

Seguros/República Dominicana  
Análisis de Riesgo

## Progreso Compañía de Seguros, S.A. (PROSEGUROS)

### Ratings

Tipo Instrumento	Rating Actual	Rating Anterior	Ultimo Cambio
Fortaleza Financiera	A-(dom)	NR	Ago-05

#### Definición General de la Calificación:

**A-(dom):** Las empresas aseguradoras ubicadas dentro de esta categoría tienen una sólida capacidad para cumplir con sus asegurados y con sus obligaciones contractuales. Los factores de riesgo son moderados y se prevé que el impacto de cambios adversos en el negocio y la economía sean bajos

### Analistas

Franklin Santarelli  
(58 212) 286 32 32  
[franklin.santarelli@fitchvenezuela.com](mailto:franklin.santarelli@fitchvenezuela.com)

Carlos Fiorillo  
(58 212) 286 38 44  
[carlos.fiorillo@fitchvenezuela.com](mailto:carlos.fiorillo@fitchvenezuela.com)

### Perfil

Progreso Compañía de Seguros S.A. (PROSEGUROS), es una empresa de seguros que presta servicios en todos los ramos del seguro en la República Dominicana. La empresa ocupa el quinto lugar nacional en términos de primas. PROSEGUROS forma parte del Grupo Progreso S.A. (GPSA), el cual es un holding de empresas financieras y no financieras, en donde destaca el Banco Dominicano del Progreso S.A. (BDP) el 4<sup>to</sup> mayor banco comercial del país.

#### Fortalezas y Oportunidades

- Apalancamiento inferior al promedio
- Índices de liquidez adecuados
- Mejora del resultado técnico
- Programa de reaseguros conservador
- Apoyo financiero y operativo del Grupo Progreso

#### Debilidades y Amenazas

- Significativo aumento del volumen de negocios
- Concentración relativa de la cartera de clientes
- Incremento del nivel de competencia dentro del sector
- Inestabilidad del ambiente operativo en la República Dominicana

### Operación

A pesar de su corta trayectoria, PROSEGUROS ha logrado posicionarse rápidamente como una de las principales empresas del mercado, en parte impulsado por el soporte financiero y operacional provisto por su accionista principal: GPSA. Así, el reconocimiento del grupo y los esfuerzos comerciales de la empresa, le permitieron hacerse de una porción importante de las primas provenientes de las empresas de seguros intervenidas por las autoridades durante el año 2003, con lo cual se logró multiplicar por más de siete veces el monto de las primas manejadas, pasando a ser la quinta mayor empresa en términos de primas cobradas para el cierre del año 2004 con un 10% del mercado.

Tal expansión no sólo ha requerido una completa reestructuración de la empresa, sino también la ampliación de su plantilla operativa (casi duplicada en 18 meses), el inicio de la implantación de una nueva plataforma operativa y de administración (la cual estima estar completamente disponible durante el año 2005), el ajuste de algunas de las políticas de suscripción y el mejoramiento del programa de reaseguros. Por su parte, estas medidas han estado acompañadas por aportes de capital por más de 200 millones de pesos en los últimos dos años, con la intención de fortalecer la base patrimonial de la empresa.

A pesar de la volatilidad del entorno operativo durante el AF04, PROSEGUROS logró presentar mejoras en sus principales indicadores financieros. Así, el resultado técnico mejoró hasta un 6% de la prima cobrada, apoyado tanto en una reducción de la siniestralidad neta como también de una adecuada gestión de los costos de operación, mientras que la reducción del resultado de inversiones no permitió una mejora de las relaciones ROAA y ROAE, aunque las mismas comparan con el promedio del mercado. Por su parte, durante el año se verificaron avances en las relaciones de liquidez y apalancamiento.

