

Transcript Conferencia Telefónica 1T23

Jueves 11 de mayo de 2023

10:15 AM

Operador: Buenos días a todos, sean bienvenidos a la conferencia de resultados del primer trimestre de 2023 de Peña Verde. Esta mañana nos acompañan los señores Manuel Escobedo, Director General, Andrés Millán, Director de Finanzas y Antonio Campos, Subdirector de Finanzas corporativas.

Permítanme recordarles que esta llamada será grabada y estará disponible para ser escuchada con posterioridad en el sitio de relación con inversionistas de Peña Verde, en la dirección www.corporativopv.mx.

Ahora cedo la palabra al señor Campos, adelante, por favor.

Antonio Campos: Gracias operador, muy buenos días a todos y bienvenidos. De nueva cuenta les agradecemos mucho estar con nosotros esta mañana. Como en veces anteriores, esta llamada estará dividida en dos partes. En la primera, Manuel Escobedo, nuestro Director General nos proporcionará su opinión de los resultados y eventos más destacados en el primer trimestre del año 2023.

Posteriormente, Andrés Millán, nuestro director de finanzas, nos dará su análisis puntual de los aspectos financieros más destacados. Asimismo, Andrés profundizará sobre el inicio del año 2023 para el Grupo Peña Verde. Esto, teniendo en cuenta la evolución del contexto macroeconómico por el que hemos atravesado desde el año pasado. Adicionalmente, como en los trimestres anteriores, preparamos una breve presentación con indicadores que nosotros creemos son importantes seguir trimestre a trimestre dada nuestra operación y características como el único grupo mexicano dedicado a la gestión de riesgos de forma

integral. Además de continuar con el seguimiento de 2 rubros que consideramos muy importantes, *time to value* de los proyectos y actividades de sustentabilidad. Finalmente realizaremos una sesión de preguntas y respuestas.

Antes de comenzar, permítanme recordarles que la información discutida en la llamada puede incluir declaraciones sobre eventos futuros y proyecciones del desempeño de la compañía, las cuales internamente están sujetos a riesgos e incertidumbres.

En este respecto, Peña Verde no asume obligación expresa de actualizar públicamente las declaraciones sobre eventos futuros en función de nueva información o factores de otra índole. Habiendo comentado lo anterior, brindó el uso de la palabra a Manuel Escobedo.

Manuel Escobedo: Antonio, muchas gracias. Queridos amigos, muy buenos días y muchas gracias por estar en esta conferencia de resultados del primer trimestre del 2023.

El desempeño que hemos obtenido en este primer trimestre comienza a reflejar los primeros resultados de la estrategia que implementamos para seguir impulsando el crecimiento y regresar al camino de la rentabilidad. Hay que estar conscientes que estamos frente a un contexto internacional de mayor certidumbre, donde esperamos una presión inflacionaria que empiece a ceder y permita que los bancos centrales tengan la posibilidad de bajar o comenzar a disminuir las tasas de interés o por lo menos, de dejar de subirlas durante el segundo semestre de este año. Esto debería favorecer, entre otras cosas, a los mercados financieros.

En este sentido, durante el primer trimestre de este año, las primas emitidas presentaron un crecimiento de 2 dígitos. Esto fue impulsado principalmente por una mayor emisión de primas que registró la división reaseguradora. Este es el quinto trimestre en el que la reaseguradora presenta crecimientos de doble dígito. Lo anterior estuvo incentivado por la estrategia de Reaseguradora Patria para ganar más participación en las plazas donde

opera y amplía sus líneas de negocio, destaca el ramo de incendio, que continúa con un ritmo de crecimiento constante y muy significativo, y que representa ya casi 1/3 parte de la cartera de primas de reaseguro.

Adicional, tenemos crecimientos de más de 150% respecto al primer trimestre del año anterior, en los ramos de transportes y vida que representan el 9.2% y el 7% del total de la cartera de esta división. Por su parte, la división seguros también está dando mejores resultados. Encontramos, también, un registro de un incremento de doble dígito y destacan en este caso las líneas de salud y autos.

