



LLAMADA DE RESULTADOS DE 2T2021

GRUPO AVAL ACCIONES Y VALORES S.A.



AVAL
LISTED
NYSE

TELECONFERENCIA DE RESULTADOS CONSOLIDADOS BAJO NIIF SEGUNDO TRIMESTRE DE 2021

Esta transcripción puede no ser totalmente exacta. Grupo Aval se reserva todos los derechos de esta transcripción y la suministra exclusivamente para uso personal, no comercial. Grupo Aval, sus proveedores y agentes terceros no serán responsables por errores en esta transcripción ni de ninguna acción que se base en la información contenida en este medio.

Operadora: Bienvenidos a la conferencia de resultados consolidados del segundo trimestre de 2021 del Grupo Aval. Mi nombre es Jenny y seré su operadora en la llamada de hoy.

Grupo Aval Acciones y Valores S.A., Grupo Aval, es un emisor de valores en Colombia y en los Estados Unidos. Como tal, está sujeto al cumplimiento de la regulación de valores en Colombia y la aplicable en Estados Unidos. Grupo Aval también está sujeto a la inspección y supervisión de la Superintendencia Financiera como *holding* del conglomerado financiero Aval.

La información financiera consolidada incluida en este documento se presenta de acuerdo con las NIIF emitidas actualmente por el IASB. Los detalles de los cálculos de medidas no GAAP, como el ROAA y el ROAE, entre otros, se

explican en este informe cuando se requiere.

Este informe incluye declaraciones prospectivas. En algunos casos, estas se pueden identificar por palabras como "puede", "será", "debería", "se espera", "se planea", "se anticipa", "se cree", "se estima", "se predice", "potencial" o "continúa" o sus antónimos y otras palabras comparables. Los resultados y acontecimientos reales pueden diferir materialmente de los previstos en este documento como consecuencia de cambios en las condiciones generales, económicas y empresariales, variaciones de las tasas de interés y de cambio y otros riesgos descritos periódicamente en nuestros archivos del Registro Nacional de Valores y Emisores y de la SEC.

Los destinatarios de este documento son responsables de la evaluación y el uso de la información proporcionada en el mismo. Los temas descritos en esta presentación y nuestro conocimiento al respecto pueden cambiar extensa y materialmente con el tiempo, pero renunciamos expresamente a cualquier obligación de revisar, actualizar o corregir la información proporcionada en este informe, incluyendo cualquier declaración a futuro, y no planeamos hacer ninguna actualización sobre tales desarrollos materiales antes de nuestro próximo informe de resultados.

El contenido de este documento y las cifras incluidas en el mismo buscan ofrecer un resumen de los temas tratados y no una descripción exhaustiva.

En este momento, todos los participantes están en modo de escucha. Más tarde,

realizaremos una sesión de preguntas y respuestas. Ahora le cedo la palabra al Sr. Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez, Director Ejecutivo. Sr. Sarmiento, puede comenzar.

Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez: Buenos días y gracias a todos por acompañarnos en nuestra conferencia telefónica del segundo trimestre de 2021. Espero que todos ustedes y sus familias sigan disfrutando de buena salud.

Hoy, es un placer para mí presentar nuestro mejor trimestre de la historia. Para ello, abordaré lo siguiente: una actualización del entorno macroeconómico de las regiones en las que operamos, el estado de los alivios crediticios concedidos a nuestros clientes, los avances de nuestros esfuerzos digitales y los aspectos destacados de nuestros resultados financieros.

Empecemos por el escenario macroeconómico de los últimos meses. Durante el segundo trimestre del año, la economía mundial siguió recuperándose. Sin embargo, hay diferencias importantes en la recuperación de los países dependiendo de la eficacia de sus programas de vacunación.

Además, siguen apareciendo nuevas variantes del virus, como la delta-plus y, más recientemente, la gamma. Por ahora, parece que las vacunas que se administran son eficaces contra estas nuevas variantes. Sin embargo, de no serlo, la recuperación económica se vería afectada. En cualquier caso, una prueba clara de la eficacia de los programas de vacunación reside en el hecho de que, aunque la gente sigue infectándose, la

letalidad del virus ha disminuido drásticamente.

Colombia no ha sido la excepción en cuanto a la recuperación económica o a un programa de vacunación bien administrado. Hasta la fecha, se han administrado más de 30 millones de dosis y más de 13 millones de personas han sido totalmente inmunizadas.

Este avance en el programa de vacunación, junto con unas mejores condiciones externas, han impulsado la recuperación de la economía colombiana. Aun así, esta recuperación ha tenido vientos en contra, concretamente las violentas manifestaciones y paros en el país sobre todo durante los meses de abril y mayo. Sin embargo, después de la caída de la confianza de los consumidores durante los meses de abril y mayo, a julio este indicador se ha recuperado y está en su nivel más alto desde el inicio de la pandemia, apoyado en el avance de la campaña de vacunación, la mejora de las cifras de desempleo, la renovación de la actividad comercial y el aumento de los precios de materias primas de exportación como el café y el petróleo.

Los datos de alta frecuencia, como la demanda de energía, sugieren que la actividad empresarial está avanzando hacia niveles prepandemia.

Como resultado, los analistas han seguido aumentando sus estimaciones del crecimiento del PIB previsto para Colombia durante 2021. La OCDE, por ejemplo, prevé ahora un crecimiento del PIB del 7,6% para 2021 y se espera que el FMI eleve sus proyecciones en agosto, dado el resultado positivo de los últimos meses. En su última reunión, el Banco de

la República cambió su previsión de crecimiento del 6,5% al 7,5% y en Aval ahora prevemos que la economía crecerá aproximadamente un 7% en 2021.