Como parte de su estrategia de expansión, PROSEGUROS se ha propuesto incrementar la participación de los ramos de personas sobre el total, apoyados no solo en las pólizas de seguros ofrecidas a los afiliados de la BBVA Crecer (empresa miembro del Grupo Progreso), sino también a través de la oferta de otros productos de bancaseguros a los clientes de BPD y otras instituciones financieras locales, siendo que a la fecha cerca del 15% de las primas comercializadas por la empresa se realizan a través del canal de bancaseguros. Sin embargo, la empresa aún mantiene una relativa concentración de su cartera de clientes, siendo que las 20 mayores cuentas representan un 46% de la prima cobrada, siendo que una porción corresponde a entidades y personas vinculadas al Grupo Progreso y sus accionistas, lo cual podría mitigar la volatilidad de las mismas.

Actualmente los esfuerzos de la empresa han estado concentrados en consolidar el nuevo volumen de negocios manejado, la depuración de la cartera de riesgos recibida de algunas empresas en problemas y en general, el perfeccionamiento de los procesos y en general en la maximización del beneficio de su nuevo tamaño. A pesar del crecimiento generalizado de muchas de las compañías del sector desde el año 2003, aún persisten importantes presiones competitivas entre las empresas para consolidar sus posiciones de mercado, lo cual presionará las actividades de todo el sector.

### Agosto 2005

La calificación de riesgo otorgada por Fitch Dominicana refleja la habilidad de la compañía para cumplir en forma oportuna sus actuales y futuras obligaciones contractuales derivadas de las coberturas de seguros emitidas por lo cual, éste reporte tiene fines informativos y no representa oferta de venta o compra de un determinado título o producto. Esta información puede ser reproducida únicamente con indicación de la fuente. Fitch Dominicana no es responsable por los errores, omisiones o resultados obtenidos por el uso de tal información. Toda la información incluida en este reporte proviene de fuentes consideradas confiables (emisor, auditores, reguladores, etc.). Fitch Dominicana no verifica ni audita dichas informaciones.

**▪ Perfil**

PROSEGUROS fue fundada bajo el nombre Sudamericana de Seguros C. por A. (SUDAMERICANA), una filial de la empresa Sudamérica do Brasil quien mantenía operaciones de seguros en la República Dominicana desde el año 1954. Desde su constitución hasta que fue adquirida por el GPSA, la empresa cambió dos veces de mano, siendo que su principal accionista durante el período 1993-1998 fue Don Vincenzo Mastrolili, quien actualmente se desempeña como Presidente de la empresa. Durante el año 1998, el GPSA adquirió la mayoría de las acciones (70% del total) de SUDAMERICANA mediante un aumento de capital, para luego durante el año 2001 completar la compra de la Británica de Seguros, la cual fue posteriormente fusionada con SUDAMERICANA a finales del mismo año. Al cierre de diciembre de 2004, GPSA manejaba cerca del 99% del capital de PROSEGUROS.

Durante el año 2001 SUDAMERICANA se embarcó en un agresivo programa de reestructuración de sus operaciones, con la intención de desarrollar las herramientas necesarias para impulsar la expansión de la empresa, con la intención de lograr una participación de mercado similar a la de su banco hermano: BDP. Así, y en conjunto con otras empresas del grupo, SUDAMERICANA cambió su denominación social hacia una que mostrara una mayor identificación con su accionista principal, tomando el nombre de Progreso Compañía de Seguros S.A. (PROSEGUROS).

La expansión de las operaciones de la empresa se vio favorecida durante el año 2003 y 2004 por el ambiente de inestabilidad en el sector asegurador dominicano, derivado de la intervención y posterior cierre por parte de las autoridades de dos compañías de seguros (Seguros La Intercontinental y Segna), las cuales ocupaban el primer y tercer puesto en cuanto al volumen de primas cobradas, resultando en una rápida migración de primas desde estas empresas hacia otras instituciones con un mejor perfil financiero. En medio de ese ambiente y apalancados en el prestigio del GPSA y de BDP, la empresa logró hacerse una porción importante de las primas manejadas por esas empresas, multiplicando por tres el volumen de primas registrado al cierre de diciembre de 2002, mientras que ya para el cierre de diciembre de 2004 la empresa se ubicaba en el 5<sup>to</sup> puesto en el ranking de primas (aproximadamente 10% del mercado).

