



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



2025
Diciembre

COMEDICA Vida, S. A.
Seguros de Personas

**Informe de Clasificación
al 31 de Diciembre de 2025**


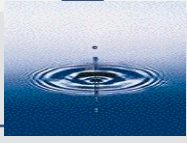

Abril 2026

Clasificación

AL 31 DE DICIEMBRE 2025

	RATING ANTERIOR	RATING ACTUAL
Emisor	E A-	E A-
Perspectiva	Estable	Estable
Fecha de reunión del Consejo de Clasificación		30 abril 2026
Reunión		Ordinaria

1

1 BASES DE CLASIFICACIÓN	2	
2 ANÁLISIS PROSPECTIVOS	4	
		

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.

Analistas :

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

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

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



INDICADORES FINANCIEROS

Y ESTADÍSTICAS MÁS IMPORTANTES
EN MILES DE DÓLARES \$

Información Financiera	2021	2022	2023	2024	2025	2021 vs. 2022	2022 vs. 2023	2023 vs. 2024	2024 vs. 2025
CONSOLIDADOS									
Total Ingresos de Operación	3,231.30	4,247.90	5,509.80	7,353.90	9,934.90	31.5%	29.7%	33.5%	35.1%
Total Costos de Operación	3,098.50	3,982.60	4,919.60	6,609.50	8,823.50	28.5%	23.5%	34.4%	33.5%
Utilidades de Operación	(581.80)	(310.70)	89.30	193.70	520.90	-46.6%	-128.7%	116.9%	168.9%
EBIT (En miles de US\$)	(497.10)	(280.50)	87.20	203.30	532.70	-43.6%	-131.1%	133.1%	162.0%
EBIT/Ingresos de Operación	(0.154)	(0.066)	0.016	0.028	0.054	-57.1%	-124.0%	74.7%	94.0%
Utilidades Netas	(575.10)	(307.60)	54.30	103.40	321	-46.5%	-117.7%	90.4%	210.4%
Activos Totales	3,157.30	2,876.00	3,165.40	3,499.40	5,704	-8.9%	10.1%	10.6%	63.0%
Pasivos Totales	2,532.40	780.00	1,009.30	1,226.00	3,072	-69.2%	29.4%	21.5%	150.6%
Patrimonio	624.90	2,096.00	2,156.10	2,273.40	2,631	235.4%	2.9%	5.4%	15.7%
POR ACCIÓN									
Total de Acciones a final del Año	12,000	24,600	24,600	24,600	24,600	105.0%			
	\$52.08	\$85.20	\$87.65	\$92.41	\$106.96	63.6%	2.9%	5.4%	15.7%
RENTABILIDAD									
Margen Bruto de Utilidad	8.53%	26.47%	34.03%	39.44%	27.91%	210.3%	28.6%	15.9%	-29.2%
Margen Neto de Utilidad	-37.68%	-30.71%	3.14%	5.48%	8.06%	-18.5%		74.7%	47.1%
ROE: Rendimiento del Patrimonio	-92.03%	-14.68%	2.52%	4.55%	12.20%	-84.1%	-	80.6%	168.2%
ROA: Retorno de los Activos	-18.21%	-10.70%	1.72%	2.95%	5.63%	-41.3%	-	72.2%	90.5%
ROS: Margen de Utilidad Neta	-17.80%	-7.24%	0.99%	1.41%	3.23%	-59.3%		42.7%	129.8%
Utilidad Neta / Primas Netas	(0.343)	(0.163)	0.020	0.025	0.061	-52.5%		27.4%	141.5%
Índice de Desarrollo		0.125	0.450	0.494	0.285	-	260.6%	9.8%	-42.2%
LIQUIDEZ									
Liquidez	0.475	2.133	1.292	1.281	0.628	349.1%	-39.4%	-0.9%	-51.0%
Primas Netas / Activos Líquidos	1.396	1.135	2.099	2.605	2.727	-18.7%	84.9%	24.1%	4.7%
Activos Líquidos / Reservas Técnicas	24.443	14.631	6.873	4.712	6.491	-40.1%	-53.0%	-31.4%	37.8%
Act. Liq / Res. Tec. + Res. Siniestros	15.971	9.076	5.747	3.605	4.232	-43.2%	-36.7%	-37.3%	17.4%
Ing. Financ, Invers. / Act. Líquidos	0.016	0.040	0.036	0.041	0.038	144.5%	-10.6%	14.3%	-6.7%
PRIMAS									
Primas Emitidas / Suscritas	1,687.77	2,952.23	4,560.30	5,925.96	7,141.89	74.9%	54.5%	29.9%	20.5%
Primas Producto Netas	1,678.40	1,888.00	2,738.10	4,091.60	5,259.70	12.5%	45.0%	49.4%	28.5%
Siniestros Netos	1,085.00	1,746.60	1,764.80	1,871.80	2,546.10	61.0%	1.0%	6.1%	36.0%
EFICIENCIA									
Eficiencia Operativa	0.220	0.135	0.091	0.075	0.059	-38.4%	-33.0%	-17.6%	-20.6%
Ingresos Totales / Utilidad Técnica	15.85	14.61	8.71	9.64	8.89	-7.8%	-40.4%	33.7%	-7.8%
Gastos de Operación / Utilidad Técnica	3.484	1.979	0.791	0.721	0.528	-43.2%	-60.0%	10.1%	-26.8%
Primas Netas / Gastos de Operación	2.357	3.279	5.478	7.434	8.909	39.1%	67.1%	35.7%	19.8%
Primas / No. de Empleados	57.876	65.103	91.270	127.863	159.385	12.5%	40.2%	49.4%	24.7%
Gastos de Admón / Primas Retenidas	3.661	1.395	0.748	0.537	0.553	-61.9%	-46.4%	-28.3%	3.1%
Gastos de Admón / Total de Activos	0.201	0.191	0.157	0.156	0.102	-5.0%	-17.9%	-0.4%	-34.3%
Gastos de Admón / Utilidad Técnica	3.103	1.885	0.784	0.715	0.523	-39.2%	-58.4%	10.1%	-26.9%
Gastos de Operación / Activos	0.226	0.200	0.158	0.157	0.104	-11.2%	-21.1%	-0.4%	-34.2%
Utilidad Neta / No. de Empleados	(19.831)	(10.607)	1.810	3.231	9.727				
CAPITAL									
Patrimonio / Activos	0.198	0.729	0.681	0.650	0.461	268.2%	-6.5%	-4.6%	-29.0%
Capital Social / Primas Netas	0.715	1.303	0.898	0.601	0.468	82.2%	-31.0%	-33.1%	-22.2%
Patrimonio / Primas Netas	0.372	1.110	0.787	0.556	0.500	198.2%	-29.1%	-29.4%	-10.0%
Patrimonio / Activos y Contingencias	0.294	1.025	0.904	0.820	0.528	248.5%	-11.8%	-9.3%	-35.6%
Patrimonio / Reservas Técnicas	12.701	18.434	11.360	6.821	8.857	45.1%	-38.4%	-40.0%	29.8%
Activo Fijo / Patrimonio	0.095	0.008	0.007	0.007	0.006	-91.2%	-14.5%	1.6%	-21.5%

BASES DE CLASIFICACIÓN

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

Se otorga esta clasificación considerando que la aseguradora esta en su ciclo de introducción, fue constituida como sociedad de seguros el día trece de abril del dos mil diecinueve e inscrita en el registro de sociedades que es llevado por el Registro de Comercio con fecha cinco de junio de dos mil diecinueve. Se tiene muchos años de buen historial, buen nivel de experiencia, y una fortaleza financiera en COMEDICA de R.L. Con una perspectiva de la resistencia al riesgo regular y el grado de la resistencia al riesgo regular, con profit warning

en COMEDICA Vida S.A. Seguros de Personas. A pesar del impacto global sin precedentes por la guerra con Iran, las consecuencias sistémicas del 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 financieramente, en el sistema de negocio, el modelo de beneficio, y en el modelo de trabajo que tiene. Y el posicionamiento/nicho que tendrá COMEDICA Vida S.A. Seguros de Personas. Y con amplia experiencia en el ramo por parte del equipo gerencial, tanto por su historial como también por sus gerentes de COMEDICA Vida S.A. Seguros de personas.. Contar con su propia compañía de seguros generales y compañía de seguros de vida para atender a su colectividad de socios asegurados, incrementar la penetración de seguros en los actuales asociados que aún no cuentan con un seguro, además de sus familiares, colegas no asociados y por supuesto incursionar en el mercado externo

Se piensa competir con un buen servicio a los clientes y con una estrategia de posicionamiento

Antecedentes

Aseguradora COMEDICA Vida S.A. Seguros de Personas, Sociedad Anónima Seguros de Personas, se constituyó como sociedad anónima el día trece de abril del dos mil diecinueve e inscrita en el registro de sociedades que es llevado por el Registro de Comercio con fecha cinco de junio de dos mil diecinueve, El Consejo Directivo de la Superintendencia del Sistema Financiero en sesión No. CD-37/2020, celebrada el 30 de octubre de 2020, autorizo el inicio de operaciones, con una estructura accionaria COMEDICA de R.L. 99.98 % y

de 2 accionistas en un 0.01% para cada uno, con un capital de \$1,200,000.00 es una sociedad salvadoreña de capital fijo, funciona de acuerdo a la Ley de sociedades de seguros, está en proceso de ser autorizada para operar en El Salvador 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 subramos vida individual, vida colectivo, medico hospitalario, accidentes y enfermedad, colectivo de deuda. Se va enfocar en comercializar seguros de personas.