Pasando al mercado laboral, en junio, la tasa de desempleo bajó al 14,4% y el número de puestos de trabajo aumentó en 161.000. La tasa promedio de desempleo durante el segundo trimestre fue del 15%, frente al 15,8% del primer trimestre y al 20,3% del año anterior. Por supuesto, aún queda mucho camino por recorrer en este frente. A pesar de la mencionada mejora, aún quedan por recuperar aproximadamente 1.4 millones de puestos para volver a los niveles de empleo anteriores a la pandemia. Si se recuperan estos empleos, el país experimentaría un descenso de entre el 6% y el 7% del desempleo. Por ahora, a medida que el proceso de recuperación continúa, esperamos un nuevo descenso de la tasa de desempleo hasta el 12% a finales de año, con un promedio del 14,8% para 2021.

En junio, la inflación a 12 meses alcanzó el 3,63%, 204 puntos básicos más en comparación con la inflación de 2020. La cifra de este año ha sido impulsada principalmente por factores de oferta y por un efecto estadístico de base. De hecho, el aumento de los precios de los alimentos del 5,5% en mayo fue provocado por las interrupciones en el suministro y la logística derivadas de las protestas. En julio, la inflación a 12 meses había aumentado 34 puntos básicos con respecto a junio, situándose en el 3,97%. Este aumento se vio impulsado por los precios de los alimentos, que subieron 40 puntos básicos, y por unos mayores precios en los sectores de servicios como

consecuencia de una mayor actividad en las industrias del ocio, como restaurantes, hoteles, actividades recreativas y culturales. Esperamos que la inflación para 2021 alcance el 4% a medida que los precios de los alimentos disminuyen, lo que se verá compensado por el impacto de mayores precios de las materias primas y los costos de transporte.

Aunque las expectativas de inflación a medio plazo siguen en el 3%, dado el reciente aumento de los precios para los consumidores, la debilidad del peso y las perspectivas de crecimiento, esperamos que el Banco de la República inicie un ciclo de endurecimiento de la política monetaria en el último trimestre, con una alta probabilidad de que se produzcan dos subidas de 25 puntos básicos antes de que termine el año. En ese escenario, la tasa repo aumentará hasta el 2,25% desde su nivel actual del 1,75%.

En cuanto a la tasa de cambio, en las últimas semanas el peso se ha debilitado hasta llegar a los 4.000 pesos por dólar, debido al fortalecimiento de este último en los mercados internacionales, ya que los inversionistas buscan refugio en activos seguros a causa de la renovada incertidumbre por la propagación de la variante delta y también por el aumento del nivel de riesgo de Colombia. Sin embargo, con la proyección de que el Banco de la República inicie un nuevo ciclo de endurecimiento de la política monetaria y si, como se espera, el Congreso aprueba la propuesta de reforma tributaria a la que me referiré en un momento, es probable que el peso colombiano se sitúe en un nivel cercano a los 3.700 pesos por dólar en los próximos meses.

El gobierno ha presentado una nueva reforma tributaria que busca aumentar los ingresos fiscales en COP 15 billones o 1,2% del PIB. Los ingresos adicionales se originarían principalmente por el aumento de la tasa del impuesto a empresas al 35% a partir de 2022, en vez de su reducción al 30% como se aprobó en la reforma tributaria de 2019. El sector financiero, sin embargo, seguirá pagando una sobretasa o del 3% sobre la tasa corporativa hasta 2025. Se esperaba que este recargo terminara en 2023.

Otros componentes de la reforma fiscal son la reducción de los gastos fiscalmente deducibles, el fortalecimiento de las medidas legales para luchar contra la evasión fiscal y la congelación del gasto público. Esta nueva reforma fiscal cuenta con un mayor apoyo político y se espera que sea aprobada en el Congreso en los próximos meses.

Mientras tanto, el gobierno espera que el déficit fiscal llegue al 8,6% del PIB en 2021 con un déficit primario del 5,3% del PIB. En cuanto al déficit por cuenta corriente, se espera que aumente hasta el 4,4% del PIB a finales de año, desde el 3,3% del PIB observado a finales de 2020. La demanda acumulada debería reflejarse en un mayor déficit comercial que se verá parcialmente compensado por unas mayores exportaciones de petróleo y café a mejor precio.

Con respecto a Centroamérica, el FMI espera un crecimiento del 5,7% de la economía de la región en 2021. Como lo hemos comentado anteriormente, Centroamérica se beneficia en gran medida de la recuperación de la economía estadounidense, ya que algunos países centroamericanos

dependen en gran medida de las remesas de dinero que llegan de Estados Unidos.

El crecimiento económico de la región debería verse afectado positivamente por el sector de la infraestructura, ya que estos países que se vieron afectados por las tormentas Eta e Iota necesitan invertir fuertemente en obras de reconstrucción.

Durante los dos primeros meses del segundo trimestre, Panamá estimó un crecimiento anual del PIB del 16,5% y durante el mismo periodo, Costa Rica estimó un crecimiento del PIB del 12,3%. Panamá se beneficia de la reactivación del comercio mundial y de la inversión extranjera, dado su rol como centro mundial de transporte marítimo y el consiguiente aumento de la actividad del canal. En Costa Rica, seis de los 15 sectores económicos alcanzaron los niveles de producción anteriores a la pandemia.

Las remesas han aumentado anualmente un 55% en El Salvador, un 43% en Guatemala y un 44% en Honduras. El crecimiento económico anual estimado para los dos primeros meses del segundo trimestre fue del 28,1% en El Salvador, del 15,8% en Guatemala y del 28,4% en Honduras. El crecimiento de Guatemala y Honduras se verá impulsado, como dije antes, por el aumento del gasto fiscal para reconstruir la infraestructura afectada por las tormentas antes mencionadas.

Por último, según los indicadores principales, el crecimiento económico estimado interanual alcanzó el 15,2% en Nicaragua durante los dos primeros meses del segundo trimestre. A pesar de las favorables condiciones económicas internas y externas, el crecimiento en

Nicaragua podría verse limitado por el difícil contexto político.