BDP es el cuarto mayor banco en términos de activos del sistema financiero dominicano, con una participación de mercado de activos cercana al 10% al cierre de diciembre de 2004. Durante el mes de septiembre de 2004, Fitch Dominicana ratificó la calificación nacional de largo plazo de BDP en el nivel BBB(dom), mientras que la calificación nacional de corto plazo se ubicó en F-3(dom). Las calificaciones asignadas a BDP están soportadas por un desempeño financiero razonable y el fortalecimiento de su posición de mercado. Sin embargo, la calificación se encuentra limitada por una rentabilidad inferior al promedio del mercado, una capitalización estrecha similar

al promedio del mercado y en general por los crecientes niveles de competencia e inestabilidad de la economía dominicana.

BDP desde sus inicios había concentrado sus operaciones en el denominado mercado corporativo dentro de los principales centros urbanos de la República Dominicana: Santo Domingo y Santiago. Durante el año 1998 la institución inició un programa para ampliar su mercado objetivo y el relanzamiento de su marca bajo el nombre PROGRESO. Dicho programa incluyó la incursión en el denominado “retail market” y también en pequeñas y medianas empresas, a través de la oferta de nuevos productos adecuados a tales mercados. De igual forma y apoyándose en su exclusividad para el manejo de la tarjeta American Express, la institución ha creado nuevos y variados productos para atender el mercado de personas de altos ingresos. Por su parte, las compañías afiliadas a BDP que prestan servicios en los mercados: asegurador, factoring, arrendamiento financiero, corretaje de títulos y casas de cambio han apalancado sus nombres comerciales sobre el nombre PROGRESO, incrementando además el mercadeo cruzado de servicios financieros.

Al cierre de diciembre de 2004 PROSEGUROS operaba a través de una red de seis oficinas ubicadas a lo largo y ancho de la geografía nacional y con una plantilla de 170 empleados. Similar a otras empresas del sector cerca de dos tercios de las primas provienen de la Región Capital, mientras que la Región Norte produce cerca del 9% del total y la Región Este el restante 28%. Por su parte, al cierre de 2004 un 50% de las primas correspondían al ramo de incendio y líneas aliadas, mientras que un 25% de vehículos, vida y accidentes (10%), responsabilidad civil (5%), ramos técnicos (4%), naves 2%, transporte 2% y un 2% en otros ramos menores, denotando una adecuada composición de la cartera, mayoritariamente concentrada en ramos nobles, los cuales se caracterizan por bajos niveles de siniestralidad y un relativo bajo costo de administración.

Es importante destacar que a pesar del aumento de más de 27% en la cartera de clientes, la empresa aún muestra un relativo nivel de concentración en grandes clientes y negocios con muy bajo nivel de retención, que suelen mostrar un comportamiento relativamente inestable a lo largo del tiempo. Así, al cierre de diciembre de 2004, cerca de un 46% de la prima cobrada corresponde a los riesgos derivados por 20 grupos económicos de importancia. Por su parte, para esa misma fecha cerca del 12% de las primas cobradas estaba representado por negocios con niveles de retención inferiores al 5%. La concentración relativa de la cartera de clientes podría reflejarse en cierta volatilidad en el volumen de primas de la empresa, siendo que una reducción significativa del volumen de negocios podría resultar en un mayor peso relativo de los costos de operación con relación al volumen de primas, ya que los primeros no necesariamente se ajustarían en la misma velocidad que la posible reducción en primas.

Desde principios del año 2003, favorablemente la empresa ha iniciado el desarrollo y mercadeo de diversos productos de seguros en los ramos de vida, personas y generales para ser comercializados a través de la red de sucursales de BPD y otros bancos locales (productos de banca seguros) y también como respaldo a las coberturas provistas por la empresa administradora de pensiones que maneja el GPSA de la mano del Grupo BBVA de España: BBVA Crecer. La consolidación de dichos productos no solo le permitirá a la empresa consolidar su posición de mercado, sino también mejorar la diversificación de la cartera de riesgos suscritos, siendo que al cierre de diciembre de 2004 dichos riesgos pasaron a representar un 13% de las primas cobradas por PROSEGUROS.