Comedica Vida S.A Seguro de Personas
Balance General Resumido al 31 de Diciembre
en miles de dólares \$

Año	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Caja y Bancos	597.6	1,042.6	653.60	885.80	1,005.60
Inversiones Financieras (Neto)	605.0	621.0	650.90	684.80	923.00
Cartera Neta de Préstamos	144.8	148.6	229.90	224.50	227.40
Primas por Cobrar (neto)	109.6	100.8	145.10	160.00	183.50
Deudores por seguros y fianzas	667.0	131.2	705.40	817.50	2,647.40
Otros Activos	973.90	814.30	765.10	710.30	701.70
Diversos	973.9	814.3	765.10	121.60	701.70
Activo Fijo	59.4	17.50	15.40	16.50	15.00
Total Activo	3,157.3	2,876.0	3,165.40	3,499.40	5,703.60
Total Pasivo	2,532.4	780.0	1,009.30	1,226.00	3,072.30
Otros Pasivos	366.9	444.0	452.60	354.70	290.70
Reservas Técnicas	49.2	113.7	189.80	333.30	297.10
Reservas por siniestros	26.1	69.6	37.20	102.40	158.60
Total Patrimonio	624.9	2,096.0	2,156.10	2,273.40	2,631.30
Capital Social	1,200.0	2,460.0	2,460.00	2,460.00	2,460.00
Resultados acumulados	(575.1)	(364.0)	-303.90	-186.60	171.30
Total Pasivo y Capital	3,157.3	2,876.0	3,165.40	3,499.40	5,703.60

Comedica Vida S.A Seguro de Personas
Estado de Resultado Resumido al 31 Diciembre
en miles de dólares \$

Año	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Ingresos de Operación	3,231.3	4,247.9	5,509.80	7,353.90	9,934.90
Primas netas de devoluciones	1,678.4	1,888.0	2,738.10	4,091.60	5,259.70
Ingresos por decremento de reservas técnicas	94.2	238.0	589.10	619.10	854.00
Siniestros y gastos recuperados reaseguros	916.4	1,530.9	1,351.90	1,408.40	1,969.90
Reembolso de gastos por cesiones	522.7	524.7	784.20	1,170.80	1,778.00
Costos de Operación	3,098.5	3,982.6	4,919.60	6,609.50	8,823.50
Siniestros	1,085.0	1,746.6	1,764.80	1,871.80	2,546.10
Primas cedidas	1,505.2	1,494.8	2,075.20	3,074.30	4,203.80
Gastos por incremento de reservas	169.5	346.0	632.90	826.50	874.00
Gastos de adquisición conservación	338.8	395.2	446.70	836.90	1,199.60
Margen Bruto	130.2	265.1	589.10	744.10	1,111.30
Gastos de operación	712.0	575.8	499.80	550.40	590.40
Resultado de Operación	(581.8)	(310.70)	89.30	193.70	520.90
Resultado antes de Impuestos	(575.1)	(307.60)	54.30	103.40	321.00

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

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.

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 mundial, bajo crecimiento crónico de nuestra economía nacional para este periodo y un impacto fuerte para los siguientes años.

Los años próximos podrían ser de buenas oportunidades de mercado para COMEDICA Vida S.A. Seguros de Personas por el nuevo escenario económico y político que vivirá el país.

Los riesgos de COMEDICA Vida 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 COMEDICA Vida 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 una contracción del margen de la industria, se ha pasado por una etapa absorciones y de entrada de nuevos jugadores, que afila la com-

petencia de precios entre las empresas con altas estructuras de costos y con las 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 nego-

cio, son de cierto nivel fuerte para el caso de COMEDICA Vida S.A y de su accionista mayoritario COMEDICA de R.L. (hay que tener presente la resiliencia y su inelasticidad precio del gremio médico en la crisis del coronavirus). Debe de anticipar y manejar estas amenazas sistemáticamente y en el proceso, convertir algunas de ellas en oportunidades de crecimiento, la cuantificación de sus riesgos de mercado; por ser una empresa procíclica; tiene un nivel de riesgos y probabilidad mediana, por el momento de su ciclo de vida (introducción).

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, incluidos los efectos en las decisiones de compra, uso del servicio y pago de los clientes, de los clientes y las empresas, eventos políticos y los principales cambios macroeconómicos, cambio climático, desastres naturales, eventos políticos y los principales cambios macroeconómicos. Los años próximos por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, la desaparición de la polarización política, fin del Deadlock (asamblea legislativa paralizada/estancada, el nivel de crispación, que no se ponen de acuerdo), el fin del deteriorado ambiente político. La posible mejora de la calificación crediticia de El Salvador, a causa de la estructura de ingresos y gastos del gobierno, del crecimiento alto de los ingresos fiscales en los dos últimos años y baja inversión del gobierno.

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

ANÁLISIS PROSPECTIVO

El petróleo ha subido más de un 40 por ciento desde los primeros ataques estadounidense-israelíes contra Irán a finales de febrero y el cierre efectivo del estrecho de Ormuz, punto de tránsito de una quinta parte del petróleo mundial.

Pero la escalada de los precios de la gasolina, el aumento de las tasas de interés y la perspectiva de un colapso del mercado bursátil han acabado con cualquier delirio de un espléndido aislamiento de la economía mundial. Si esta guerra se alarga, los estadounidenses sufrirán mucho.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por impacto global sin precedentes de la guerra de Irán y los impactos sistémicos en los ecosistemas económicos que nos ha heradado el COVID-19, el entorno y la crisis del coronavirus, un mes en shutdown, un profit warning generalizado, la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza. afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis de bajo crecimiento y entrará en una recesión corta.

Con el shocks económico de la crisis de salud que se extendió por todo el mundo. El confinamiento necesario para contener el coronavirus está provocando una contracción económica varias veces más profunda que la Gran Recesión.

Con el creciente reconocimiento de que la recuperación fue en forma de U. También tendrán que tomarse más en serio el impacto persistente de las dislocaciones financieras severas, que están terminando agravando los problemas de la economía global. La pandemia no fue un shock de demanda negativo (consumo, gasto de capital, exportaciones) que tendría que ser contrarrestado por políticas monetarias y fiscales expansionistas para respaldar el gasto agregado. La pandemia del COVID-19 es, antes que nada, una crisis de oferta.

Vivimos un momento que no tiene parangón, por el shutdown de la actividad económica. Se tuvo un cuarto trimestre del 2020 con la economía en gran recuperación. El principal efecto económico de la pandemia en el país se observó en el segundo trimestre del 2020, dada una contracción de 19.2%, precedida por el crecimiento de 0.8% en el primer trimestre. Debe señalarse, que esta caída es inferior a la de

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

Desde la última semana de marzo del 2020, el coronavirus ya se mide en números. La producción industrial –una métrica fundamental para “la fábrica del mundo”– cayó un 13,5%. Las ventas al por menor, expresión del consumo, se hundieron un 20,5%. La inversión en activos fijos perdió un 24,5%. No solo los resultados de estos tres indicadores fueron peores de lo esperado, es que en la serie histórica no constan cifras peores para China.. El renacer de la economía china sigue a buen ritmo. Para el 2020 creció un 2.3%. Tras ser capaz de controlar en unos meses la pandemia de coronavirus que ahoga a gran parte del mundo. Su PIB creció un 4.9% interanual en el tercer trimestre. Aunque un poco más baja de lo previsto, la cifra es envidiable para el resto, y vuelve a demostrar que una rápida recuperación es posible si se consigue controlar al patógeno. Tras el desplome del primer trimestre del 2020 –cayó un 6.8%– y el despegue del segundo –creció un 3.2%–, el tercero apuntala la tan esperada recuperación en forma de V que todos ansían. En total, la segunda economía mundial se expandió durante los primeros nueve meses del año un 0.7%, y se va acercando al 2% pronosticado para este 2020 por el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. La cifra está muy por debajo del 6.1% del 2019 y es insuficiente para las necesidades de esta nación, pero la convierte en la única gran. Entre los datos oficiales desglosados hay factores que invitan al optimismo. Por un lado, la producción industrial creció en septiembre un 6.9% interanual, un 1.2% más que el mes anterior. Por otro, la inversión en activos fijos también creció un 0.8% en estos nueve meses, revirtiendo así la caída del 0.3% que marcaba en agosto. Sus exportaciones siguen fuertes, en particular de aquellos productos cuya demanda ha crecido durante la pandemia (equipos de protección sanitaria, bienes electrónicos, etcétera), y sus importaciones también han crecido, aunque todavía presentan margen de mejora. Un punto clave cuando pasa la emergencia sanitaria es reflujo el empleo, esto desencadenaría un círculo virtuoso que devolvería el equilibrio al mercado, ya que permitiría aumen-

tar 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 inquieto 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 2020, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Esto amenaza con daños duraderos a las redes de producción global y las cadenas de suministro.

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

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

Desde 2020 y hasta el final del próximo año, 2021 los países en desarrollo están en peligro de pagar alrededor de \$2.7 trillones de deuda, según un informe publicado por el organismo de comercio de la ONU. En tiempos normales, podían permitirse transferir la mayor parte de esa deuda a nuevos préstamos. Pero el abrupto éxodo de dinero ha llevado a los inversores a cobrar tasas de interés más altas por nuevos préstamos. El gran temor de los países en desarrollo es que los shocks económicos realmente han afectado a la mayoría de ellos antes de que los shocks de salud realmente hayan co-

menzado a golpear. En esos momentos, el famoso mercado puede ser un obstáculo. Esta pandemia no habría sido igual sin la destrucción de la sanidad pública por las fuerzas del mercado y que la salud desigual no les sirve a nadie.

Las economías dolarizadas que no tienen su propia moneda y, por ende, no tienen un prestamista de última instancia, como El Salvador, debe buscar mecanismos financieros especiales para que el banco central pueda respaldar a su sistema bancario. Probablemente la mayoría de las economías tardarán entre dos y tres años en regresar a los niveles de producción que tenían antes de la epidemia. El alcance del efecto de acumulación generado por las crisis que arremeten contra la economía global, lo que ha avivado el temor a la recesión, la pérdida de empleos, el hambre y una caída de los mercados bursátiles. “La pandemia en sí no solo afectó la producción y el transporte de mercancías, que fue el principio original de la inflación, sino también cómo y dónde trabajamos, cómo y dónde estudian nuestros hijos y los patrones globales de migración”. La pandemia ha trastornado casi todo en nuestra vida y, luego, le añadimos una guerra en Ucrania. Cuando la gente se quedó en su casa hizo pedidos de enormes volúmenes de artículos —aparatos para hacer ejercicio, enseres de cocina, equipo electrónico— que rebasaron la capacidad de fabricarlos y enviarlos, lo que desencadenó la gran interrupción de la cadena de suministro.

El desabasto de productos hizo que aumentaran los precios. Las empresas en industrias muy concentradas que van desde la producción de carne hasta los envíos aprovecharon su predominio en el mercado para acumular ganancias sin precedentes. Los gobiernos intentan sobrellevar la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza.

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

dounidense para el 2022 creció un 3.4%, una inflación del 6.5%, con una tasa de desempleo de 3.5%.

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%, de Italia -8.9%. Reino Unido 9.9%. Por parte, de la primera potencia europea, Alemania, registró un decrecimiento del 4.9%.

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

Eso deja a los países en desarrollo en la estacada. Aún en la

mejor de las circunstancias, muchos de ellos tienen un bajo espacio fiscal, un acceso precario a los mercados financieros, y recurrir a imprimir dinero. Y éstas no son las mejores circunstancias.