Respecto a la rentabilidad de las compañías, las diversas estrategias que hemos implementado para mitigar los riesgos que dificultaron que el Grupo lograra los resultados esperados durante el 2022, como son el riesgo de siniestralidad, el alza de tasas de interés y el debilitamiento del mercado de renta variable. Reitero, pues, las estrategias que estamos tomando para mitigar estos riesgos contribuyeron a que este trimestre se registre una utilidad neta marginal de 13 millones de pesos, lo cual se compara favorablemente contra la pérdida neta que se tuvo en el primero y en el último trimestre del año pasado. En este sentido, durante el primer trimestre del 2023, el tema de datos se consolida como una iniciativa estratégica fundamental y logramos un avance de 25% sobre lo planeado para este año. El objetivo que buscamos como Grupo a partir de esta iniciativa es consolidar las capacidades tecnológicas que nos permitan tomar decisiones basadas en datos, el objetivo, obviamente es de mediano y largo plazo, por lo que se irán definiendo alcances anuales, pero para 2023 buscamos que la división seguros robustezca la arquitectura de datos, genere las condiciones para un análisis integral del negocio de autos para la gestión a nivel técnico actuarial y se valore el riesgo en el ramo de salud.

En Reaseguradora Patria la implementación de esta iniciativa de datos pretende la implementación e integración de la arquitectura de datos a la plataforma que tenemos en la

nube y la implementación del repositorio único de datos y su disponibilidad mucho más dinámica. También queremos conseguir en la división reaseguro una mayor automatización y la optimización de los principales reportes financieros sobre un proceso recurrente y con reglas de negocios estandarizadas.

Por otro lado, la recuperación mostrada en los mercados financieros, aunada a una estrategia de inversión más defensiva que consiste o que ha consistido en disminuir la duración del portafolio de inversión del Grupo, para aprovechar las tasas altas de interés que están vigentes en este momento, ha incentivado a un mejor desempeño del portafolio de inversión. En paralelo, durante el trimestre seguimos avanzando a paso firme en nuestra transformación, un ejemplo de esto es nuestro indicador clave de porcentaje de gasto de operación en tecnologías de información, el cual fue de 58.1% sobre una meta del 80%. Este año se espera consolidar las torres de servicio que forman el porcentaje de gasto revisado, la consolidación de los entregables de las 3 torres de servicio está en proceso de mejora continua.

Por otro lado, esperamos un estricto control y seguimiento al ejercicio presupuestal que colocan a este indicador en el rango que estamos buscando. El gasto se ha controlado, de forma que se han podido detectar áreas de ahorro, por lo que el indicador cumple con lo esperado.

Por otra parte, el indicador clave de transformación de la tecnología de la información se encuentra por debajo de la meta que buscamos. Sin embargo, lo anterior está en línea con el desfase de tiempo de la aprobación del presupuesto. Las iniciativas estratégicas pudieron ejercer el presupuesto ya entrado el trimestre y no desde el principio, sin embargo, de acuerdo con los planes de trabajo, estaremos llegando a la meta conforme el gasto de las iniciativas estratégicas se materialice en los siguientes trimestres, encontrándose hoy en un -0.94% sobre una meta del 1.5% al 2.5%.

Además, seguimos manteniendo una estricta medición del indicador *time to value* de los proyectos. Este indicador mide el tiempo en el que las transacciones de los sistemas operativos pasan a producción, en el caso de proyectos de tecnología, y el tiempo en el que alcanzan las ventas, ahorros eficientes u otros objetivos puntuales que ya se han planteado, en el caso de los proyectos no tecnológicos.

El portafolio de iniciativas estratégicas del 2023 estaba compuesto por 14 iniciativas. De estas, 4 son 100% tecnológicas o tienen un componente fuertemente tecnológico. Por ejemplo, está el proyecto CONECTA, el proyecto ERP fase 2, el programa de digitalización del ramo salud y el proyecto de la Plataforma Internacional. De estos, todos, salvo el programa de digitalización salud, se ha logrado tener definido y cerrado su *time to value* en el primer trimestre del 2023.

En el caso de CONECTA el *time to value* marca, para el primer semestre de 2023, el 6% de transaccionalidad para las pólizas nuevas de daños. Actualmente un producto de carga segura ya transacciona al 100%, fue nuestro producto mínimo viable en el lanzamiento de este proyecto y el resto se encuentra en pruebas para su próxima liberación. Para la plataforma internacional, el *time to value* se cubrió de acuerdo con lo definido y comenzó la transaccionalidad de los negocios en el primer trimestre de este año.

La fase 2 del ERP es un *sprint* que adiciona un módulo. La iniciativa estratégica abarca la implementación de dicho módulo, por lo que la transaccionalidad y por tanto su *time to value* se cumple posterior a la implementación del mismo, en la fase de integración a la operación. Del resto de las iniciativas estratégicas, tenemos definido el *time to value* para el 50% de estas y para estas, el *time to value* determina el tiempo en el que alcanzarán los beneficios definidos que son durante la fase de integración al negocio.