**Presentación de Cuentas:** Para el presente reporte se utilizaron los estados financieros para el período 2001-2004, auditados por la firma KPMG. Los estados financieros empleados en la elaboración del presente informe siguen las normas de contabilidad establecidas por la Superintendencia de Seguros de las República Dominicana.

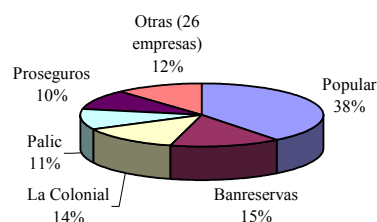
## ▪ El Sector Asegurador

Durante los últimos 3 años el sector asegurador dominicano ha registrado significativos cambios, tanto en su estructura como también sus resultados. Muchos de esos cambios han sido consecuencia de la intervención y posterior quiebra de dos de las mayores empresas de seguros que operaban en el país durante el año 2003, producto de la intervención de dos entidades financieras relacionadas. Así, durante los años 2003 y 2004 la mayoría de las empresas del sistema vieron crecer exponencialmente su nivel de suscripción, dado que las empresas en problemas manejaban cerca del 50% de las primas devengadas al momento de la intervención. Por su parte, dicho cambio estuvo acompañado de un severo deterioro del ambiente operativo en la República Dominicana, el cual se caracterizó por una aguda devaluación del peso, un repunte de la inflación y un freno a la actividad económica en general. Tal deterioro del ambiente operativo no sólo se reflejó en una menor demanda de primas (en términos reales), sino que también en un drástico aumento del costo promedio de los siniestros, del reaseguro y de los propios costos de operación, que no pudieron ser compensados por el mayor nivel de primas en términos nominales, con lo cual se evidenciaron ciertas presiones a nivel del resultado técnico. Es importante destacar que durante los años 2003 y 2004, las empresas de seguros lograron acordar con sus clientes un importante ajuste de los valores asegurados, de cara al incremento en el nivel de inflación y también se concretaron algunas mejoras en términos de control de siniestros, aunque el aumento de los costos operativos sigue siendo un factor a seguir en el corto plazo.

La volatilidad del ambiente macroeconómico en el país y el bajo nivel de ingresos han resultado en una baja penetración del sector en términos de primas (menos del 3% del PIB), lo cual junto al liderazgo de un pequeño grupo de empresas (mayoritariamente vinculadas a los

grupos financieros líderes a nivel nacional), se ha traducido en un relativamente elevado grado de concentración del negocio. Para el cierre de diciembre de 2004, las primeras 5 empresas de seguros manejaban cerca del 88% de las primas cobradas, mientras que las restantes 26 empresas se distribuían tan solo un 12% de las primas. En parte como respuesta a esta situación, algunos grupos de inversionistas han identificado el sector asegurador dominicano como una posibilidad de inversión, siendo que hasta la fecha tres empresas de capital nacional y una de capital extranjero han manifestado su intención de constituir cuatro nuevas aseguradoras en el país, lo cual podría resultar en un mayor nivel de competencia en el mediano plazo.

**Gráfico N°1**  
**Distribución de la Prima por Empresa**  
(Año 2004)



Por su parte vale destacar la reducción en la participación de las primas del ramo de "Auto", las cuales han disminuido su participación hasta un 24% de las primas cobradas al cierre de diciembre de 2004, mientras que para principios de la década representaban un 30%, todo esto explicado por un retroceso de los niveles de ventas de vehículos durante los años 2003 y 2004, además del efecto de la devaluación sobre la cartera de riesgos suscrita en moneda extranjera (normalmente propias del ramo de "Incendio") de cara a la devaluación sufrida por el peso en dicho período. Parte del cambio en la composición de la cartera de riesgos suscritos durante los dos últimos años, ha estado explicada por la aplicación del nuevo marco legal de la Seguridad Social del año 2002, lo cual no sólo implicó la transferencia de los riesgos de salud colectivos (cerca del 10% de las primas) hacia las empresas especialmente constituidas para tales efectos (Administradoras de Riesgos de Salud – ARS), sino también ha implicado el aumento en la demanda de pólizas de vida y otras relacionadas a las coberturas provistas por el nuevo sistema de seguridad social, siendo que dichas primas han logrado compensar, al menos parcialmente, la reducción de las primas producto de la transferencia de las pólizas de salud colectivos a las ARS's.

