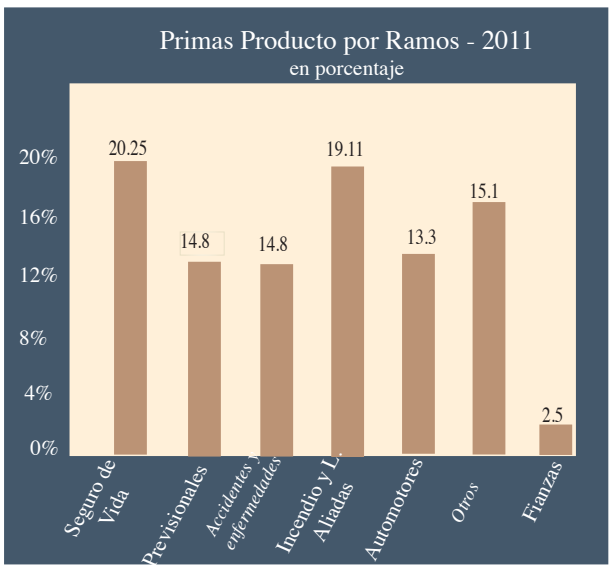
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2014



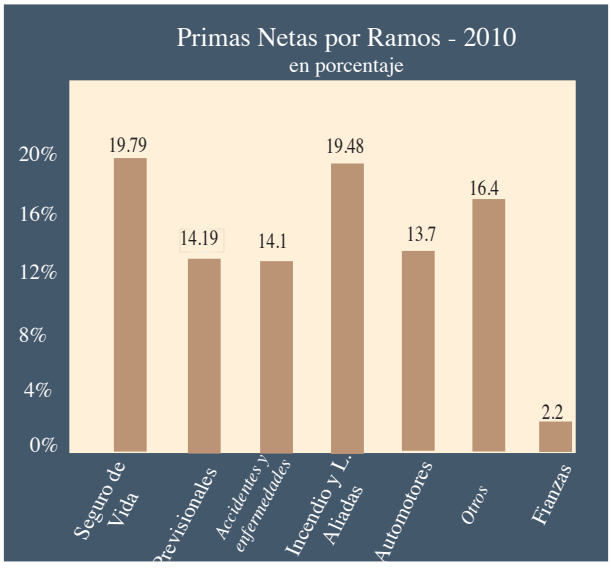
Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2013



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2012



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Dic 2011



Fuente: Superintendencia del Sistema Financiero Diciembre 2010

Primas Producto por Ramo - en millones $

Ramo	Dic 2006	%	Dic 2007	%	Dic 2008	%	Dic 2009	%	Dic 2010	%	Dic 2011	%	Dic 2012	%	Dic 2013	%	Dic 2014	%	Dic 2015	%
Vida	68.1	17.6%	74.3	17.9%	86.1	18.6%	93.0	19.7%	93.9	19.8%	101	20.2%	118.5	22.2%	137.5	22.2%	153.8	24.6%	160.0	24.1%
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%	75.5	14.1%	76.4	14.1%	78.4	12.5%	79.6	12.0%
Accidente y enferme-dades	49.1	12.7%	47.	11.5%	57.4	12.4%	64.6	13.7%	67.0	14.1%	74	14.8%	83.2	15.6%	89.8	15.6%	104.7	16.8%	115.6	17.4%
Incendio y Líneas 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%	91.8	17.2%	102.3	17.2%	101.8	16.3%	102.6	15.4%
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%	71.6	13.4%	76.0	13.4%	80.9	12.9%	85.4	12.9%
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%	79.8	14.9%	96.5	14.9%	89.9	14.4%	105.4	15.9%
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%	12.6	2.3%	13.7	2.3%	13.4	2.1%	13.6	2.0%
Totales	385	100%	414	100%	461	100%	472	100%	474	100%	500	100%	533	100%	592	100%	623	100%	662.5	100%

Ramo	Dic 2016	%	Dic 2017	%	Dic 2018	%	Dic 2019	%	Dic 2020	%
Vida	160.8	22.9%	165.7	24.0%	172.3	23.8%	188.3	24.8%	207.417	25.86%
Previsionales	86.2	12.2%	66.5	9.67%	57.36	7.93%	62.9	8.2%	69.136	8.62%
Accidente y enferme-dades	131.2	18.6%	121.9	17.7%	141.0	19.5%	148.9	19.6%	151.319	18.86%
Incendio y Líneas Aliadas	103.7	14.7%	106.5	15.4%	111.6	15.4%	115.4	15.2%	125.035	15.59%
Automotores	95.2	13.5%	101.2	14.7%	107.9	14.9%	114,.8	15.1%	107.581	13.41%
Otros	112.1	15.9%	111.2	16.1%	116.4	16.1%	113.0	14.9%	126.219	15.73%
Fianza y Garantía	12.8	1.8%	14.1	2.0%	16.5	2.28%	15.4	2.04%	15.498	1.93%
Totales	702.3	100%	688.0	100%	723.9	100%	758.9	100%	802.21	100%

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 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 2018 la mayor concentración se dio en los ramos de los seguros de vida , accidentes y enfermedad , incendio y líneas aliadas , automotores, previsionales , con 2 3.8 %, 19.5%, 15.43 %, 14.9 %, 7.9 %.

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 2 3.8 %, 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.