Pasando al estado de nuestros programas de alivio crediticio, a junio estos representaban aproximadamente el 11,5% de nuestra cartera total consolidada o aproximadamente COP 24,5 billones. En Colombia, al 30 de junio, los alivios activos ascendían a COP 8 billones o el 5,9% de la cartera de préstamos colombiana, incluyendo COP 7,7 billones en alivios estructurales con clientes. En Centroamérica, los alivios ascendieron a COP 16,5 billones, lo que representa el 20,9% de la cartera de la región. Estos alivios en Centroamérica fueron impulsados por Panamá, que representó más de la mitad de los alivios activos de la región. De todos los préstamos en ambas geografías que han concluido los periodos de alivio, los que actualmente están vencidos a 90 días o más representan solo el 1% de nuestra cartera total consolidada y los que actualmente están vencidos a 30 días o más representan el 1,8% de nuestra cartera total consolidada. Nuestro costo de riesgo, como se ha contabilizado, refleja nuestra estimación de las pérdidas relacionadas con la total terminación de estos programas de alivio.

Seguimos ejecutando nuestra estrategia digital de acuerdo con nuestras expectativas. Permítanme explicar.

Como he mencionado antes, le hemos dado prioridad a la transformación de nuestros productos *core* en soluciones digitales y a la digitalización de los procesos *core* de nuestros bancos. Creemos que ambos esfuerzos producirán utilidad adicional a través de

ingresos adicionales por ventas y ahorro de costos.

Hemos concluido con éxito la digitalización de la mayoría de nuestros productos bancarios y ahora estamos en proceso de extenderlos a todos nuestros bancos. Esto nos ha permitido aumentar sustancialmente nuestras ventas *retail* digitales. En Colombia, el 60% de todas las ventas de productos *retail* para las que se ha desarrollado una solución digitalizada se realiza actualmente a través de aplicaciones digitales y el 40% de ellas son ventas digitales de principio a fin, sin intervención humana. Estas ventas representan casi el 40% del total de nuestros productos *retail* digitales y no digitales. En Centroamérica, aproximadamente el 25% de las ventas totales son de productos digitales.

Como parte de nuestro proceso de transformación de TI, nuestros esfuerzos de digitalización están basados en la nube, lo que nos permite escalarlos de forma más rápida y barata que con los modelos tradicionales de infraestructura de TI. Permítanme explicarlo. En primer lugar, todos nuestros productos digitales ya están al 100% en la nube o son nativos de la nube. Como resultado, no necesitamos invertir más para migrar la infraestructura de nuestros productos digitales a la nube, porque ya estamos allí.

En segundo lugar, nuestras plataformas centralizadas de datos en nuestros laboratorios digitales, como Augusta y Mathilde, también están en la nube, lo que nos permite ser más eficientes en nuestros procesos, reducir los costos operativos y aumentar nuestra penetración en el mercado. Mathilde es una plataforma de marketing que nos ha

permitido adquirir nuevos clientes digitales a lo que actualmente creemos es el costo de adquisición más bajo del mercado. Esto se suma a las capacidades de nuestra plataforma de datos, Augusta, que nos ha permitido mejorar nuestro costo de adquisición de clientes, la venta cruzada, la retención de clientes y la mitigación de riesgos, entre otros, mediante modelos de analítica avanzada.

En junio de 2021, nuestros clientes digitales activos ascendían a 5,2 millones, con un aumento de aproximadamente el 31% en los últimos 12 meses. Aunque sumar clientes digitales activos es un paso necesario para la transformación digital, obtener un valor sostenible a largo plazo como resultado de este esfuerzo es el objetivo principal. Los altos costos de adquisición de clientes digitales nos han llevado a estar atentos a lo que hemos denominado *crecimiento de pérdidas netas* asociadas a usuarios que solo hacen una transacción o que carecen de potencial para ser monetizados.

En Colombia, un país con restricciones muy estrictas en cuanto a la tasa de usura, las plataformas transaccionales con comisiones bajas o nulas tendrán dificultades para vender productos bancarios rentables, independientemente del número de clientes digitales. Hemos estado trabajando en formas alternativas para adquirir nuevos clientes digitales que cumplan con nuestros criterios de rentabilidad, apalancando ecosistemas que provean servicios de valor para nuestros clientes, donde los productos rentables de nuestros bancos sean parte de la solución.

Entre ellos, en primer lugar, en Colombia, Aval Digital Labs ha estado trabajando

para rediseñar sitios web populares ya existentes como Carroya, Metrocuadrado y elemplo.com y para añadir a esos ecosistemas productos adicionales, incluyendo productos bancarios digitales, para avanzar en nuestro objetivo de aumentar la rentabilidad del crecimiento digital. Ser parte de estos ecosistemas les da a nuestros bancos la oportunidad de aumentar sus clientes digitales mediante préstamos para automóviles, hipotecas, libranzas y otros productos. Estos ecosistemas actualmente sirven a más de 10 millones de usuarios.

En Centroamérica, recientemente lanzamos Kash, con K, una app transaccional disponible en toda la región que ya cuenta con 100.000 clientes digitales, de los cuales el 70% no son clientes de BAC, con más de 350.000 transacciones a la fecha. Próximamente, las remesas familiares estarán disponibles a través de nuestra app Kash. Esto nos permitirá no solo adquirir al menos 500.000 clientes digitales rentables adicionales para finales de año, sino también aumentar los ingresos por comisiones de las remesas y rentabilizar nuestra app.

Finalmente, en Colombia, estamos mejorando nuestros canales digitales para adaptarnos de mejor forma a las necesidades de nuestros clientes. El Banco Popular lanzó recientemente su aplicación a principios de año y esperamos que el Banco de Occidente y el Banco AV Villas lancen sus nuevas aplicaciones en los próximos meses. Estas aplicaciones tienen un diseño más moderno, intuitivo y seguro que contribuirá a una mejor experiencia del cliente.

En Centroamérica, nuestro enfoque se ha centrado principalmente en el servicio al cliente. En 2021, el 54% de las interacciones con los clientes se han realizado a través de canales digitales y el 46% a través de nuestros centros de llamadas y otros. Los clientes han adoptado rápidamente el canal móvil como su medio preferido para realizar sus solicitudes. Casi el 20% de esas consultas son atendidas y manejadas por chat bots y son resueltas sin intervención humana.