Cambiamos ahora el tema, me gustaría hablar de Sustentabilidad.

En los próximos meses llevaremos a cabo la publicación de nuestro tercer informe anual de Sustentabilidad por el periodo enero a diciembre 2022, donde les compartiremos a detalle todos los acontecimientos importantes que tuvimos en ese periodo. Al igual que nuestros informes anteriores, este estará elaborado con referencia a los estándares del *Global Reporting Initiative*, también conocido como el GRI. Además, durante 2023 seguiremos impulsando la adopción de las mejores prácticas ASG, destacando que en el primer trimestre de 2023 se concluyó la definición del enfoque de sustentabilidad del Grupo y se realizaron 2 sesiones de lanzamientos. Una dirigida a consejos de administración y otra a toda la comunidad laboral. En este enfoque, denominado Peña Verde Consciente, se describe la forma en la que el Grupo entiende su sustentabilidad, los compromisos de actuación en torno a ella y el estándar y mecanismo de reporte a través de los cuales se divulgarán los resultados y avances. Los 5 compromisos de Peña Verde Consciente que guiarán nuestros esfuerzos en materia de sustentabilidad de cara al 2027, alineados a los 3 ejes ASG, son los siguientes: en materia ambiental vamos a mejorar continuamente nuestro impacto sobre el medio ambiente; en materia social procuraremos promover o vamos a promover una cultura organizacional que fomenta el desarrollo equilibrado de las personas y las comunidades. También deseamos incrementar el acceso a los productos y servicios de administración de recursos. Y en cuanto a gobernanza, que es el tercer pilar de la ASG, vamos a desempeñar nuestras operaciones de negocio bajo una conducta responsable y ética y a gestionar la exposición al riesgo climático y al riesgo sistémico.

Otro hecho relevante que marca el inicio de una nueva etapa en nuestra división reaseguros y que contribuirá al crecimiento a mediano y largo plazo del Grupo es que, tal como se los compartimos con oportunidad, el pasado mes de marzo llevamos a cabo la constitución de Patria RE Estados Unidos. Esta plataforma buscará capitalizar las oportunidades que ofrece un mercado tan importante como el de los Estados Unidos desde el estado de Carolina del

Sur. Esperamos que este proceso se concluya a lo largo del 2023 con la intención de seguir definiendo la estrategia para esta plataforma internacional según le convenga al crecimiento y rentabilidad del Grupo.

Estamos seguros de que lo anterior, aunado al positivo desempeño registrado en este periodo, nos va a permitir seguir impulsando la generación de valor compartido para todos nuestros grupos de interés, tal como lo refleja la reciente aprobación por parte de nuestra asamblea ordinaria anual de repartir un dividendo en efectivo por casi 20 millones de pesos, equivalente a 4 centavos de peso por acción.

Tengan la seguridad de que seguiremos trabajando diligentemente en nuestro plan de negocios positivos del mejor panorama económico que se vislumbra, pero conscientes de los retos que aún persisten.

Pues con esto termino mi intervención y cedo la palabra a Andrés, muchísimas gracias a todos.

Andrés Millán: Bueno, muchas gracias, Manuel. Buenos días para todos, gracias de nuevo por estar en esta conferencia del día de hoy.

Yo quiero comenzar mi participación destacando que a pesar de que los bancos centrales alrededor del mundo adoptaron, en algunos casos siguen adoptando, políticas restrictivas con lo que el año pasado fueron muy fuertes subidas de las tasas de interés, hemos logrado, a través de estrategias bien delineadas y bien planeadas y bien ejecutadas, mitigar el riesgo en la valuación de nuestros activos del portafolio de inversiones; lo que nos ha permitido, incluso durante el 2022, pero sobre todo el 2023, reducir el impacto negativo de la subida de dichas tasas y posicionarnos ahora con una mayor liquidez que nos va a permitir enfrentar esta nueva etapa de estabilización y esperamos reducción de tasas de interés

desde una posición de mucha más fortaleza que nos va a permitir aprovechar oportunidades que se den y que como vamos a ver ya empieza a dar resultados positivos.

Por otro lado, ya entrando al negocio, seguimos observando una tendencia muy favorable en el aumento de las primas emitidas, continuamos con un crecimiento muy fuerte tanto en la división de seguros como en la de reaseguros. Al primer trimestre del 2023, alcanzó el Grupo Peña Verde 3,316 millones de pesos en primas, esto es un incremento del 15.5% con respecto al mismo periodo del año anterior. Como ya lo dije, ambas divisiones mantuvieron la tendencia positiva y las principales filiales contribuyeron mucho a eso. Reaseguradora Patria, por ejemplo, experimentó un crecimiento del 20.8% en primas y la General de Seguros tuvo por su parte un crecimiento del 13.7%.