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

Las expectativas de COMEDICA Vida S.A con respecto al impacto de la pandemia COVID-19; ingresos, margen bruto, cuentas por cobrar, gastos operativos, otros ingresos / (gastos) y tasa impositiva; y planes implican riesgos e incertidumbres, y los resultados reales pueden diferir materialmente de cualquier resultado futuro expresado o implícito. 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 clientes y las empresas.

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.

La guerra en Medio Oriente ha trastocado la economía mundial, anunció el Fondo Monetario Internacional el martes, y advirtió en un informe de que las perturbaciones en los mercados del petróleo podrían ralentizar el crecimiento, avivar la inflación y aumentar la posibilidad de una recesión mundial.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por la crisis del petróleo de la guerra de Iran y la herencia que ha dejado en los ecosistemas económicos el 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, esto 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 mejora de la situación fiscal y a la mejora del tema de seguridad, creando un nuevo escenario para los jugadores. Deberá buscar sustentabilidad en el mediano plazo y lograr un tamaño en el actual ciclo económico de recesión, con lo cual puede competir efectivamente. El tamaño sustancial y sus nichos de COMEDICA de R.L. que tiene le puede proporcionar una ventaja distintiva en operaciones a mediano y largo plazo.

Fortalezas

- COMEDICA de R.L. el accionista mayoritario al cual pertenece.
- Acceso a fuentes de capital.
- Experiencia acumulada dirección y gerencia

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

Debilidades

- Costos de introducción en los primeros años.
- Baja cuota de mercado en los primeros años.

- La estructura organizacional debe ser por proceso, enfocándose a disminuir la siniestralidad.

Oportunidades

- Casi tres años después, con el virus razonablemente controlado estamos en una pausa indefinida. "La fase aguda de la pandemia se ha desvanecido en gran parte del mundo" En Estados Unidos se siente un clima de fin de la función. Incluso se decretó una fecha: 11 de mayo. Ese día caducará la emergencia de salud..
- Las empresas se han dado cuenta del peligro que tiene sumar dependencia y lejanía.
- El precio del petróleo, esta evolucionando, Diciembre 2010 \$88.56 ,junio 2021 \$62.53, agosto 2021 \$68.11, octubre 2021 \$74.52, diciembre 2021 \$68.88, enero 2022 \$74.98, febrero 2022 \$88.77, marzo 2022 \$116.98, abril 2022 \$107.75, junio 2022 \$114.5, septiembre 2022 \$84.13, nov 2022 \$84.78., diciembre 2022 \$76.17 , septiembre 2023 \$91.76, diciembre 2023 \$79.02, diciembre 2024 \$72.99, diciembre 2025 \$56.52, enero \$60.62 ,febrero \$65.05 ,marzo \$92.46 ,abril \$88.13 .
- Existe el nicho para un servicio diferenciado y para una empresa con imagen confiable en la nueva estructura de jugadores globales del sector seguros.

Amenazas

- Impacto global de la guerra de iran en el petroleo Adverso shocks. exogeno.Posible recesion.
- Shocks económicos
- La dolarización del pais, no tener política crediticia y monetaria .
- Golpe de la inflación y crisis energetica. Inflacion en aumento 2020-0.1, 2021 6.1%, 2022 agosto 7.7%, 2022 a diciembre 7.3%, 2023 agosto 3.09% ,2023 a diciembre 1.23%, 2024 1,05%, el 0,9% 2025.
- 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 de la situación en los USA
- Perspectiva incierta y crecimiento bajo entre 2.5% y 3.0% para el 2026 (Crecimiento de 2008 1.3%, -3.1% en el 2009, 2010 un 1.4% , 2011 un 2.2% , 2012 un 1.9%, 2013 1.8%, 2014 un 2.0% , 2015 un 2.3%, 2016 un 2.4%, 2017 un 2.3%, 2.5% para el 2018, 2.38% para el 2019, -7.9% para el 2020, 10.3% para el 2021, 2.6% para el 2022, 3.5% para el 2023, 2024 2.6% , 2025 3.9%)).
- El momentum de la coyuntura política económica y social de USA.
- Una nueva guerra fria
- Reversion parcial de la globalizacion .
- Consecuencias a largo plazo sobre la cadena de suministros.
- Cuellos de botella en la oferta, escasez de suministros y restricciones en el transporte.
- La gran estrategia de Trump «hegemonía iliberal», y la exigencia de «reciprocidad». La gran estrategia de su segundo mandato presidencial se describe mejor como una «hegemonía depredadora». Su objetivo central es utilizar la posición privilegiada de Washington para obtener concesiones, tributos y muestras de sumisión tanto de aliados como de adversarios, buscando beneficios a corto plazo en lo que considera un mundo de suma cero.

ANÁLISIS FINANCIERO

Volúmenes de Operación

COMEDICA Vida, Seguros de personas es una empresa con pocos años, en el ciclo organizacional de introducción, durante el periodo analizado, ha logrado un índice de crecimiento bueno teniendo en consideración que es una nueva empresa (nuevo entrante al sector seguros), los impactos experimentados por el sector, la crisis fiscal y la economía del país en este periodo.

A Diciembre del 2021 alcanzó los \$1,678.40 miles, de Primas Netas de COMEDICA Vida.

A Diciembre del 2022 alcanzó los \$1,888.00 millones, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de COMEDICA Vida fue un 12.5% sobre las Primas Netas del año anterior.

A Diciembre del 2023 alcanzó los \$2,738.10 millones, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de COMEDICA Vida fue un 45.0% sobre las Primas Netas del año anterior.

A Diciembre del 2024 alcanzó los \$4,091.60 millones, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de COMEDICA Vida fue un 49.4% sobre las Primas Netas del año anterior.

A Diciembre del 2025 alcanzó los \$ 5,259.70 millones, el Índice de Desarrollo de Primas Netas de COMEDICA Vida fue un 28.5% sobre las Primas Netas del año anterior.

INGRESOS Y RESULTADOS OPERATIVOS

Para Diciembre del 2021 los ingresos de operación alcanzaron la cifra de \$3,231.30 miles, con las Primas (51.94%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (2.92%) y los Siniestros y Gastos recuperados (28.36%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 16.18% y los Ingresos Financieros con el 0.61% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2022 los ingresos de operación alcanzaron la cifra de \$4,247.90 miles, con las Primas (44.45%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (5.60%) y los Siniestros y Gastos recuperados (36.04%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 12.35% y los Ingresos Financieros con el 1.56% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2023 los ingresos de operación alcanzaron la cifra de \$5,509.80 miles, con las Primas (49.70%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (10.69%) y los Siniestros y Gastos recuperados (24.54%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 14.23% y los Ingresos Financieros con el 0.84% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2024 los ingresos de operación alcanzaron la cifra de \$7,353.90 miles, con las Primas (55.64%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (8.42%) y los Siniestros y Gastos recuperados (19.15%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 15.92% y los Ingresos Financieros con el 0.87% como fuentes principales.

Para Diciembre del 2025 los ingresos de operación alcanzaron la cifra de \$9,934.90 miles, con las Primas (52.94%) el rubro de los cambios en las Reservas Técnicas con un (8.60%) y los Siniestros y Gastos recuperados (19.83%). El Reembolso de Gastos por Cesiones contribuyó con un 17.90% y los Ingresos Financieros con el 0.74% como fuentes principales.

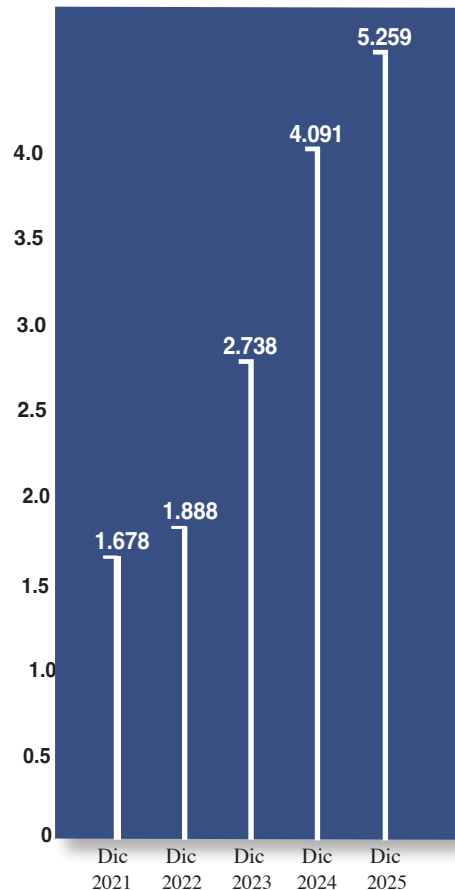
COSTOS DE OPERACIÓN

Al 31 de Diciembre de 2021, los Costos de operación de COMEDICA Vida fueron de \$3,098.50 un equivalente al 95.89% del total de los ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2022, los Costos de operación de COMEDICA



PRIMAS NETAS - MILES DE DÓLARES



INGRESOS DE OPERACIÓN	2021	2022	2023	2024	2025
Primas Netas	51.94%	44.45%	49.70%	55.64%	52.94%
Ingresos por Decremento de Reservas Técnicas	2.92%	5.60%	10.69%	8.42%	8.60%
Siniestros y gastos recuperados por reaseguro	28.36%	36.04%	24.54%	19.15%	19.83%
Reembolsos de gastos por Cesiones	16.18%	12.35%	14.23%	15.92%	17.90%
Ingresos financieros e Inversiones	0.61%	1.56%	0.84%	0.87%	0.74%

COSTOS DE OPERACIÓN	2021	2022	2023	2024	2025
Siniestros Netos	33.58%	41.12%	32.03%	25.45%	34.62%
Primas Cedidas por Reaseguro	46.58%	35.19%	37.66%	41.81%	42.31%
Gastos por Incremento de Reservas técnicas	5.25%	8.15%	11.49%	11.24%	8.80%
Gastos de Adquisición y Conservación	10.48%	9.30%	8.11%	11.38%	12.07%

Vida fueron de \$3,982.60 miles un equivalente al 93.75% del total de los ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2023, los Costos de operación de COMEDICA Vida fueron de \$4,919.60 miles un equivalente al 89.29% del total de los ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2024, los Costos de operación de COMEDICA Vida fueron de \$6,609.50 miles un equivalente al 89.88% del total de los ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2025, los Costos de operación de COMEDICA Vida fueron de \$ 8,823.50 miles un equivalente al 88.81% del total de los ingresos.

Respecto a los Siniestros, al 31 de Diciembre de 2021, los Siniestros de COMEDICA Vida fueron de \$1,085.00 miles un equivalente al 33.58% del total de los ingresos.

Los Siniestros, al 31 de Diciembre de 2022, los Siniestros de COMEDICA Vida fueron de \$1,746.60 miles un equivalente al 41.12% del total de los ingresos.