Para terminar, Diego se referirá a continuación en detalle a nuestros resultados financieros para el segundo trimestre de 2021. Sin embargo, permítanme destacar lo siguiente.

Para empezar, el Grupo Aval registró los mejores resultados de la historia en un trimestre, con una utilidad neta atribuible de aproximadamente COP 950.000 millones. La utilidad neta atribuible de Aval en el primer semestre de 2021 fue de COP 1,74 billones. Esto se tradujo en un ROAE en el trimestre del 18,2% y del 16,7% en el semestre.

Entre las principales razones que explican estos resultados, destacaría las siguientes. En primer lugar, 2021 ha sido un año con excelentes resultados en el negocio bancario puro, en el que hemos podido defender nuestro margen de intermediación principalmente a través de la disciplina en materia de precios, al tiempo que hemos hecho crecer con éxito nuestra cartera.

Nuestra cartera se ha comportado mejor de lo esperado, lo que se ha traducido en un mejor costo del riesgo. De hecho, el costo del riesgo se aproximó al de niveles anteriores a la pandemia.

En tercer lugar, nos hemos beneficiado de un portafolio de renta fija bien estructurada en cuanto a duraciones y rendimientos.

En cuarto lugar, nuestro sector no financiero recuperó rápidamente el impulso y volvió al nivel de actividad anterior a la pandemia en un periodo muy corto, lo que se tradujo en la recuperación de una importante contribución de los ingresos a nuestros resultados.

Además, nuestro administrador de fondos de pensiones ha logrado defender su liderazgo en el mercado, gestionar los costos y obtener un rendimiento saludable de los portafolios que administra.

Por último, en todas nuestras empresas seguimos insistiendo en la importancia de una cultura de contención y/o reducción de costos.

Gracias por su atención y ahora le cedo la palabra a Diego, quien explicará en detalle nuestros resultados. Que tengan un buen día.

Diego Fernando Solano Saravia: Gracias, Luis Carlos. Pasaré a los resultados consolidados del Grupo Aval bajo las NIIF.

Antes de hablar de las siguientes páginas, recuerden que, a partir de junio de 2021, MFG ya no afecta a la comparación de nuestros volúmenes respecto al año anterior, dado que su adquisición terminó en mayo de 2020. Sin embargo, las comparaciones interanuales en nuestras P&G siguen viéndose afectadas, dado que el segundo trimestre de 2020 solo incluyó un mes de operaciones de MFG.

Ahora, empezando en la página nueve, nuestros activos crecieron un 2,2% en el trimestre y un 3,4% interanual. El crecimiento de los activos en Colombia siguió fortaleciéndose, con un aumento del 2,3% durante el trimestre y del 3,4% interanual, mientras que los activos en Centroamérica registraron un crecimiento del 0,1% trimestral y del 3,6% interanual en dólares. Una depreciación trimestral del 1,9% y una apreciación a doce meses del 0,2% llevan el crecimiento trimestral y anual de Centroamérica en pesos al 2% y al 3,4%, respectivamente. La participación de Centroamérica en el activo se mantuvo en el 36%.

Pasando a la página diez, el crecimiento de la cartera siguió mostrando una tendencia positiva que ahora incluye un repunte en Centroamérica. En Colombia, el crecimiento sostenido de los productos de crédito *retail* de alta calidad se vio parcialmente afectado por un crecimiento todavía lento de la cartera comercial. Los disturbios sociales experimentados durante los meses de abril y mayo en Colombia frenaron temporalmente la originación de préstamos.

Nuestra cartera total creció un 2,1% en el trimestre y un 2,2% interanual. La cartera bruta colombiana creció un 1% durante el trimestre, de forma ligeramente más lenta que el trimestre anterior, mientras que el crecimiento a 12 meses fue del 1,5%. La demanda de préstamos de consumo siguió siendo alta en Colombia, lo que dio como resultado un aumento del 1,7% durante el trimestre y del 11,3% interanual. La competencia sigue siendo alta en los productos de bajo riesgo, como las libranzas. Sin embargo, algo nuevo es que los productos sin garantía han

empezado a recuperar tracción en los últimos dos meses. Esto puede indicar un aumento del apetito de riesgo de los bancos.

Las libranzas, que representan el 61% de nuestra cartera de consumo en Colombia, crecieron un 3,1% en el trimestre y un 21,3% en términos interanuales. Por el contrario, aunque con un mejor comportamiento que el trimestre anterior, las tarjetas de crédito se contrajeron un 1,6% y los préstamos personales se mantuvieron relativamente estables. Estos productos representan el 12% y el 20% de nuestra cartera de consumo en Colombia, respectivamente.

Al igual que otros productos *retail* garantizados en Colombia, las hipotecas mantuvieron su dinamismo, con un crecimiento de 3,1% en el trimestre y de 12% en términos interanuales.

Nuestra cartera corporativa colombiana siguió recuperándose levemente, con un todavía tímido 0,4%. Nuestro crecimiento, en comparación con el de la competencia, continúa afectado por nuestra disciplina en materia de precios, en la que privilegiamos las relaciones rentables con los clientes por encima de la participación en el mercado. El crecimiento acumulado a 12 meses fue negativo, con un menos 4,4%, y una base de comparación elevada de hace un año.

En Centroamérica, nuestra cartera bruta aumentó un 2% en el trimestre y un 3,6% interanual en dólares. El desempeño trimestral en Centroamérica, el más fuerte desde el cuarto trimestre de 2019, fue impulsado por un crecimiento del 2,9% de los préstamos de consumo. Este desempeño fue resultado de un

crecimiento del 4,4% de las tarjetas de crédito y del 1,3% de los préstamos de nómina. El crecimiento trimestral de las tarjetas de crédito llevó el crecimiento interanual al 5,8%, la primera cifra positiva desde el segundo trimestre de 2020. Los préstamos comerciales y las hipotecas crecieron un 1,7% y un 1,1%, respectivamente, durante el trimestre, en Centroamérica.