El crecimiento en Patria sigue siendo resultado de nuestros esfuerzos por buscar una mayor diversificación geográfica y, como bien lo mencionó Manuel ahorita, estamos empezando con la plataforma en los Estados Unidos, en Carolina del Sur, eso es parte de este esfuerzo de diversificación; lo que nos está permitiendo contrarrestar niveles de saturación en un mercado donde históricamente hemos operado.

Por otro lado, en la General de Seguros el crecimiento se ha derivado principalmente de una estrategia comercial centrada en tener un mayor acercamiento con los clientes, brindando para este propósito cada vez una atención más personalizada y más rápida.

En relación con la composición de las carteras de primas, el área de reaseguros representa aproximadamente el 78% de las primas, mientras que seguro contribuye el 22% restante.

En cuanto a la distribución de nuestras carteras, puedo destacar que en la división de reaseguros, incendios continúa ocupando la mayor participación con un 30.3%, pero es una cartera bastante diversificada. Y, por otro lado, en la división de seguros, el ramo de autos continúa siendo el que representa la mayor parte de la cartera, pero cada vez con una

participación un poco menor, esta vez con un poco más del 40%-42% de las primas emitidas de la división. Ha habido en los últimos trimestres un repunte muy fuerte en el área de salud y un poco en el área de vida, que también ha contribuido a una mejor diversificación de nuestros riesgos.

Respecto a nuestro índice combinado en el periodo, este fue del 94.8%, 281 puntos base mayor a lo registrado en el mismo periodo del año anterior. Pero esto se explica principalmente porque está derivado de un efecto del cálculo de la PTU y el impuesto diferido de la PTU, que ya les daré un poquito más detalle más adelante.

En cuanto al índice combinado ajustado, el cual utilizamos como punto de comparación con índices internacionales, este se situó en el 97.1%, lo que representa un incremento de 630 puntos base en comparación con el registrado en el primer trimestre del año anterior, nuevamente afectado principalmente por el efecto que es el comento de la PTU y de los impuestos diferidos de la PTU.

Sobre las primas devengadas, el primer trimestre de 2023 estas aportaron el 13.4% en comparación con el primer periodo del año pasado y llegamos a los 2,788 millones de pesos en primas devengadas.

En lo que corresponde a los índices individuales que componen el índice combinado; el índice de adquisición llegó al 28.5%, el de siniestralidad al 53.9% y el de gastos al 12.4%, respectivamente. Ya entrando a más detalles en cada uno de ellos, el índice de adquisición en el área de reaseguros ante la mayor demanda de reaseguros, impulsada principalmente por el aumento a exposición a riesgos globales y a la posición del mercado, la división de reaseguros se ha visto muy beneficiada. Sin embargo, también como consecuencia natural y normal de esto pues, ha habido un aumento lógico en los gastos incurridos en temas de adquisición como comisiones pagadas, caso de procesamiento de pólizas, etc.

Dichos aumentos en gastos, pues representan proporcionalmente, un aumento menor, lo que nos deja un costo de adquisición del grupo por 793 millones de pesos, que refleja un incremento del 6.9% en los costos de adquisición del 1T23 contra el 1T22. Sin embargo, pues como ya vimos, el crecimiento de las primas, este crecimiento ha sido menos que proporcional al crecimiento, pues el crecimiento de los gastos de adquisición ha sido menos que proporcional al crecimiento de las primas. Entonces en total Peña Verde, el índice de adquisición se redujo en 370 puntos base en contra del primer trimestre del año pasado.

Este trimestre también observamos un incremento del 11.6% en los costos de siniestralidad en comparación con el mismo periodo del año anterior. Esto se da principalmente por el aumento en Reaseguradora Patria del 21.3% y este aumento en siniestralidad se puede explicar desde 2 rubros principalmente. Primero el registro del INDR se aceleró con los cambios de metodologías aprobados durante julio del 2022. Y segundo, a pesar de que disminuyeron los siniestros catastróficos, los siniestros por frecuencia en la cartera aumentaron un poquito con respecto al año anterior, siendo este un movimiento totalmente natural de un negocio y que tenemos controlado.