Los Siniestros, al 31 de Diciembre de 2023, los Siniestros de COMEDICA Vida fueron de \$1,764.80 miles un equivalente al 32.03% del total de los ingresos.

Los Siniestros, al 31 de Diciembre de 2024, los Siniestros de COMEDICA Vida fueron de \$1,871.80 miles un equivalente al 25.45% del total de los ingresos.

Los Siniestros, al 31 de Diciembre de 2025, los Siniestros de COMEDICA Vida fueron de \$2,546.10 miles un equivalente al 34.62% del total de los ingresos.

Otro factor de gran preponderancia en los Costos Operativos de la compañía han sido los montos correspondientes a primas cedidas a las reaseguradoras.

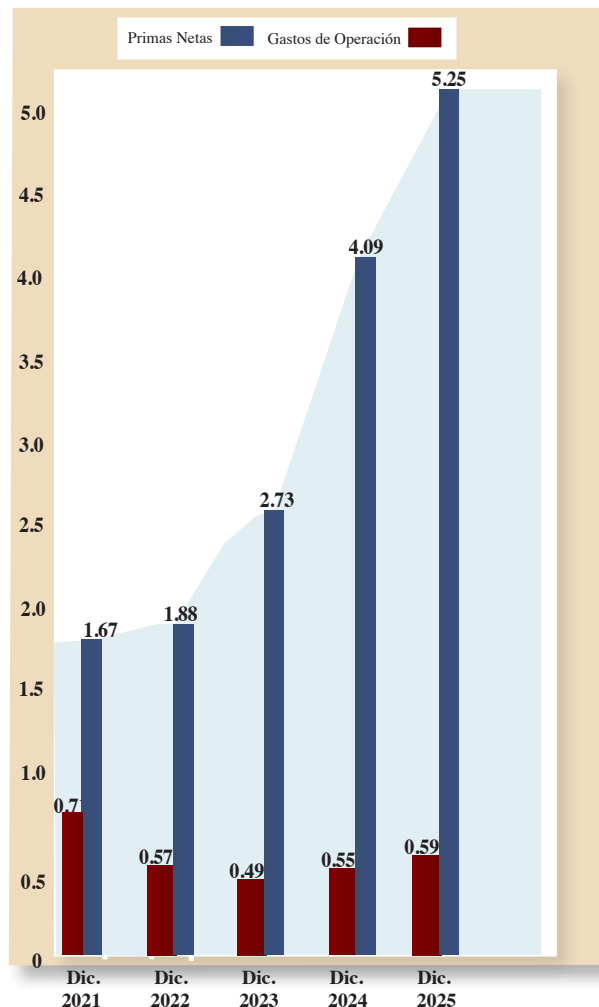
Al 31 de Diciembre de 2025 la Primas Cedidas fueron \$4,203.80 Miles valor que representa el 42.31% sobre los Ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2024 la Primas Cedidas fueron \$3,074.30 Miles valor que representa el 41.81% sobre los Ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2023 la Primas Cedidas fueron \$2,075.20 Miles valor que representa el 37.66% sobre los Ingresos.

PRIMAS NETAS Y GASTOS DE OPERACIÓN

En miles de \$

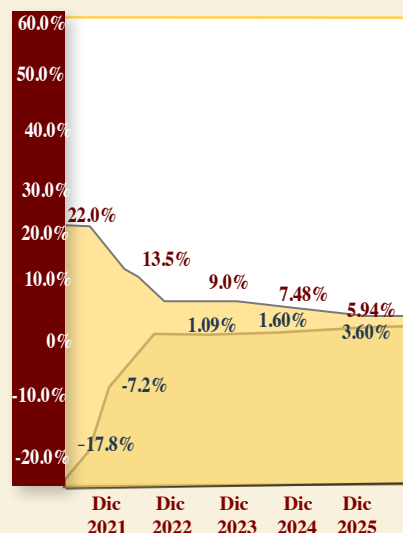
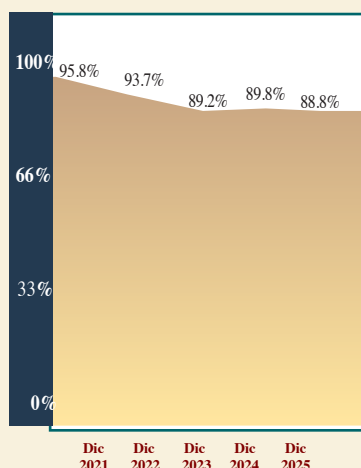


Fuente: COMEDICA Vida S.A Diciembre 2025

ESTADO DE RESULTADOS PORCENTUAL

Costo de Operación

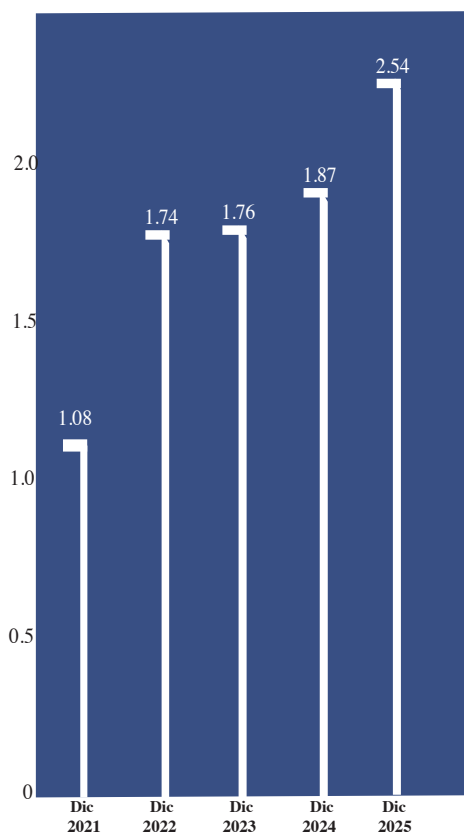
Como porcentaje del Ingreso de Operación



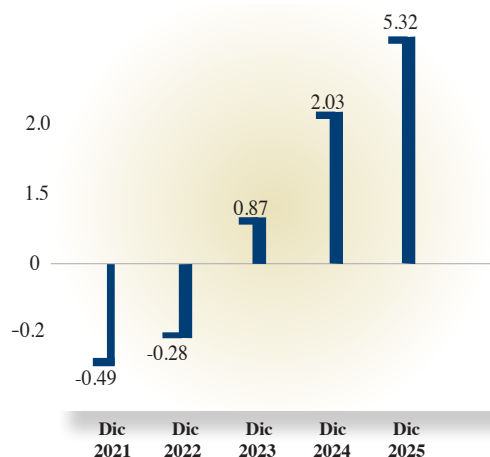
Utilidad neta Gastos de Operación

Fuente: COMEDICA Vida S.A 2025

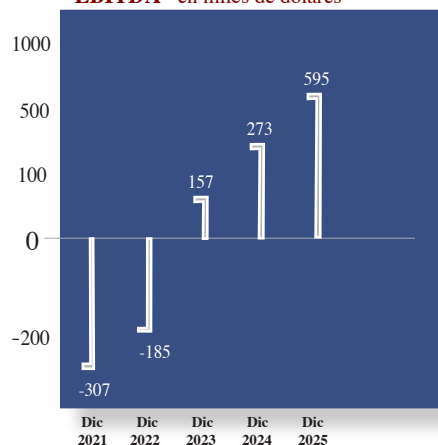
SINIESTROS PAGADOS millones de dólares



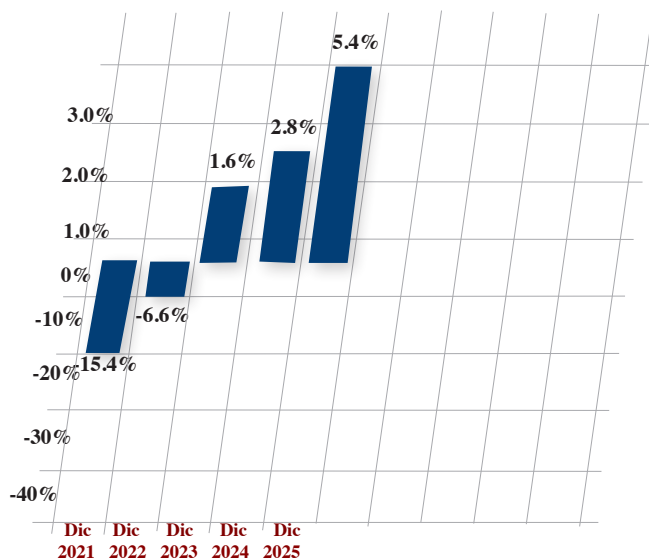
EBIT - en millones de dólares



EBITDA - en miles de dólares



EBIT / INGRESOS DE OPERACIÓN %



EBIT Y EBITDA A DICIEMBRE

	2021	2022	2023	2024	2025
EBIT (En Miles de \$)	-497.10	-280.50	87.20	203.30	532.70
EBITDA (En miles de \$)	-307.20	-185.90	157.20	275.00	595.80
EBIT/Ingresos de Operación	-0.154	-0.066	0.016	0.028	0.054
EBITDA/Ingresos de Operación	-0.095	-0.044	0.029	0.037	0.060

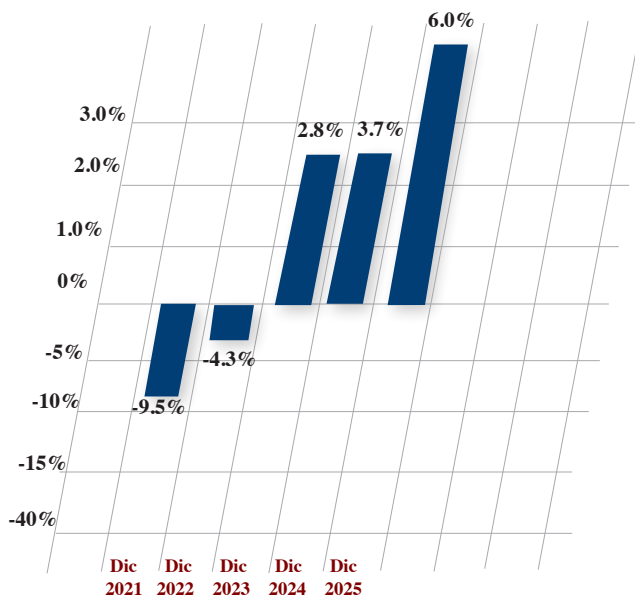
PARTICIPACIÓN DE ComedicaVida S.A EN EL MERCADO DE SEGUROS

	2021	2022	2023	2024	2025
Participación Primas Netas	1.67 0.20%	1.88 0.21%	2.73 0.31%	4.09 0.44%	5.25 0.52%
Total Primas Sistema	826.2 100%	906.74 100%	869.63 100%	927.69 100%	1010 100%
Participación Responsabilidades	0.16%	0.17%	0.23%	0.34%	0.40%
Total Responsabilidades Sistema	100%	100%	100%	100%	100%

Al 31 de Diciembre de 2022 la Primas Cedidas fueron \$1,494.80 Miles valor que representa el 35.19% sobre los Ingresos.