A futuro, los aspectos fundamentales para el crecimiento de los préstamos siguen fortaleciéndose en ambas geografías. Esperamos que el crecimiento de los préstamos comerciales se vea respaldado por una mejor actividad económica y una mayor confianza empresarial. En cuanto a los préstamos *retail*, esperamos que la mejora de las perspectivas de empleo siga permitiendo un aumento del apetito por el riesgo en nuestro banco por productos que tuvieron menos énfasis durante la crisis.

En las páginas 11 y 12, presentamos varios indicadores de calidad de la cartera. La coyuntura crediticia causada por el COVID-19 ha seguido desarrollándose favorablemente para nuestros bancos durante el segundo trimestre, impulsada por una recuperación de ambas economías más fuerte y rápida de lo previsto inicialmente, que se ha traducido en una mejor evolución de los alivios y un mayor desempeño del resto de nuestra cartera. Esto ha dado lugar a un costo de riesgo inferior al previsto inicialmente.

Los alivios crediticios siguieron expirando y retomando sus calendarios de pago. Como era de esperar, estos préstamos tienen unos índices de morosidad más altos que el promedio. En cambio, el resto

de nuestra cartera de préstamos, el 88,5%, sigue mejorando, en consonancia con una economía más fuerte que compensa la carga de los alivios.

Al 30 de junio, el 3% de nuestra cartera bruta total estaba en período de gracia y el 8,5% bajo programas de alivio estructurales, que en conjunto representan el 11,5% de nuestra cartera de préstamos. En Colombia, el 5,9% de nuestros préstamos tienen algún tipo de alivio. Solo el 0,2% de nuestra cartera bruta en Colombia todavía están en período de gracia. El resto de los alivios están bajo programas de alivios estructurales.

En Centroamérica, el 20,9% de nuestra cartera todavía tiene algún tipo de alivio, donde el 7,8% de la cartera bruta está en período de gracia y el 13,2% bajo alivios estructurales. Los períodos de gracia siguen principalmente en Panamá y representa el 94% de la región. Al final del periodo, el 4,2% del total de nuestros préstamos que en el pasado se habían beneficiado de períodos de gracia o que habían sido reestructurados y que habían retomado sus calendarios de pago estaban en mora de más de 90 días. Estos préstamos vencidos representan el 1% de nuestra cartera bruta total. Estas cifras fueron del 7,3% y del 1,8% para los préstamos vencidos a más de 30 días.

En Colombia, el 5,7% de los préstamos que previamente habían recibido alivios y habían reanudado sus calendarios de pago estaban vencidos a 90 días, lo que representa el 1,1% de la cartera bruta. En el caso de los préstamos vencidos a 30 días, estas cifras eran del 9,3% y del 1,8%.

En Centroamérica, el 2,6% de los préstamos que previamente habían recibido alivios y habían reanudado sus calendarios de pago estaban vencidos a 90 días, lo que representa el 0,9% de la cartera bruta. En el caso de la cartera vencida a 30 días, estas cifras fueron del 5,3% y el 1,8%.

Como se mencionó anteriormente, el deterioro de los préstamos que recibieron alivios se vio parcialmente compensado por la mejora del resto de nuestra cartera de préstamos. Debido a esto, los indicadores de cartera vencida a 30 y 90 días se mantuvieron relativamente estables durante el trimestre. Nuestra cobertura de provisiones para cartera vencida a 30 y 90 días también se mantuvo estable durante el trimestre.

La relación entre los castigos y la cartera vencida a 90 días se mantuvo en los niveles anteriores al COVID. En cuanto a la formación de la cartera vencida a 30 días, el 76% se debió a los productos *retail*, dentro de los cuales las tarjetas de crédito y los préstamos personales contribuyeron con el 28% y el 20%, respectivamente, a pesar de representar solo el 8% y el 5% de nuestra cartera bruta. Este comportamiento se debió principalmente a los préstamos que recibieron alivios y posteriormente entraron en mora.

La calidad de nuestra cartera de préstamos se mantuvo materialmente estable trimestre tras trimestre, con un 4,76% a 30 días y un 3,42% a 90 días. Nuestra cartera vencida a 30 y 90 días fue 71 y 42 puntos básicos más alta que la del año anterior.

La composición de nuestra cartera de préstamos en cuanto a etapas muestra una mejora en la participación de préstamos de la etapa 1, que se vio compensada por una disminución de los préstamos de la etapa 2. Como se preveía, parte de los préstamos de la etapa 2 pasaron a la etapa 3. Esta mejora fue impulsada principalmente por nuestra cartera de préstamos de consumo en ambas geografías, que registró un aumento de 146 puntos básicos en la participación de préstamos de la etapa 1 y una disminución de 155 puntos básicos en la etapa 2. La cobertura de cada etapa se mantiene relativamente estable en comparación con el trimestre anterior.

El costo del riesgo, neto de recuperaciones, fue del 2%, 23 puntos básicos menos que el 2,2% del trimestre anterior y 111 puntos básicos menos que el 3,1% de un año antes. La mejora trimestral incorpora una disminución de 58 puntos básicos en los préstamos minoristas y un aumento de 5 puntos básicos en los préstamos comerciales.

El costo del riesgo trimestral mejoró 34 puntos básicos en Colombia y 4 puntos básicos en Centroamérica. En Colombia, el costo del riesgo de los préstamos *retail* mejoró 84 puntos básicos, mientras que el de los préstamos comerciales se mantuvo estable. En Centroamérica, el costo de riesgo de los préstamos *retail* disminuyó 22 puntos básicos y aumentó 17 puntos básicos para los préstamos comerciales.

En la página 13, presentamos la evolución del fondeo y los depósitos. El crecimiento del fondeo durante el trimestre siguió reflejando un entorno de alta liquidez. Nuestros indicadores de depósitos a cartera neta y de efectivo a depósitos se

mantuvieron estables durante el trimestre, con un 110% y un 15,8%, respectivamente. Nuestra estructura de fondeo no ha presentado cambios, ya que los depósitos representan el 78% del fondeo total. Los depósitos aumentaron un 1,7% durante el trimestre y un 6,4% interanual.