En la siniestralidad por el lado de la General de Seguros hay muy buenas noticias, ya las acciones que está tomando la administración para el control de la siniestralidad que nos afectó el año anterior empiezan a dar resultados y se mostró un mejor control y hemos logrado reducir la siniestralidad en total, en 6.9% respecto al mismo periodo del año anterior. Y esto pues, como ya dije, es debido a diferentes estrategias que hemos implementado para mitigar este riesgo, como por ejemplo la creación de un modelo con ciencia de datos e inteligencia artificial para identificar mejoras en la siniestralidad del sector de autos que fue uno de los que más nos afectó en siniestralidad durante el 2022.

En la General de Seguros todavía la mayoría de siniestralidad se sigue originando por los ramos de autos y salud, que son los ramos más grandes donde tenemos participación en

nuestro portafolio, y estos se han visto impactados por diversas situaciones, como todavía el incremento en la inflación, la escasez de autopartes, el aumento de accidentes viales al volver a la normalidad, etc.

Pero el índice de siniestralidad total, debido a los mecanismos, a los controles que ha implementado la administración llegó al 53.9% en el primer trimestre, que es una reducción en 87 puntos base comparado con el año anterior y que continuamos viendo con mucho optimismo que vamos a poder seguir reduciéndolo adicionalmente durante el año para llegar a niveles mucho mejores y definitivamente un resultado de mayor rentabilidad a lo presentado al año anterior.

En el primer trimestre del 2023, los gastos de operación consolidados fueron de 413 millones de pesos, pues un incremento de unos 260 millones de pesos contra el primer trimestre del año pasado, y esto se registró principalmente por el lado de Reaseguradora Patria, que pasó de 26 millones de pesos en este mismo periodo a 252 millones de pesos. Y esto se explica, por lo que ya venía diciendo anteriormente, por el gasto de PTU diferida generado por el aumento en la valuación de los portafolios de inversión que, gracias a que se recuperó la rentabilidad durante este primer trimestre del 2023, pues este genera un gasto de PTU diferida mayor y positivo. El primer trimestre del año anterior, debido a que habíamos generado unas pérdidas importantes en temas de valuación de nuestro portafolio de inversión en ese momento el gasto de PTU diferido fue negativo lo que se traducía contablemente en una reducción de los gastos de operación por este tratamiento contable que se le da a esta PTU diferida y pues la diferencia entre eso, explica principalmente la diferencia tan grande que hay entre el primer trimestre de este año y del año anterior en tema de gastos de operación.

Los costos de operación, quitando esta volatilidad generada por el cálculo de esta PTU diferida, en Reaseguradora Patria se han mantenido muy constantes en los últimos 4 años, siendo entre el 4% y el 5% el índice de operación sin efectos netos del efecto de la PTU.

Por parte de la General de Seguros continuamos con un control muy rígido en temas de gastos de administración y este año se registró un incremento de unos 37 millones de pesos en parte también ocasionado por gasto de la PTU diferida, nuevamente por la generación de utilidades del portafolio en este primer trimestre.

Con el fin de respaldar la rentabilidad del Grupo en el largo plazo, continuamos y continuaremos con nuestro compromiso de mantener niveles de gastos operativos controlados a lo largo de este año, eso lo seguiremos reportando, pero hasta ahora estamos muy bien y muy en línea con esos gastos operativos.

Continuando con el análisis de las cifras en el primer trimestre del 2023, hubo una disminución en otras reservas técnicas, compuesto principalmente por las reservas catastróficas de aproximadamente 112 millones de pesos, gracias principalmente a 1) una disminución en el ritmo de generación de reservas en Reaseguradora Patria, como consecuencia de una mejora en los índices de siniestralidad esperados, derivado de una mayor diversificación geográfica y 2) También se explica por la variación del tipo de cambio, por la apreciación del peso, ya que la mayoría de estas reservas son en dólares y con el fortalecimiento del peso en este primer trimestre, pues esto ha hecho que este número sea menor.

En este periodo también hay muy buenas noticias en temas del resultado integral de financiamiento, generamos una ganancia, a nivel de Grupo de 347 millones de pesos, que son 367 millones de pesos más que el primer trimestre del 2022, donde registramos un resultado negativo. Y esto se dio en gran parte por la valuación de las inversiones de renta

variable, ya que hubo una buena recuperación de los mercados financieros en este primer trimestre y adicionalmente ha habido un incremento mucho menor de las tasas de interés, lo que ha tenido un impacto mucho menor en nuestros portafolios de renta fija y adicionalmente nos ha permitido invertir a unas tasas de interés mucho más altas, lo que ha significativamente incrementado nuestros ingresos derivados por intereses de nuestras inversiones.