Por su parte, otro de los factores que ha delineado el comportamiento del sector desde finales del año 2002, ha sido la aprobación y aplicación de la Ley de Seguros del año 2002, la cual introduce algunas novedades en términos de cumplimiento de nuevos indicadores de desempeño (margen de solvencia, índice de liquidez, etc.) que han resultado en algunos aumentos de capital y en general, una

estrategia para maximizar el saldo de los activos líquidos y una paulatina reducción de la deuda financiera. Por su parte, la Ley brinda beneficios en cuanto a una mayor flexibilidad para la anulación de las primas y por ende, refuerza las herramientas de cobro de las empresas de seguros, las cuales han tenido que enfrentar largos retrasos en sus cobros de las primas, que impone mayores cargas al capital de trabajo de las empresas.

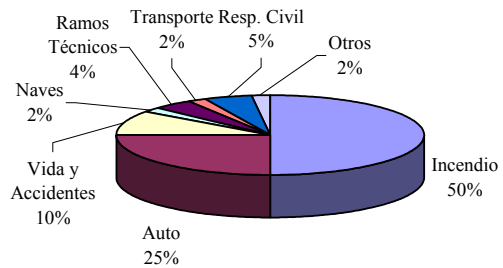
## ■ Finanzas

Al cierre del AF04 las primas devengadas por PROSEGUROS alcanzaron 1.453 millones de pesos, superiores casi 2 veces a las registradas el año anterior. Este comportamiento estuvo explicado tanto como por el mayor volumen de primas colocadas como también por el ajuste en el valor de los riesgos suscritos, producto de la devaluación del peso durante el año. Por su parte el esfuerzo puesto para la colocación de las primas de personas se reflejó en un drástico aumento de la participación de las primas de vida y accidentes personales hasta un 10% de la prima cobrada, siendo que el resto de la cartera se distribuía de la siguiente forma: incendio (50%), vehículos (25%), responsabilidad civil (5%), ramos técnicos (4%), naves 2%, transporte 2% y un 2% en otros ramos menores. Es importante destacar, que la revaluación del peso observada desde finales del tercer trimestre del año 2004 se reflejará en una reducción del valor de las primas comercializadas por la empresa en el año 2005, producto de la vinculación de las mismas al valor del dólar y también producto del ajuste hacia debajo de los valores asegurados previsto por la gerencia.

Dado el significativo aumento de la participación de las primas con mayor grado de retención y a pesar del mayor costo del reaseguro producto de la devaluación del peso, los niveles de prima retenida registraron un aumento durante el año, con lo cual la relación de primas retenida a prima suscrita se elevó hasta 36%, mientras que para el año anterior alcanzaba tan solo un 29% del total.

Por su parte el aumento más que proporcional de los siniestros con relación a las primas, los cuales estuvieron presionados no sólo por el repunte de la inflación sino también por el mayor volumen de negocios de la empresa, algunos siniestros de severidad y parte de los siniestros producto del huracán Jeanne (mayoritariamente recuperados a través del programa de reaseguro de la empresa), derivó en un aumento de la siniestralidad incurrida bruta hasta 34%. A su vez, al incorporar el efecto del reaseguro, la siniestralidad neta de reaseguros se redujo hasta 51%, nivel que compara favorablemente con el promedio del mercado. Es importante destacar, que dado el reciente aumento del volumen de negocios, muchos de los riesgos suscritos aun no han alcanzado un grado de madurez significativo, con lo cual la siniestralidad de la empresa podría ajustarse hacia el alza en el corto plazo y así acercarse al promedio del mercado, un adecuado control de los mismos será clave para el mantenimiento del resultado técnico de la empresa.