Colombia creció un 1,4% durante el trimestre, mientras que Centroamérica creció un 0,2% en dólares. Para el periodo de 12 meses, Colombia creció un 3,3% y Centroamérica un 11,6% en dólares. El crecimiento anual de los depósitos por encima del de los préstamos refleja una situación de liquidez conservadora, especialmente en Centroamérica.

En la página 14, presentamos la evolución de la capitalización total, el patrimonio atribuible y los indicadores de adecuación de capital de nuestros bancos. El patrimonio total creció un 5% en el trimestre y un 8,2% interanual, mientras que nuestro patrimonio atribuible aumentó un 5,3% y un 7,6%, respectivamente, principalmente gracias a nuestras ganancias. Los indicadores de solvencia de acuerdo con Basilea III se mantuvieron relativamente estables, ya que las utilidades son la base del crecimiento de los activos ponderados por riesgo durante el trimestre.

En la página 15, presentamos nuestra tasa de cartera, el costo de fondeo, el diferencial y el margen de interés neto. El desempeño del margen de interés neto durante el trimestre fue impulsado por un margen de interés de cartera estable y una mejora del margen de interés de inversiones. El margen de interés de cartera se mantuvo en el 5,8% durante el trimestre, ya que el diferencial entre la

tasa de cartera y el costo del fondeo se mantuvo estable en 6%. La tasa promedio de cartera siguió disminuyendo. Sin embargo, fue compensado por una disminución similar del costo de fondeo. El margen de interés neto sobre las inversiones fue del 1,4% durante el trimestre, volviendo a ser positivo después de registrar -0,4% el trimestre anterior. El exceso de liquidez asociado a una liquidez prudente siguió afectando nuestro margen de interés neto.

En la página 16 presentamos las comisiones netas y otros ingresos. En esta página y en las siguientes, presentaremos varias líneas y métricas del P&G. Debemos tener en cuenta que dos factores limitan la comparabilidad de nuestros resultados año tras año. En primer lugar, una base baja teniendo en cuenta que el efecto más fuerte de la pandemia y la actividad comercial se experimentó durante ese trimestre. Y en segundo lugar, solo se incluyó un mes de operaciones de MFG en nuestras P&G del segundo trimestre de 2020.

Pasemos ahora al contenido de esta página. Los ingresos de comisiones brutas del primer semestre aumentaron un 8,7% interanual, mientras que el crecimiento trimestral fue del 17,9%. Las comisiones brutas cayeron un 3,6% durante el trimestre al verse afectadas por una pausa temporal en la recuperación debido a las manifestaciones en Colombia durante abril y mayo. Además, las comisiones por administración de pensiones basadas en los resultados en Colombia y los gastos relacionados con los seguros bancarios en Centroamérica afectaron los resultados de este trimestre.

Los ingresos del sector no financiero reflejan el buen desempeño de los sectores de infraestructura y energía y gas. Nuestro sector de infraestructura creció un 17,5% en el trimestre, debido principalmente al buen desempeño en la construcción de algunas de nuestras concesiones. La contribución del sector de infraestructura en el primer semestre creció un 48% interanual. Los ingresos trimestrales de infraestructura fueron 3,8 veces superiores a los de un año antes, debido a los rigurosos confinamientos de marzo a mayo que detuvieron la construcción.

La contribución del sector de energía y gas aumentó un 14,4% en el trimestre debido a los resultados positivos en la distribución de gas y la construcción de gasoductos. Los ingresos del sector de energía y gas para el primer semestre crecieron un 60,3% interanual, mientras que los ingresos trimestrales fueron 2,1 veces en comparación con el año anterior, cuando la disminución de la demanda de gas industrial durante los confinamientos afectó nuestros resultados.

En la parte inferior de la página, la disminución trimestral de otros ingresos se explica por la menor contribución del ORI de los portafolios de renta fija a valor razonable y por un ingreso estacionalmente elevado de dividendos durante el primer trimestre.

En la página 17, presentamos algunos indicadores de eficiencia. Los otros gastos del primer semestre aumentaron un 2,4% interanual, mientras que los gastos trimestrales crecieron un 4,5% interanual. En lo que va de año, los gastos crecieron un 0,6% en Colombia y cayeron un 0,2% en dólares en Centroamérica,

excluyendo el efecto de MFG. Los gastos trimestrales aumentaron un 3,3% en Colombia y un 6,7% en dólares en Centroamérica, excluyendo el efecto de MFG.

En comparación con el primer trimestre, los otros gastos aumentaron un 6,1%, con un crecimiento del 6,8% en Colombia y del 1,3% en dólares en Centroamérica.

Además de un aumento de los costos asociados a la mayor actividad, este trimestre incluyó las provisiones del 50% restante de la sanción impuesta a Corficolombiana por la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia en relación con la investigación de Concesionaria Ruta del Sol II. En comparación con el año anterior, el indicador de costo a activos se mantuvo estable en 3,2% y mejoró a 45.4%, frente al 51,3% del indicador de costo a ingresos.

Por último, en la página 18, presentamos nuestros indicadores de utilidad neta y rentabilidad. La utilidad neta atribuible para el segundo trimestre de 2021 fue de COP 950.000 millones o COP 42.6 por acción, nuestro mejor resultado trimestral hasta ahora. Este resultado fue un 19,9% superior al del trimestre anterior y 2,9 veces superior al de un año antes. Nuestro rendimiento de activos promedio en el trimestre fue del 2% y del 1,9% en lo que va de año. Nuestro retorno sobre patrimonio promedio del trimestre fue del 18,2% y del 16,7% en lo que va del año.

Ahora, resumiré nuestro *guidance* para 2021.

- Esperamos que el crecimiento de cartera se sitúe entre el 9% y el 10%.