Este resultado integral de financiamiento hubiera sido mucho mejor sin la apreciación del peso mexicano, que nuevamente pues en este primer trimestre impactó negativamente el valor del portafolio, ya que más o menos el 75% del mismo está denominado en dólares, pues esta apreciación del peso nos va a afectar en esa manera.

Así y todo, terminamos con un portafolio de casi 21 mil millones de pesos, una leve disminución con el volumen de portafolio que cerramos a diciembre del 2022, principalmente explicado por el tipo de cambio que tuvo una apreciación muy fuerte en estos 3 meses.

Así llegamos al resultado neto, el resultado neto del Grupo fue positivo, una utilidad neta de 13 millones de pesos en este primer trimestre, esto generado principalmente por unos mejores resultados en temas de siniestralidad y el resultado integral de financiamiento favorable que ya comentamos.

Entrando, ya rápidamente a las cuentas del balance general en el primer trimestre del 2023 nuestro saldo en caja y bancos fue de 209 millones de pesos, lo que es un aumento de 68 millones de pesos comparado a lo que teníamos el trimestre pasado. Es importante destacar aquí que estos movimientos y resultados, no son particularmente significativos para un análisis activo en nuestro sector, pero se los comparto también para que tengan ese conocimiento. También al primer trimestre del 2023 llegamos a un activo total de casi

los 30,000 millones de pesos (29,964 millones de pesos), la cuenta deudores tiene un saldo de 2,577 millones de pesos y continuamos impulsando una mejora en nuestra política de cobranza y enfocándonos en generar mayor ingreso de flujo que nos hacen más eficientes en el manejo del mismo.

Por el lado del pasivo total, este se situó en 25,874 millones de pesos, un incremento del 6.9% respecto del primer trimestre del 2022, debido principalmente al aumento en las reservas técnicas.

En cuanto a índices de solvencia, seguimos con unos índices de solvencia fuertes, de 142% para la General de Seguros, 157% para la General de Salud y 141% para Reaseguradora Patria. Nuestros índices, nuevamente, son un indicador de solidez financiera de las empresas que conforman el Grupo, teniendo en cuenta que el límite regulatorio es el 100% y estamos significativamente por encima de este.

Y finalmente, me gustaría cerrar mi participación, recalcando nuestro continuo compromiso para alcanzar los resultados propuestos en nuestro plan al 2027, a través del desarrollo transversal de soluciones integrales de negocio y un control financiero robusto.

Con esto, yo concluyo mis comentarios y cedo la llamada al operador para que comience la sesión de preguntas y respuestas, muchas gracias.

Operador: Damas y caballeros, para formular una pregunta, favor de presionar el botón de “*raise your hand / levantar la mano*” de la plataforma de Zoom. Y, desactivar el mute del micrófono.

Nuestra primera pregunta viene de Carlos Fritsch, adelante por favor.

Carlos Fritsch: Muchas gracias por la llamada, muy detallada, muy clara como siempre y felicidades por los resultados del primer trimestre, que ya pues, de manera

marginal ya se ve rentabilidad, utilidad. En buena medida esto, como ustedes señalaron muy claramente por buenos productos financieros. Pues, efectivamente han cumplido la estrategia que se propusieron de inversión más defensiva, o sea, bajando riesgo y metiéndose a tasas de corto plazo mucho más altas y también pues han reducido la duración del portafolio. Sin embargo, como comentaba Manuel al principio, es digamos, ya algo que está el mercado descontando, la restricción monetaria está a punto de terminar. Digamos que es bastante probable que ya hayamos visto la tasa “techo”, digamos, o el límite superior de este ciclo restrictivo, tanto en Estados Unidos como en México; tanto la Reserva Federal, como Banxico y es bastante probable que se entre en una pausa, como nosotros pensamos que esta pausa durará el resto del 2023 y probablemente ya empezamos a ver relajamiento monetario, caídas de tasas de interés en el 2024, quizá más pronto en México que en Estados Unidos, quizá el primer trimestre del 2024 y tal vez después para la Reserva Federal. Entonces, pues, les salió muy bien la estrategia, pero las circunstancias están cambiando; y por lo tanto la pregunta es si ¿tienen pensado modificar la estrategia de portafolio? O sea, ante el fin de los ciclos restrictivos; o sea eso es, digamos, quizá la pregunta más importante. Claramente estuvieron en corto plazo, vendieron riesgo, comprar tasas de corto elevadas, esta situación está cambiando, ¿irán hacia un plazo mayor? ¿Qué están pensando? Dada la inminencia de la pausa monetaria.