**Gráfico N° 1**  
**Distribución de la Prima por Ramos 2004**



Debido al drástico crecimiento en el volumen de operaciones de la empresa, el nivel de gastos operativos se ha ajustado proporcionalmente, siendo que aún es un poco prematuro para hacer una evaluación objetiva del comportamiento de los mismos. La consolidación del nuevo tamaño junto a un estricto control de operaciones, será necesario para mantener adecuados indicadores de eficiencia y fortalecer el resultado técnico. Así, durante el AF04 y afectados en parte por el comportamiento de la inflación y la devaluación, los costos operativos totales de la empresa se elevaron en 94% con relación a los registrados durante el AF03, siendo que la inflación promedio del período fue de 51% y el crecimiento de primas retenidas de 130%. Así, el aumento mas que proporcional de los costos de operación con relación a las primas resultó en un ligero deterioro de la relación de gastos de administración a prima devengada hasta 11%, un punto porcentual por debajo del promedio del mercado. Por su parte, al incorporar el efecto de las comisiones y los gastos reembolsados por reaseguradores y gracias al mayor nivel de retención, la relación de costos operativos netos a prima retenida se redujo hasta 30%, similar al promedio del mercado pero aún alto en comparación con otros países de Latinoamérica. Así, el aumento más que proporcional de las primas con relación a los siniestros, el costo de reaseguro y los costos de operación resultaron en una mejora del resultado técnico hasta de 99 millones de pesos, cerca del 7% de la prima devengada, mientras que el índice combinado mejoró hasta 81%, el cual compara favorablemente con el promedio de sus competidores.

Por su parte, el aumento de las tasas de interés en el mercado monetario y la mayor cartera de inversiones, no fueron suficientes para compensar la pérdida cambiaria (46 millones de pesos) derivada del mantenimiento de una posición larga en moneda extranjera en medio de la revaluación de la moneda ocurrida a finales del año, con lo cual el resultado financiero mostró un deterioro hasta un déficit de 6 millones de pesos. Así, el crecimiento más que proporcional del resultado técnico con relación a la ligera pérdida financiera permitió un aumento de la utilidad neta hasta 59 millones de pesos, mientras que las relaciones ROAA y ROAE se ubicaron en 7% y 23% respectivamente.

Para el cierre de diciembre de 2004, la cartera de inversiones de las reservas de PROSEGUROS alcanzó 349 millones de pesos, mayor en 73% con respecto al monto

registrado al cierre del año 2003. Tal aumento estuvo explicado por el crecimiento de la cartera de inversiones en de fácil liquidación (+78%) y también por el efecto del aumento en las inversiones en bienes raíces (+48% representado por el inmueble de operación de la empresa). Es importante destacar que la empresa ha mantenido como política la colocación de sus recursos líquidos en entidades financieras diferentes a aquellas relacionadas con BDP, como herramienta de diversificación de riesgos. Así y a pesar del aumento de las inversiones en inmuebles, el aumento más que proporcional de las inversiones en valores de fácil liquidación (depósitos en bancos e instrumentos emitidos o avalados por el Banco Nacional de la Vivienda) resultaron en un aumento de su participación hasta un 64% del total, superior al promedio del mercado. Por su parte, las inversiones en otros tipos de títulos valores (acciones, préstamos, etc.) elevaron su participación hasta un 7% del total, principalmente por la incorporación de un 1.6% del capital accionario de BBVA Crecer (mientras que el grupo maneja cerca del 30% de forma combinada), una empresa relacionada al Grupo Progreso dedicada al negocio de administración de fondos de pensión de acuerdo a la nueva Ley de Seguridad Social del año 2001.

En cuanto a la cartera de financiamientos (para el pago por cuotas de las primas comercializadas) la misma registró un crecimiento de 51%, explicado por el mayor nivel de prima devengada, alcanzando un monto de 500 millones de pesos. Durante el año la empresa otorgó nuevos financiamientos por 170 millones de pesos, equivalentes al 12% de las primas devengadas durante el año. Por su parte, y gracias a los esfuerzos de la gerencia para reducir el plazo promedio de financiamiento de sus clientes, PROSEGUROS logró reducir el plazo de morosidad (pagos vencidos con más de 90 días) hasta 14%, aunque es importante destacar que dicha relación comprara favorablemente con el promedio del mercado. Los saldos de financiamiento de la empresa no generan ningún beneficio por concepto de intereses, lo que reduce el resultado financiero de la empresa. La adecuada recuperación de la cartera de financiamiento ha provisto a la empresa de un flujo de caja regular y suficiente para enfrentar sus compromisos, con lo cual PROSEGUROS pudo cancelar el financiamiento bancario que mantenía al cierre del año 2002, con lo cual se potencia el resultado financiero de la empresa y se reduce la carga del bajo rendimiento de la cartera de financiamientos, situación que compara muy favorablemente con el promedio del mercado, el cual en muchas ocasiones debe recurrir al financiamiento bancario para fondear su cartera de financiamientos, la cual no genera ningún beneficio por intereses.