Al 31 de Diciembre de 2021 la Primas Cedidas fueron \$1,505.20 Miles valor que representa el 46.58% sobre los Ingresos.

EBITDA / Ingresos de Operación %



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 del 2021 fueron \$169.50 Miles el 5.25%, en Diciembre del 2022 fueron \$346.00 Miles el 8.15%, en Diciembre del 2023 fueron \$632.90 Miles el 11.49%, en Diciembre del 2024 fueron \$826.50 Miles el 11.24% y en Diciembre del 2025 fueron \$874.00 Miles el 8.80%.

Otra cuenta comprendida en los Costos Operativos de Comedica Vida S.A. son los Gastos de Adquisición y Conservación que en Diciembre de 2021 son de 10.48%, a Diciembre de 2022 el 9.30%, a Diciembre de 2023 el 8.11%, a Diciembre de 2024 el 11.38% y a Diciembre de 2025 el 12.07%.

Primas (en miles de US\$)	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Primas / Responsabilidades	0.0039	0.0041	0.0052	0.0048	0.0050
Primas Emitidas/Suscritas	1,687.7791	2,952.2300	4,560.30	5,925.96	7,141.89
Devoluciones y Cancelaciones de Primas	9.3791	1,064.2300	1,822.20	1,834.36	1,882.19
Primas Producto Netas	1,678.4000	1,888.0000	2,738.10	4,091.60	5,259.70
Primas Cedidas	1,505.2000	1,494.8000	2,075.20	3,074.30	4,203.80
Primas Retenidas	173.2000	393.2000	662.90	1,017.30	1,055.90
Comisiones de Reaseguro	522.6616	524.6884	784.23	806.38	1,777.97
Siniestros y Gastos Recuperados por Reaseguro	916.4000	1,530.9000	1,351.90	1,408.40	1,969.90
Siniestros Retenidos	2,001.4000	3,277.5000	3,116.70	993.28	1,333.73
Ingresos / Egresos Técnicos por Ajustes de Reserva	(75.30)	(108.00)	(43.80)	-207.40	-20.00
Gastos de Adquisición y Conservación de Primas	338.8000	395.2000	446.70	836.90	1,199.60

LAS UTILIDADES

Los resultados netos de Comedica Vida S.A. a Diciembre de 2021 de \$(575.10) miles, a Diciembre de 2022 de \$(307.60) miles, a Diciembre de 2023 de \$54.30 miles, a Diciembre de 2024 de \$103.40 miles y a Diciembre de 2025 de \$321.00 miles.

RESULTADOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (EBIT)

Las utilidades de Comedica Vida S.A. antes de impuestos y antes de intereses al 31 de Diciembre de 2021 el valor del EBIT fue \$(497.10) miles, al 30 de Junio de 2022 el valor del EBIT fue \$(280.50)miles, al 31 de Diciembre de 2023 el valor del EBIT fue \$87.20 miles, al 31 de Diciembre de 2024 el valor del EBIT fue \$203.30 miles y al 31 de Diciembre de 2025 el valor del EBIT fue \$532.70 miles.

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

El indicador del EBITDA mantiene la misma tendencia que el EBIT, los resultados de Comedica Vida S.A. antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización a Diciembre de 2021 de \$(307.20) miles, a Diciembre de 2022 de \$(185.90) miles, a Diciembre de 2023 de \$157.20 miles, a Diciembre de 2024 de \$275.50 miles y a Diciembre de 2025 de \$595.80 miles.

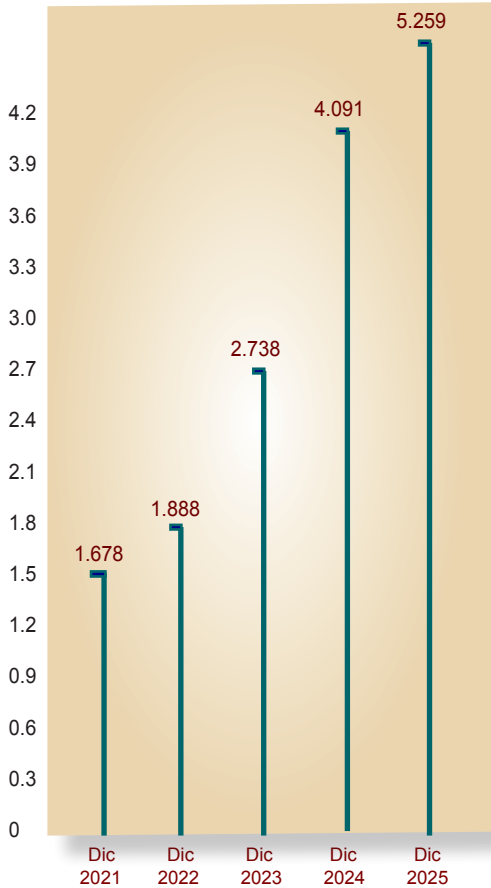
Esta tendencia, consistente con el EBIT se debe a las mismas razones expuestas en el análisis de la Utilidad Neta, pero además potenciada por la sumatoria de las Depreciaciones y Amortizaciones de la empresa. Esto nos lleva a pensar que la empresa posee el potencial de una capacidad de producir rendimiento 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.

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

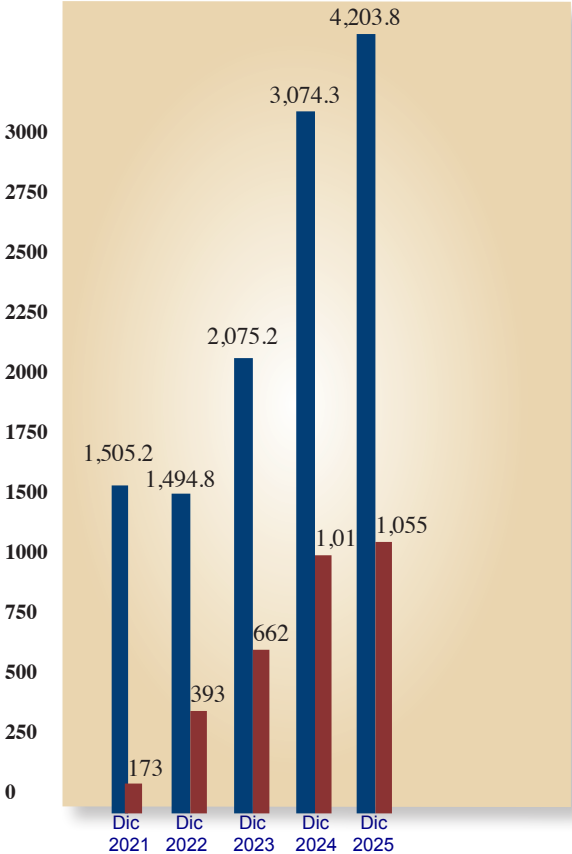
Por otro lado, los coeficientes de EBIT/Ingresos de Operación y EBITDA/Ingresos de Operación muestran el siguiente comportamiento: en Diciembre de 2021 de -15.4%, para Diciembre de 2022 de -6.6%, para Diciembre de 2023 de 1.6%, para Diciembre de 2024 de 2.8% y para Diciembre de 2025 de 5.4%.

En cuanto al ratio EBITDA/Ingresos

PRIMAS PRODUCTO NETAS
(En Miles de \$)



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



■ Primas Cedidas ■ Primas Retenidas



de Operación, los resultados a Diciembre de los años 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025 fueron de -9.5% -4.3%, 2.85%, 3.72% y 6.00% respectivamente.

DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA DE SEGUROS

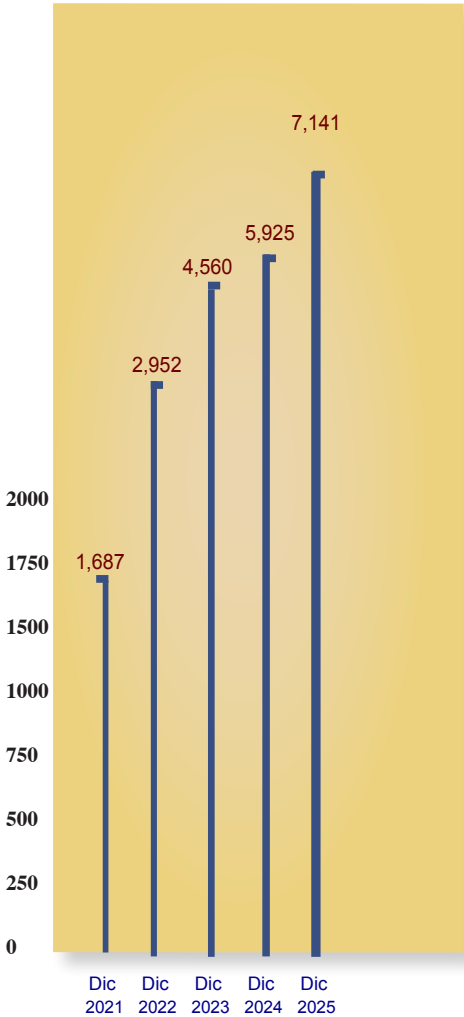
PRIMAS Y REASEGUROS:

La empresa está viviendo la primera fase de su ciclo de negocios de introducción en el periodo comprendido entre el 2021 y el 2025. Para llegar a ser sustentable le faltarán otros cinco años como mínimo.