Y segundo, escuché en la llamada que el 75% del portafolio está en dólares y efectivamente, pues, el peso se ha estado apreciándose de manera impresionante, obviamente eso no va a seguir por siempre y se modificará, pero ¿hay alguna estrategia dentro de su portafolio en términos de distribución por moneda? O sea, ¿este 75%-25% permanecerá? ¿qué tan flexible es? ¿lo pudieran modificar hacia no sé, 50%-50%? O sea, ustedes son muy buenos manejando riesgo, buenos manejando portafolios, entonces un

poco entendiendo ¿cuáles son las estrategias hacia delante de su portafolio de inversión?
Esa es la pregunta, muchas gracias.

Andrés Millán: Gracias a ti, Carlos. Respondiendo a ambas preguntas, hay un hilo conductor y es el cómo manejamos nosotros nuestro portafolio. Nosotros, nuestro portafolio lo hacemos siguiendo un modelo de *asset liability management* que, nuestros activos están muy atados a la composición de nuestros pasivos, a la composición de la cartera del negocio. Si tú miras en la composición de nuestra cartera de negocio, los pasivos que tenemos son también relativamente a corto plazo. Nosotros no tenemos una cartera de vida que sería una cartera de un pasivo a mucho más largo plazo, una cartera muy significativa en ese ramo aún. Entonces, la mayoría de los riesgos que nosotros cubrimos son riesgos a corto plazo y nuestro pasivo es a corto plazo y tenemos que en cierta manera buscar hacer ese “matcheo” en la duración de nuestros activos de nuestro portafolio.

Sí estamos más cortos de lo que la duración es, pero no es que vayamos a pasar de 1 año a 15 años en duración de portafolio; ya estamos implementando una estrategia de ampliamiento de la duración. Como dije yo en mi intervención, estamos y creemos que estamos en una posición muy fuerte para tomar ventaja de lo que tú señalas en términos de la pausa y de la disminución de las tasas y podemos montar en activos mucho más interesantes y a unas tasas más interesantes. Entonces si vamos a ir alargando nuestro portafolio en línea con, también el perfil de nuestros pasivos y el perfil de nuestros pasivos también nos dicta mucho en qué monedas invertimos nuestros activos. Nuestro portafolio está principalmente denominado en dólares porque el negocio del reaseguro se hace principalmente en dólares.

Entonces nuestros pasivos en el área de reaseguros son principalmente en dólares; entonces cubrimos ese riesgo de calce de moneda también con activos en dólares. Sí tenemos una política de estar un poquito largos en dólares, es una política poco

conservadora, pero que nos ha servido históricamente bastante, pues en este último trimestre claramente no. Pero, pues, continuaremos con eso, pero no es una política donde estemos demasiado largos en dólares, tenemos una posición larga en dólares, pero no es no es muy significativa.

Estamos revisando nuestros modelos para ver si modificamos un poquito la composición de ese portafolio largo en dólares, pero no va a ser para que lleguemos a un cambio de 50 a 50. Esos son cambios marginales de nuestra exposición porque, nuevamente, nuestra política de activos está muy dictada por lo que tengamos en nuestro negocio en el pasivo y también está muy dictada por dónde queremos invertir el capital. El crecer cuesta capital entonces, pues también tenemos que fondear ese capital y ver dónde queremos tomar el riesgo, si en el negocio o en el portafolio, y entonces pues estamos sopesando constantemente ambas oportunidades y ver en dónde hacemos más inversiones y eso también va a influenciar el perfil de nuestro portafolio.

Carlos Fritsch: Sí, muchísimas gracias. Muy claro, administradores integrales de riesgo, como dicen ustedes mismos. Si me queda muy claro “matchear” activos y pasivos y el calce ¿no? Que estén calzados y, por lo tanto, los cambios serían marginales. Entiendo perfecto, muchas gracias.

Andrés Millán: No, a ti Carlos, por la pregunta.

Operador: Una vez más le recordamos que si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la opción “levantar la mano / *raise-your-hand*” de Zoom. Nuestra siguiente pregunta viene de Carlos Alcaraz, de Apache Research. Carlos adelante, por favor.

Carlos Alcaraz: Hola, qué tal. Muy buen día a todos, muchas gracias por la llamada y congratulaciones por los resultados.

Mi pregunta únicamente es referente al despliegue que han estado desarrollando en el sector agro, anteriormente pues veníamos viendo crecimientos importantes en el apartado de seguros impulsados por este segmento, no sé si nos pudieran dar un poquito de color sobre la perspectiva que esperan para este año en ese segmento en específico.