- El NIM de cartera del 5,8% y que el NIM se sitúe entre el 4,8% y el 5%.
- El costo del riesgo se sitúe entre el 2,1% y el 2,2%.,
- Las comisiones netas crezcan cerca al 8%,
- Nuestro sector no financiero crezca aproximadamente 5%.
- El crecimiento de los gastos se sitúe en el área del 4%
- ROAE se sitúe entre el 15% y el 15,5%.

Ahora estamos disponibles para responder a sus preguntas.

Operadora: Gracias. Si tiene alguna pregunta, por favor presione asterisco (*) uno (1) en su teléfono de tonos. Si desea retirarse de la cola, por favor, pulse la tecla numeral (#). Si utiliza un altavoz, es posible que tenga que descolgar el auricular antes de pulsar los números.

Nuestra primera pregunta es de Sebastián Gallego, de Credicorp Capital. Por favor, adelante.

Sebastián Gallego: Buenos días. Gracias por la presentación y felicitaciones por los buenos resultados. Tengo varias preguntas.

En primer lugar, el Sr. Diego mencionó un guidance del ROE del 15% al 15,5% en 2021. ¿Pueden hablar de la sostenibilidad de este tipo de rendimientos en 2022 y de su sostenibilidad a largo plazo?

En segundo lugar, me llamaron la atención los comentarios del Sr. Luis Carlos sobre la posible competencia de plataformas digitales y cómo estas podrían tener problemas para monetizar a sus usuarios. ¿Pueden hablar un poco

más del entorno competitivo en ese aspecto? ¿Por qué están tan seguros de que otros actores no podrían monetizar esos usuarios?

Y, por último, si pudieran ofrecer una perspectiva de crecimiento de cartera desglosada por regiones y por segmentos, dada la orientación del 9% al 10%. Muchas gracias.

Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez: Bien. Permítame comenzar con su pregunta sobre digital. Lo que quiero decir es lo siguiente. Lo que vemos en la región con las *fintech* que han podido generar utilidad no mediante comisiones, sino mediante tasas de interés sustanciales, de una manera u otra.

En Colombia, como dije, es un poco más complicado porque tenemos una regulación de tasas de usura muy estricta. Aquí, cuando se adquieren clientes digitales, se debe considerar cómo monetizarlos. Es posible masificar clientes digitales en esas plataformas. Pero si, en esa masificación, se adquieren clientes digitales que probablemente no van a realizar demasiadas transacciones, por ejemplo, clientes que se acaban de unir para recibir subsidios del gobierno u otro tipo de clientes que probablemente no van a convertirse en deudores mediante préstamos, monetizarlos podría ser un poco más difícil.

No tengo una solución y estoy seguro de que todo el que haya creado una plataforma digital ha pensado en esto. Y, obviamente, la mayor parte va a depender de cuál sea el costo de fondeo, si se está planeando recibir fondos para luego tratar de hacer que los clientes se conviertan en prestatarios. También depende de la

estructura de costos. Y, obviamente, a algunas de estas *fintech* que empiezan como plataformas digitales exclusivamente, sin ningún legado de otros tipos de costos, les queda más fácil mantener costos bajos.

Lo que estoy diciendo es que, en nuestro caso, cuando pensamos en la masificación de los clientes digitales, siempre lo hacemos en cuanto a lo que esto va a producir en utilidad de la empresa. En ese sentido, usualmente empezamos con las acciones que sabemos que van a generar valor a través de utilidad adicional, porque, como usted sabe, somos básicamente valorados sobre la base de una relación precio-utilidad y debemos producir utilidad.

Por eso decimos que en nuestra estrategia primero decidimos hacer énfasis en ofrecer nuestros propios productos heredados de manera digital para que los nuevos clientes puedan adquirirlos de esa manera. En segundo lugar, hemos hecho la digitalización de procesos y operaciones en los bancos y eso ha representado un ahorro de costos.

Obviamente, no vamos a descartar de ninguna manera la idea de masificar los clientes digitales, pero tenemos que asegurarnos de que esos clientes tengan futuro en cuanto a producir utilidad adicional para la empresa. A eso me refería cuando hablaba de nuestra estrategia digital.

Diego Fernando Solano Saravia: Pasando a sus preguntas sobre nuestro guidance, en lo que respecta al ROE, aunque no vamos a dar directrices para 2022 en esta llamada, solo para darles un marco de referencia, algunas cosas

deben seguir mejorando a futuro; en particular, el costo del riesgo todavía tiene margen para mejorar este año y el próximo. Eso, en parte, nos ha ayudado a mantener resultados más fuertes que el mercado y esperamos seguir viendo esa mejora a futuro.

La otra parte que nos ayudará también está relacionada con el aumento de la actividad macro en Colombia en cuanto a un crecimiento más fuerte, aumentos de las tasas que, como ustedes saben, para los bancos, un ligero aumento de las tasas es siempre positivo, y aumentos de los ingresos por comisiones asociados a actividad.

¿Qué podría afectar las cifras positivas de las que hablo? La reforma fiscal, aún tenemos que ver qué traerá. En este momento, la reforma fiscal está en el Congreso y las cifras podrían no cambiar sustancialmente en comparación con este año, pero la expectativa de tener impuestos más bajos en el futuro de alguna manera ha desaparecido. Entonces tenemos una combinación de mejoras en el frente operativo. Y luego, casi en la última línea, tenemos el impacto de los impuestos. Todo esto para decir que, aunque no estemos dando una orientación, este tipo de cifras son las que podríamos esperar a futuro.

Luego, en cuanto al desglose del crecimiento de cartera, como lo mencionamos, tenemos un desempeño mucho mejor desde la perspectiva del crecimiento en cuanto a los préstamos de consumo. Podríamos esperar un crecimiento del 12% al 14%. Y en el frente comercial, debería ser de entre el 6% y el 7%.