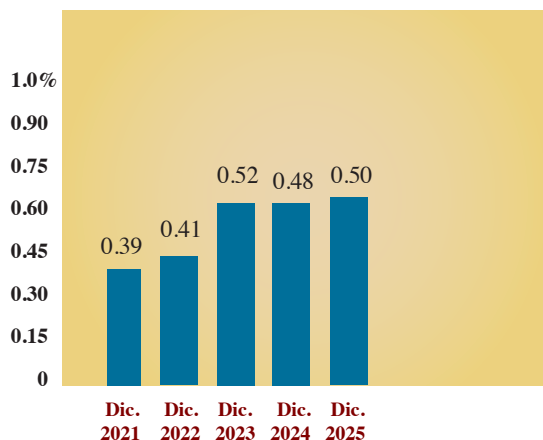
PRIMAS PRODUCTO NETAS:

A de Diciembre de 2021 el valor de las Primas Producto Netas, fue de \$1,678.40 Miles, a de Diciembre de 2022 el valor de las Primas Producto Netas, fue de \$1,888.00 Miles un aumento porcentual de 12.5%, a de Diciembre de 2023 el valor de las Primas Producto Netas, fue de \$2,738.10 Miles, a de Diciembre de 2024 el valor de las Primas Producto Netas, fue de \$4,091.60 y a de Diciembre de 2025

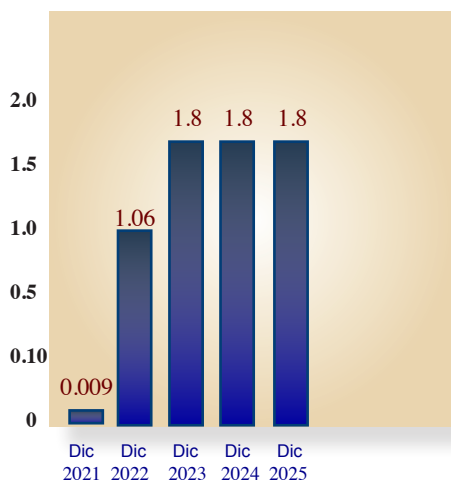
PRIMAS EMITIDAS/SUSCRITAS
(En Miles de \$)



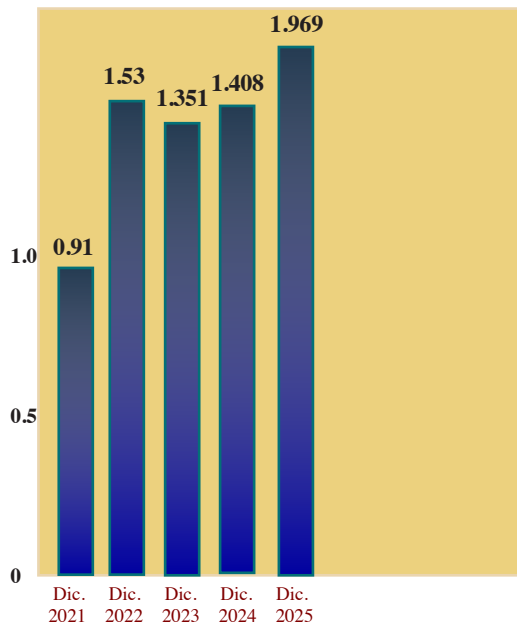
PRIMAS/RESPONSABILIDADES (En Porcentaje)



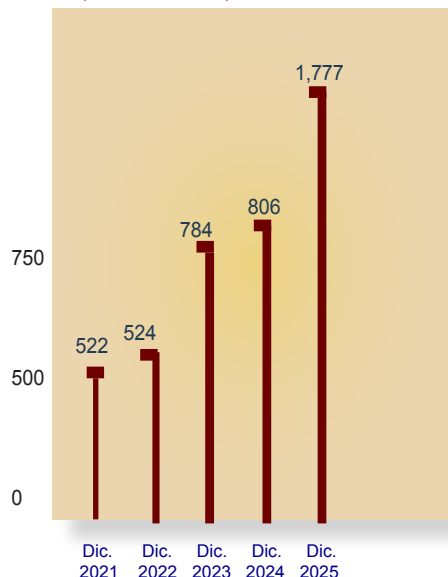
DEVOLUCIONES Y CANCELACIONES DE PRIMAS (EN MILLONES DE \$)



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



COMISIONES DE REASEGURO (En Miles de \$)



el valor de las Primas Producto Netas, fue de \$5,259.70 Miles, un aumento porcentual de 28.5% entre ambos periodos.

DEVOLUCIONES Y CANCELACIONES DE PRIMAS:

Las Devoluciones y Cancelaciones de Primas han tenido un comportamiento variable muy alto para el 31 de Diciembre de 2021 es de \$9.37 miles, para el 31 de Diciembre de 2022 es de \$1,064 miles, para el 31 de Diciembre de 2023 es de \$1,822 miles, para el 31 de Diciembre de 2024 es de \$1,834.36 miles y para el 31 de Diciembre de 2025 es de \$1,882.19 miles.

PRIMAS CEDIDAS Y PRIMAS RETENIDAS:

Las Primas Cedidas representan el monto de aquellas primas trasladadas al reasegurador y muestran una tendencia ascendente pasando para Diciembre de 2021 fueron \$1,505.20 miles, para Diciembre de 2022 fueron \$1,494.80 miles, para Diciembre de 2023 fueron \$2,075.20 miles que representa el 38.8% mayor con relación a la cifra del año 2022, para Diciembre de 2024 fueron \$3,074.30 miles que representa el 48.1% mayor con relación a la cifra del año 2023 y para Diciembre de 2025 fueron \$4,203.80 miles que representa el 36.7% mayor con relación a la cifra del año 2024.

En el comportamiento de las Primas Retenidas estas pasaron de \$173.20 miles en Diciembre de 2021, a \$393.20 miles en Diciembre de 2022, a \$662.90 miles en Diciembre de 2023, a \$1,017.30 miles en Diciembre de 2024 y a \$1,055.90 miles en Diciembre de 2025.

PRIMAS EMITIDAS Y SUSCRITAS:

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

Durante el período analizado, este indicador ha mostrado una tendencia al crecimiento sostenido durante el período de 2021-2025, habiendo pasado de \$1,687.77 miles en Diciembre del 2021 a \$2,952 miles en Diciembre del 2022, a \$4,560 miles en Diciembre del 2023, a \$5,925.96 miles en Diciembre del 2024 y a \$7,141.89 miles en Diciembre del 2025.

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.

COMISIONES DE REASEGURO:

En Diciembre del 2021 se tenía \$522.66 miles, para el 2022 se tenía \$524.68 miles, \$784.23 miles en diciembre 2023, \$806.38 miles en diciembre 2024 y \$1,777.97 miles en diciembre 2025.

SINIESTROS Y GASTOS RECUPERADOS POR REASEGURO:

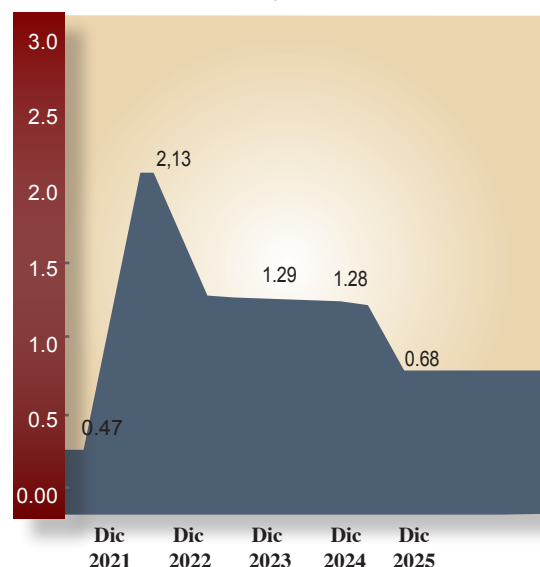
Los *Siniestros y Gastos recuperados por Reaseguros* reflejan en su comportamiento los hechos mencionados en los análisis anteriores. En Diciembre del 2021 a \$916.40 miles, para Diciembre del 2022 a \$1,530.90 miles, para Diciembre del 2023 a \$1,351.90 miles, para Diciembre del 2024 a \$1,408.40 miles y para Diciembre del 2025 a \$1,969.90 miles.

Gestión de la Liquidez

La *Razón de Liquidez* dentro del período estudiado presenta un comportamiento variable, pasando de 0.47 en Junio del 2021, a 2.13 en Diciembre del 2022, a 1.29 en Diciembre del 2023, a 1.28 en Diciembre del 2024 y a 0.628 en Diciembre del 2025.

Las *Primas Netas/Activos Líquidos*, que nos indican que proporción de los Activos Líquidos se encuentran

RAZÓN DE LIQUIDEZ



constituidos por los ingresos provenientes de las Primas Netas recibidas, comenzaron en 1.39 en Diciembre de 2021, en 1.13 en Diciembre de 2022, pasando al 2.09 en Diciembre de 2023, pasando al 2.60 en Diciembre de 2024 y pasando al 2.72 en Diciembre de 2025, 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 a 24.44 en Diciembre de 2021 a 14.63 en Diciembre de 2022, a 6.87 en Diciembre de 2023, a 4.71 en Diciembre de 2024 y a 6.49 en Diciembre de 2025.

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 15.97 en Diciembre del 2021, 9.07 en Diciembre del 2022, 5.74 en Diciembre del 2023, 3.60 en Diciembre del 2024 y 4.23 en Diciembre del 2025.

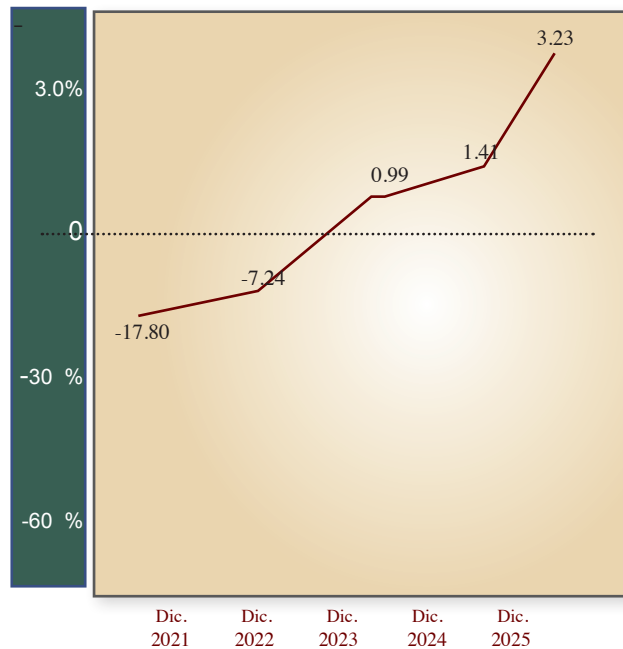
COEFICIENTES DE LIQUIDEZ

	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Razón de Liquidez	0.475	2.133	1.292	1.281	0.628
Primas Netas/Activos Líquidos	1.396	1.135	2.099	2.605	2.727
Activos Líquidos/Reservas Técnicas	24.443	14.631	6.873	4.712	6.491
Activos Líquidos/Reservas Técnicas más siniestros	15.971	9.076	5.747	3.605	4.232
Ingresos Fin., Inversiones / Act. LÍQ	0.016	0.040	0.036	0.041	0.038
EBIT (En miles de \$)	-497.10	-280.50	87.20	203.30	532.70
EBITDA (en miles de \$)	(307.20)	(185.90)	157.20	275.00	595.80