Manuel Escobedo: Sí, con mucho gusto Carlos, muchas gracias por tu pregunta. Efectivamente, históricamente General de Seguros ha sido una de las banderas en este país del seguro agropecuario. Con el cambio de la política pública en materia de agricultura, el rol o el papel que juega el Gobierno como motor del crecimiento del sector del seguro agropecuario, pues no solo disminuyó, casi desapareció. Esto planteó un cambio sustancial en el modelo de negocio, el modelo de negocio del sector agropecuario estaba firmemente anclado en las políticas públicas, en el subsidio, el seguro y en los programas agropecuarios de la administración pública federal y de los estados. Hoy en día el seguro agropecuario se relaciona mucho más ante la ausencia total del subsidio agropecuario, se relaciona mucho más con los créditos que se otorgan por instituciones privadas al campo.

Entonces ha habido un replanteamiento de la estrategia de forma que ahora los canales de distribución se van mucho más hacia canales de distribución de tipo privado y en donde estamos trabajando activamente tanto con intermediarios de seguros como con instituciones financieras que apoyan al campo. Pero además, ha habido un cambio sustancial a nivel internacional en la forma cómo se asegura el riesgo agropecuario y es que los esquemas tradicionales de inspectores y de personas que van a los cultivos a ver cómo está desarrollándose, ¿ya plantaron?, etc., ha venido cambiando y ahora estamos usando imágenes satelitales que nos permiten medir, pues incluso, qué tipo de bichos están comiendo las plantas, si ya plantaron, cuál es la biomasa que se está desplegando en la zona, los niveles de precipitación, las temperaturas y otros muchos riesgos que afectan al cultivo. Y entonces podemos, no solamente jugar un rol indemnizatorio, sino empezar a

jugar mucho más un rol de acompañamiento al agricultor en la gestión de su riesgo para conseguir o lograr o buscar, junto con ellos que puedan maximizar su productividad.

La compañía ha redefinido totalmente su modelo de servicio desde esta perspectiva y si quieres no solamente porque seguimos pensando que el seguro del sector agropecuario es un seguro que es importante para el país, este país finalmente tiene un componente de sector agropecuario que representa una parte importante del Producto Interno Bruto. Es importante para las comunidades de este país que se alimentan del sector primario de la economía, pero además es un sector en donde hay poquísima o bajísima penetración del seguro y ya no hablamos ahora del seguro agropecuario, sino de seguros de vida, seguros de autos e incluso te diría el caso de la maquinaria verde, no tiene en este país pólizas que estén diseñadas de forma específica para maquinaria verde, sino que la práctica histórica es que cogen las pólizas de maquinaria amarilla, díganse todos estos grandes camiones amarillos, por eso se llaman maquinaria amarilla, que vemos en las minas, que vemos en obra civil, etcétera, y las adecúan a las necesidades de cosechadoras, tractores, etcétera; pero el riesgo no es el mismo. Entonces, reitero, hay una necesidad específica del sector agropecuario, en seguro agropecuario, pero además hay una necesidad muy importante del resto de los apoyos que brinda el seguro a la población que se nutre del sector primario de la economía y vemos una gran oportunidad estratégica en el despliegue hacia el sector primario de la economía de los servicios que presta la General de Seguros.

Entonces el sector primario de la economía es sin duda, uno de los segmentos en donde pensamos enfocar a esta empresa como una empresa especializada que ya hoy está teniendo un rol interesante, me parece entre las aseguradoras de salud, por ejemplo, como uno de los puntos de especialidad y que seguirá enfocando su quehacer hacia áreas de especialidad para definirse como una empresa de seguros especializada en México.

Carlos Alcaraz: Entiendo perfecto, pues muchísimas gracias por la respuesta y nuevamente congratulaciones por los resultados.

Manuel Escobedo: Gracias a ti, Carlos.

Operador: Una vez más le recordamos que si desean hacer una pregunta, favor de utilizar la opción levantar la mano.

Al no haber más preguntas, me gustaría regresar la llamada a la administración para el cierre de esta teleconferencia.

Antonio Campos: Les agradecemos mucho a todos por su participación, no duden en contactarnos a través de los medios habituales. En caso de tener dudas adicionales, tengan la seguridad de que los atenderemos a la brevedad.

Operador: Damas y caballeros, con esto concluimos nuestra teleconferencia del día de hoy. Se puede usted desconectar.