El aumento más que proporcional de las inversiones con relación a las reservas técnicas se reflejó en una mejora de los indicadores de liquidez. Así, la relación de inversiones más efectivo a reservas técnicas se elevó hasta 1,4x, mientras que el indicador de liquidez FITCH alcanzó 1,0x, siendo ambos resultados superiores al promedio del mercado. Es importante destacar que la empresa presentó un índice de liquidez normativo de 128%, el cual se ubicó por arriba de los requerimientos de la Ley (100%), lo que

compara favorablemente con el promedio del sector el cual en muchos casos no logró cumplir con los requerimientos de la nueva Ley.

El significativo crecimiento de PROSEGUROS en los años 2003 y 2004, estuvo acompañado de un aumento más que proporcional de su patrimonio, tanto como consecuencia de una adecuada retención de las utilidades, como también por efecto de varios aportes patrimoniales (en efectivo y especie) por parte de los accionistas. El aporte en especie está representado por un inmueble que sirve de sede a la empresa y el cual cuenta con prestaciones suficientes para soportar un mayor crecimiento del volumen de operaciones. Al cierre de diciembre de 2004 el patrimonio se elevó hasta 345 millones de pesos, siendo que la relación de pasivo a patrimonio fue 2,3x, mejor que el promedio del mercado. Por su parte, la relación de pasivo a patrimonio FITCH, mejoró hasta 2,3x, nivel inferior al registrado el año anterior y al promedio del mercado.

Después de los cambios registrados en la política de reaseguros durante el AF03, dicho programa se ha mantenido sin mayores cambios durante el año 2004 y para el presente ejercicio económico (2005). Así durante ese año la empresa incrementó su capacidad de aceptación en la mayoría de los ramos. Así, al cierre del AF04 la empresa mantenía una exposición máxima por riesgo de menos del 3% del patrimonio y de 2% por catástrofe, las cuales son consideradas conservadoras. Dentro de la lista de reaseguradores que respaldan a PROSEGUROS destacan<sup>1</sup>: Transatlantic Reinsurance Company, Munchener RUC (A+), Hannover Re, Swiss Re, MAPFRE RE (AA-), Swiss Re y Scor Reinsurance Co, entre otras.

---

<sup>1</sup> Se incluyen entre paréntesis la calificación de riesgo internacional disponible, proporcionada por Fitch Ratings, Standard and Poor's o Moody's.

## Progreso Compañía de Seguros, S.A.

(Cifras No Consolidadas Expresadas en MM de Pesos Dominicanos)