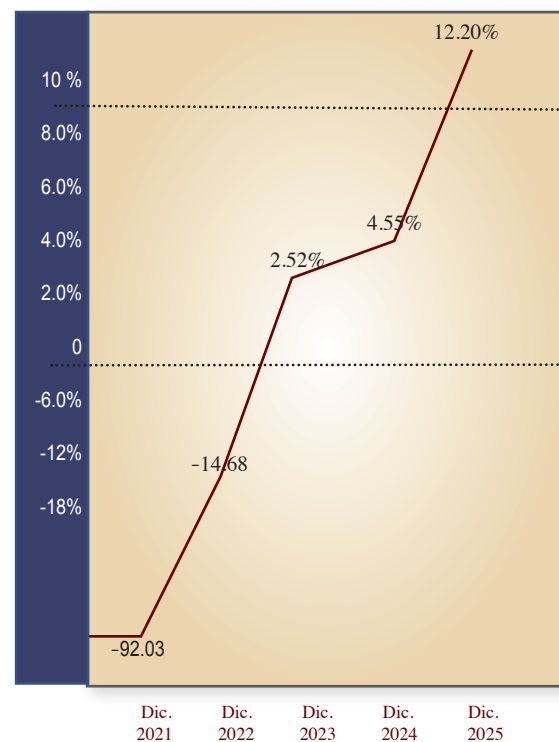
RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS

	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Retorno de los activos (ROA)	(0.182)	(0.107)	1.7%	3.0%	5.6%
Margen de Utilidad Neta (ROS)	(0.178)	(0.072)	1.0%	1.4%	3.2%
Ingresos de Operación/Activos Totales	1.023	1.477	1.741	2.101	1.742
Gastos de Operación/Total de Activos	0.226	0.200	0.158	0.157	0.104

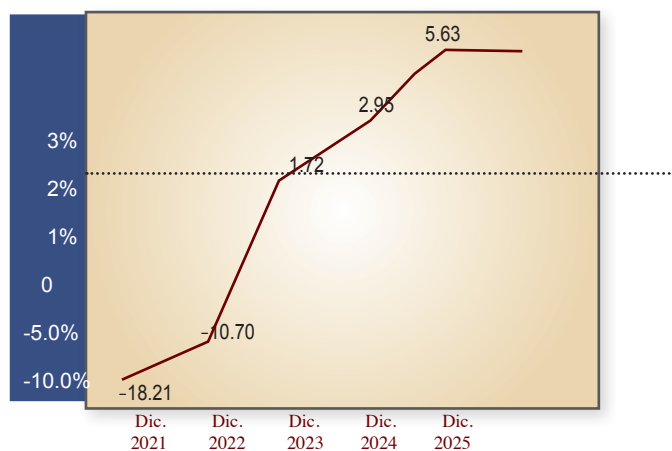
ROS (UTILIDAD NETA/INGRESOS DE OPERACIÓN)



ROE (UTILIDAD NETA/PATRIMONIO)



ROA (UTILIDAD NETA/ACTIVOS TOTALES)



ANÁLISIS DE EFICIENCIA

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

Este indicador es de 0.016 Diciembre de 2021, en Diciembre de 2022 es de 0.040, en Diciembre de 2023 es de 0.036, en Diciembre de 2024 es de 0.041 y en Diciembre de 2025 es de 0.038.

Aunque también es importante hacer notar que los Activos Líquidos han experimentado un incremento consistente a través del período.

Los indicadores del EBIT y del EBITDA, han tenido los siguientes comportamientos: en Diciembre el 2021 fue \$(497.10) miles, en Diciembre el 2022 fue \$(280.50) miles, en Diciembre el 2023 fue \$87.20 miles, en Diciembre el 2024 fue \$203.30 miles y en Diciembre el 2025 fue \$532.70 miles. Igual situación se vivió el EBITDA.

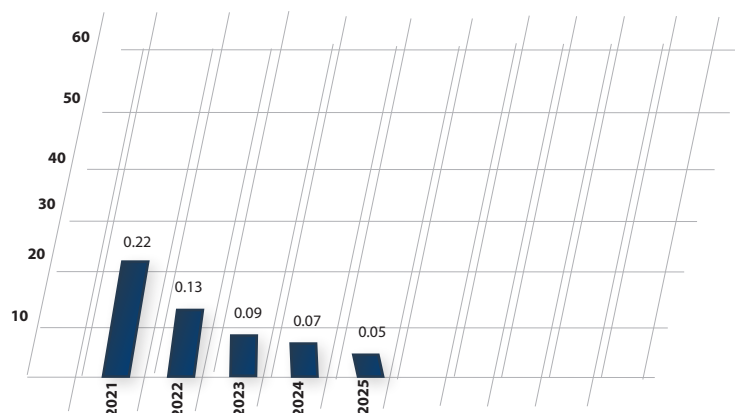
El EBITDA en Diciembre del 2021 el EBITDA es de \$(307.20)miles, en Diciembre del 2022 el EBITDA es de \$(185.90) miles, en Diciembre del 2023 el EBITDA es de \$157.20 miles, en Diciembre del 2024 el EBITDA es de \$275.0 miles y en Diciembre del 2025 el EBITDA es de \$595.80 miles.

Análisis de la Rentabilidad

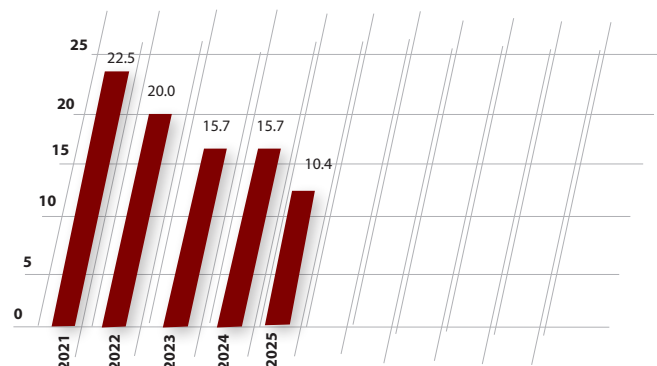
El *Retorno sobre los Activos (ROA)* durante los ejercicios analizados ha variado, en Diciembre del 2021 es de -18.21%, en Diciembre del 2022 es de -10.70%, en Diciembre del 2023 es de 1.72%, en Diciembre del 2024 es de 3.0% y en Diciembre del 2025 es de 5.63% hay que seguir construyendo el right-sizing, punto de equilibrio y construir un nicho de mercado.

El *Margen de Utilidad Neta (ROS)*, consistente con lo sucedido con la ROA, ha tenido un comportamiento similar,

EFICIENCIA OPERATIVA %



GASTOS DE OPERACIÓN/ACTIVOS %



-17.80% Diciembre del 2021, -7.24% en Diciembre del 2022, 0.99% en Diciembre del 2023, 1.41% en Diciembre del 2024 y 3.23% en Diciembre del 2025. Este ratio se ha visto influenciado por el nivel de la cartera y que limita los niveles de utilidad.

El *Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)* ha tenido tendencia similar, un -92.03% en Diciembre del 2021, un -14.68% en Diciembre del 2022, un 2.52% en Diciembre del 2023, un 4.55% en Diciembre del 2024 y un 12.20% en Diciembre del 2025.

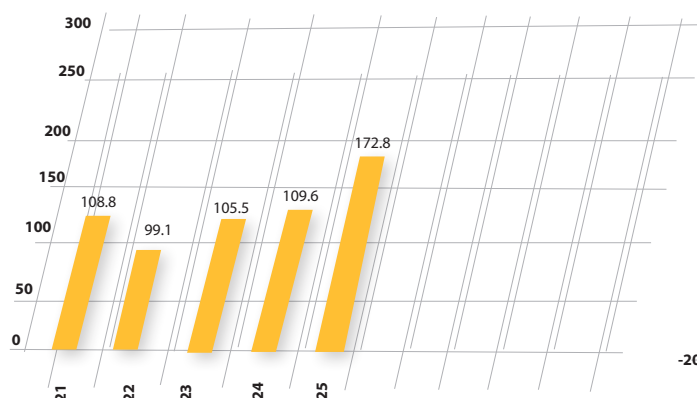
En cuanto al coeficiente de Ingresos de Operación/Activos Totales es de 1.02 en Diciembre del 2021, 1.48 en Diciembre del 2022, 1.74 en Diciembre del 2023, 2.10 en Diciembre del 2024 y 1.74 en Diciembre del 2025.

La Eficiencia Operativa, reflejada en la relación entre los *Gastos de Operación/Total de Ingresos Corrientes + Otros Ingresos*, es de 0.220 en Diciembre del 2021, al 0.135 en Diciembre del 2022, al 0.091 en Diciembre del 2023, 0.075 en Diciembre del 2024 y al 0.059 en Diciembre del 2025.

COEFICIENTES DE EFICIENCIA

	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Eficiencia Operativa	0.220	0.135	0.091	0.075	0.059
Gastos de Operación / Activos	0.226	0.200	0.158	0.157	0.104
Activos Totales / Número Empleados	108.872	99.172	105.513	109.36	172.83
Utilidades Netas/ Número Empleados	(19.831)	(10.607)	1.810	3.23	9.727
EBIT / Ingresos de Operación	(0.154)	(0.066)	0.016	0.028	0.054
EBITDA / Ingresos de Operación	(0.095)	(0.044)	0.029	0.037	0.060

ACTIVOS TOTALES/NÚMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE \$



En cuanto a los Gastos de Operación/Activos Totales, el comportamiento fue ascendente: es de 0.226 Diciembre del 2021, en Diciembre del 2022 al 0.200, en Diciembre del 2023 al 0.158, en Diciembre del 2024 al 0.156 y en Diciembre del 2025 al 0.104.

El Margen EBIT/Ingresos de Operación es de -0.154 en Diciembre de 2021, -0.066 en Diciembre de 2022, 0.016 en Diciembre de 2023, 0.028 en Diciembre de 2024 y 0.054 en Diciembre de 2025.

El Margen EBITDA/Ingresos de Operación, pasó del -0.095 en Diciembre del 2021, al -0.044 en Diciembre del 2022, 0.029 en Diciembre de 2023, 0.037 en Diciembre de 2024 y 0.060 en Diciembre de 2025 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 es de \$108.87 miles en Diciembre del 2021, \$99.17 miles en Diciembre del 2022, \$105.513 miles en Diciembre del 2023, \$109.36 miles en Diciembre del 2024 y \$172.83 miles en Diciembre del 2025.