	12 meses dic-00	12 meses dic-01	12 meses dic-02	12 meses dic-03	12 meses dic-04	3 meses mar-05
<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS</b>						
Primas y aceptaciones devengadas	128	166	213	773	1.453	256
Primas cedidas	69	84	120	548	936	125
<b>Prima neta cobrada</b>	<b>59</b>	<b>82</b>	<b>93</b>	<b>225</b>	<b>518</b>	<b>131</b>
Reclamaciones incurridas	77	85	78	146	492	102
Reclamaciones a cargo de reaseguradores	29	16	20	16	213	56
Salvamento y recuperaciones	6	3	3	5	15	1
<b>Reclamaciones netas incurridas</b>	<b>43</b>	<b>65</b>	<b>55</b>	<b>125</b>	<b>264</b>	<b>45</b>
Comisiones netas recibidas (pagadas)	-5	-2	2	6	-2	1
Gastos generales y administrativos	25	31	40	79	153	43
<b>Resultado Técnico</b>	<b>-14</b>	<b>-17</b>	<b>-0</b>	<b>27</b>	<b>99</b>	<b>44</b>
Ingresos financieros	3	4	6	11	30	11
Gastos financieros	4	4	3	3	12	1
Otros ingresos (egresos)	2	11	2	6	-48	-0
Impuestos	1	4	2	6	9	0
<b>Utilidad neta</b>	<b>-13</b>	<b>-10</b>	<b>3</b>	<b>35</b>	<b>59</b>	<b>54</b>
<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>Activo</b>						
Efectivo	10	2	2	18	99	82
Inversión para las reservas	47	70	98	202	349	386
Primas y documentos por cobrar	55	108	111	330	515	419
Fianza de garantía y otras inversiones	0	23	0	0	3	6
Activo fijo	3	4	11	54	104	106
Otros activos	38	10	19	13	80	84
<b>Activo total</b>	<b>152</b>	<b>218</b>	<b>241</b>	<b>618</b>	<b>1.149</b>	<b>1.083</b>
<b>Pasivo</b>						
Reservas	41	67	82	164	325	334
Obligaciones por reaseguros y coaseguros	24	34	54	168	236	186
Cuentas, documentos y acumulaciones por pagar	38	59	40	7	21	13
Otros pasivos	16	21	24	105	222	150
<b>Pasivo total</b>	<b>120</b>	<b>180</b>	<b>201</b>	<b>443</b>	<b>804</b>	<b>683</b>
Capital Social	40	38	38	136	226	277
(Dividendos Pagados en Efectivo)	0	0	0	0	0	0
<b>Patrimonio total</b>	<b>32</b>	<b>38</b>	<b>41</b>	<b>175</b>	<b>345</b>	<b>399</b>
<b>PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS</b>						
<b>Suscripción</b>						
Prima retenida/Prima devengada	46%	49%	44%	29%	36%	51%
<b>Liquidez</b>						
(Inversiones + Efectivo)/Reservas	1,36x	1,09x	1,21x	1,35x	1,38x	1,40x
Inversiones líquidas/(Reservas + Deuda financiera)	0,13x	0,02x	0,29x	0,88x	0,99x	1,03x
Inmuebles/(Inversiones + efectivo)	0%	0%	0%	30%	22%	21%
Índice de Liquidez (Normativo)	n.d.	n.d.	n.d.	111%	128%	228%
<b>Rentabilidad</b>						
Comisiones pagadas/Prima cobrada	14%	11%	9%	8%	8%	9%
Gastos de administración/Prima cobrada	20%	19%	19%	10%	11%	17%
(Comisiones y Gtos. Admon)/Prima retenida	51%	41%	41%	33%	30%	32%
Siniestralidad Bruta	60%	51%	36%	19%	34%	40%
Siniestralidad Neta	72%	80%	59%	55%	51%	34%
Resultado técnico/Prima cobrada	-11%	-10%	0%	3%	7%	17%
Combined Ratio	123%	121%	100%	88%	81%	67%
Resultado financiero/Prima cobrada	1%	7%	2%	2%	-2%	4%
Producto de Inv./(Inversiones + Disponible)*	n.d.	5%	6%	7%	9%	12%
ROAA*	n.d.	-5%	1%	8%	7%	22%
ROAE*	n.d.	-29%	8%	33%	23%	63%
<b>Capitalización</b>						
Pasivo/Patrimonio	3,76x	4,76x	4,90x	2,53x	2,33x	1,71x
Pasivo/Patrimonio FITCH	4,32x	4,76x	4,90x	2,53x	2,33x	1,71x
Índice de Solvencia (Normativo)	n.d.	n.d.	n.d.	199%	218%	318%
Deuda Financiera/Patrimonio	1,02x	1,50x	0,98x	0,00x	0,00x	0,00x
Deuda financiera/(Inversiones + Efectivo)	0,58x	0,78x	0,40x	0,00x	0,00x	0,00x
Posición neta en moneda extranjera (MM USD)	-	-	-	-	-	-

\* En caso que pertenezcan a periodos menores a un año, los índices se anualizaran con fines comparativos