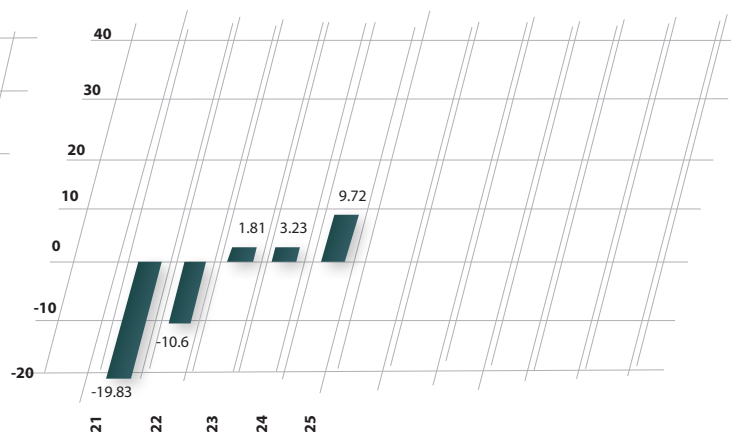
El índice de Utilidad Neta/Número de Empleados tuvo variaciones originadas en el comportamiento de las utilidades, de tal manera que en Diciembre del 2021 es de -\$19.83 en Diciembre del 2021, -\$10.6 en Diciembre del 2022, \$1.81 en Diciembre del 2023, \$3.23 en Diciembre del 2024 y \$9.72 en Diciembre del 2025.

Coefficientes de Capital:

El coeficiente Patrimonio/Activos en Diciembre de 2021 es de 0.198, en Diciembre de 2022 es de 0.729, en Diciembre de 2023 es de 0.681, en Diciembre de 2024 es de 0.65 y en Diciembre de 2025 es de 0.46.

Los Activos Totales, en Diciembre del 2021 son \$3,157.30 miles, en Diciembre del 2022 incrementaron a \$2,876.00, en Diciembre del 2023 incrementaron a

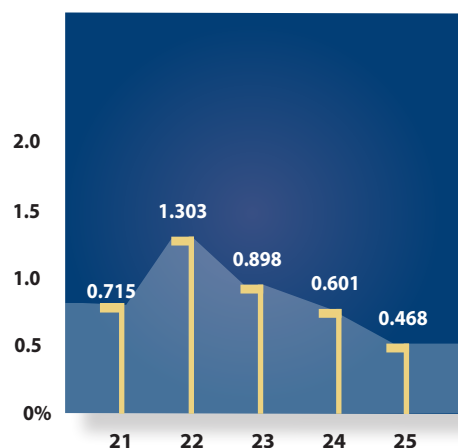
UTILIDADES NETAS/NÚMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE \$



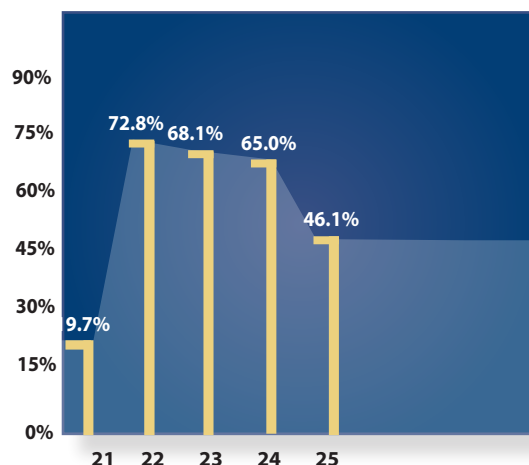
\$3,165.40, en Diciembre del 2024 incrementaron a \$3,499.4 y en Diciembre del 2025 incrementaron a \$5,703.60 miles equivalente a un crecimiento del 63.0% con relación al año anterior.

El Patrimonio por su parte, fue de \$624.90 miles en Diciembre del 2021, incrementando a \$2,096.00 miles en

Capital Social / Primas Netas a Dic en Veces

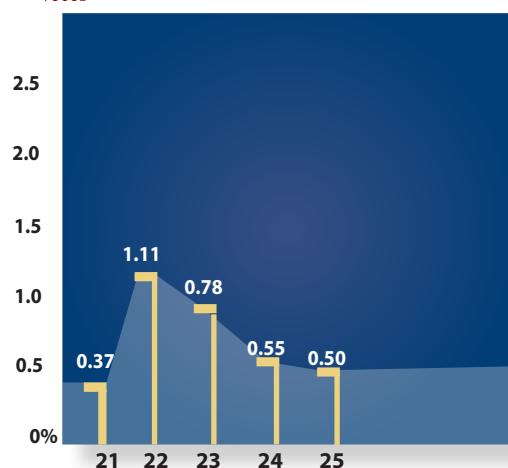


Patrimonio / Activos en porcentaje

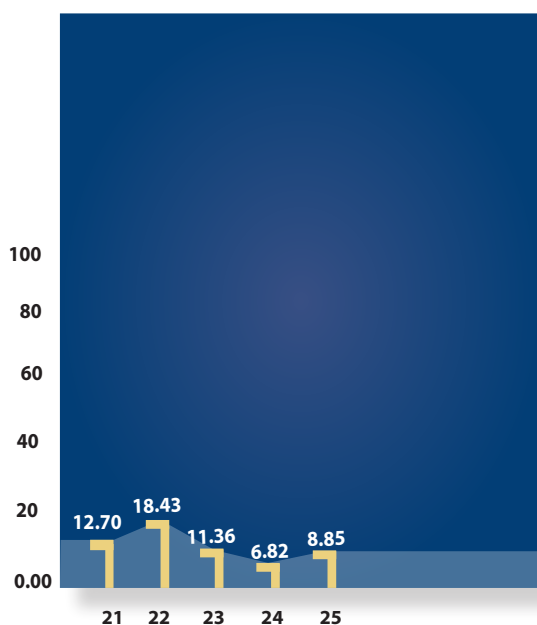


Patrimonio / Primas Netas a Diciembre

Veces

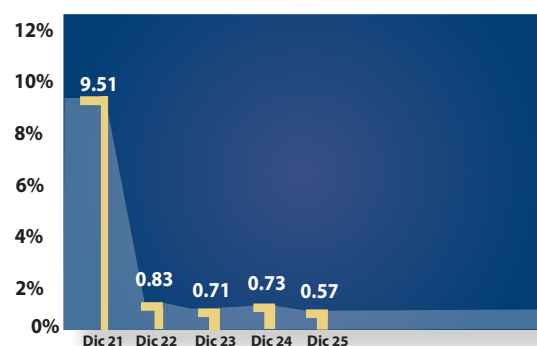


Patrimonio / Reservas Técnicas %



Activo Fijo / Patrimonio

en porcentaje



Diciembre del 2022, incrementando a \$2,156.10 miles en Diciembre del 2023, incrementando a \$2,273.40 miles en Diciembre del 2024 y incrementando a \$2,631.30 miles en Diciembre del 2025.

Los coeficientes de *Capital Social/Primas Netas* a Junio es de 0.715 en Diciembre del 2021, a 1.303 en Diciembre del 2022, a 0.898 en Diciembre del 2023, a 0.601 en Diciembre del 2024 y a 0.468 en Diciembre del 2025.

El coeficiente de *Patrimonio/Primas Netas* ha tenido un comportamiento variable, 37.23% en Diciembre del 2021, al 111.02% en Diciembre del 2022, al 78.74% en Diciembre del 2023, al 55.56% en Diciembre del 2024 y al 50.03% en Diciembre del 2025.

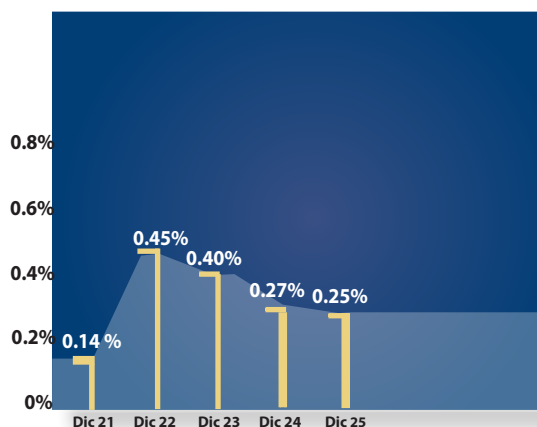
La relación *Patrimonio/Reservas Técnicas* se ha comportado de la siguiente manera: de 12.701 en Diciembre del 2021, al 18.434 en Diciembre del 2022, al 11.36 en Diciembre del 2023, al 6.821 en Diciembre del 2024 y al 8.857 en Diciembre del 2025.

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, 0.14% en Diciembre del 2021, a 0.45% en Diciembre del 2022, a 0.40% en Diciembre del 2023, a 0.27% en Diciembre del 2024 y a 0.25% en Diciembre del 2025. 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

Patrimonio / Responsabilidades

en porcentaje



GENERADORES CLAVES DEL RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

ÍNDICES	Dic 2021	Dic 2022	Dic 2023	Dic 2024	Dic 2025
Utilidad Neta/Patrimonio (o ROE)	-0.920	-0.147	0.025	0.045	0.122
Margen Bruto de Utilidad	0.085	0.265	34.03%	39.44%	27.91%
Margen Neto Utilidad	-0.377	-0.307	0.031	0.055	0.081
ROA: Retorno de los Activos	-0.182	-0.107	0.017	0.030	0.056
ROS: Margen de Utilidad Neta	-0.178	-0.072	0.010	0.014	0.032
Ingresos de Operación/Activo Total	1.02	1.48	1.74	2.10	1.74
Utilidad Neta / Primas Netas	-0.343	-0.163	0.020	0.025	0.061
Gtos. de Operac./Utilidades Netas	-1.24	-1.87	9.20	5.32	1.84
Gastos de Operaciones/Total de Activos	0.226	0.200	0.158	0.157	0.104

durante el período analizado, con variaciones entre dichos años, sin embargo el Patrimonio ha tenido aumento lo que hace que la relación *Activo Fijo/Patrimonio* sea 9.51% en Diciembre del 2021, 0.83% en Diciembre del 2022, a 0.71% en Diciembre del 2023, a 0.73% en Diciembre del 2024 y a 0.57% en Diciembre del 2025.

El *Margen Bruto de Utilidad* ha sido de 8.53% en 2021, en 2022 un 26.47%, en 2023 un 34.03%, en 2024 un 39.44% y en 2025 un 27.91%.

De la misma forma, el Margen Neto de Utilidad a Junio ha sido en el 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025 del orden de -37.68%, -30.71%, 3.14%, 5.48% y 8.06% respectivamente.