Si lo desglosamos por regiones, Colombia debería estar entre el 6% y el 8% y Centroamérica debería tener un ritmo similar si lo analizamos en dólares, pero allí debemos incorporar una depreciación de alrededor del 11%, es decir, no a la fecha, pero sí en cuanto las cifras que creemos podrían ser las de final de año. Esto ayudará e impulsará la situación en Centroamérica.

Operadora: Nuestra siguiente pregunta es de Adriana de Lozada. Por favor, adelante.

Adriana de Lozada: Hola y felicitaciones por los resultados. Quisiera que nos ayudaran a entender mejor el crecimiento de los ingresos por comisiones. Sé que en el trimestre hubo un ligero impacto por las protestas. Pero si pueden ayudarnos con eso, sería genial.

Diego Fernando Solano Saravia: Lo siento, ¿se refiere a los ingresos por comisiones o al crecimiento de los ingresos? No escuché bien.

Adriana de Lozada: Bueno, podría ser en cuanto a niveles normalizados de crecimiento, pero como crean que es mejor formularlo.

Diego Fernando Solano Saravia: Bueno. En cuanto a la cartera, ya lo mencioné antes, en cuanto al volumen, tenemos la dinámica que acabo de abordar al contestar la pregunta de Sebastián.

En cuanto a los márgenes, estos se están moviendo hacia un mejor terreno dado que esperamos el aumento de las tasas del Banco de la República.

En lo que respecta a las comisiones, hemos mencionado que estamos ligeramente por debajo en cuanto al crecimiento de cartera, que están empezando a fortalecerse. Por lo tanto, si los préstamos crecen entre el 9% y el 10%, podríamos ver un par de puntos porcentuales por debajo de esas cifras.

Las comisiones todavía pueden aumentar, especialmente por dos razones. En primer lugar, en cuanto a las pensiones, durante este trimestre tuvimos un impacto de volatilidad que afectó a algunas de nuestras comisiones relacionadas con la rentabilidad de los fondos. Hay que tener en cuenta que hay un desfase entre la forma en que las contabilizamos en nuestro P&G y la forma en que se producen en el mercado, porque cobramos las comisiones después de haber obtenido los rendimientos. Eso explica el desfase.

Pero yo diría que el principal motor será la actividad económica. Estamos viendo un fuerte repunte en productos con comisiones, como las tarjetas de crédito y otros productos de consumo a los que, en el pasado, les hemos restado importancia, pero en este momento estamos listos para aumentar nuestro apetito de riesgo. Esto también tendrá un impacto en cuanto a las comisiones. Espero haber respondido la pregunta, pero esos son los principales impulsores.

Operadora: Gracias. Recuerde, si tiene una pregunta, por favor presione asterisco (*) y luego el uno (1) en su teléfono de tonos.

Nuestra siguiente pregunta es de Brian Flores, de ASA Investments. Por favor, adelante.

Brian Flores: Hola, gracias por la oportunidad de hacer preguntas. ¿Pueden confirmar, por favor, la cifra estimada para el costo del riesgo? Luego haré una segunda pregunta. Gracias.

Diego Fernando Solano Saravia: Bien. En lo que respecta al costo del riesgo, habrán notado que disminuimos el *guidance* que habíamos dado antes. Inicialmente, teníamos un 2,5%, y lo bajamos de 2,3% a 2,4%. Esta vez, lo disminuimos de 2,1% a 2,2%. La razón es que estamos viendo un desempeño mucho mejor de nuestra cartera de préstamos, especialmente en el lado *retail*. Además, dada la fortaleza de la economía que estamos observando en Colombia y Centroamérica, el resto de la cartera, más allá de la parte que se benefició de los alivios, también se está desempeñando mucho mejor. Por esa razón ajustamos la cifra.

Algo que nos impide ser más agresivos son las provisiones en Centroamérica, especialmente en Panamá, dado que los alivios aún no terminan. Sin eso, podríamos haber tenido resultados más positivos en las cifras que he mencionado.

Brian Flores: Mi segunda pregunta sería sobre 2022. Sé que es un poco pronto, pero nos estamos acercando. Pensando en su *guidance*, si tienen alguna idea de alguna de estas líneas y a qué aspiran en términos de ROE. Muchas gracias.

Diego Fernando Solano Saravia: Prefiero ceñirme a la respuesta que le di a Sebastián en cuanto al *guidance* y a lo que se puede esperar para el ROE. En

este momento, diría que estaríamos muy contentos de poder trasladar nuestro optimismo a la economía y los resultados al *guidance*, pero preferimos ser prudentes.

Operadora: Gracias. Nuestra siguiente pregunta es de Yuri Fernandes, de JP Morgan.

Yuri Fernandes: Hola a todos. En primer lugar, felicitaciones por los resultados. Un trimestre muy bueno. Tengo una pregunta sobre los márgenes. En cuanto a los pasivos, estamos viendo que la cartera se está acelerando en Colombia, ¿verdad? Pero mi pregunta se refiere al fondeo. ¿Creen que los depósitos podrán seguir creciendo a un ritmo saludable? Porque en los últimos uno o dos años, hemos visto que ustedes y los bancos colombianos en general han tenido una muy buena estructura de financiación, con el crecimiento de los depósitos y la reducción de los costos de los mismos. Mi pregunta es: ¿deberíamos esperar un punto de inflexión para los costos de fondeo y empezaremos a ver que los costos de fondeo suben ligeramente? ¿Cómo podría afectar esto a los márgenes? Porque eso podría ser negativo. Si esa suposición de que tal vez los costos de financiación serán más altos, eso puede afectar un poco los márgenes de interés neto. Pero, por otro lado, tal vez los préstamos de la etapa 3 alcancen su punto máximo y eso ayude un poco a tener tasas más altas en Colombia. Resumiendo, mi pregunta es ¿qué debemos esperar para el NIM en los próximos trimestres? Gracias.

Diego Fernando Solano Saravia: Sí. Voy a dar primero la respuesta corta y luego los detalles. La respuesta corta es

que deberíamos esperar que se mantenga el crecimiento de los depósitos. Sin embargo, mencioné un par de veces que hemos tenido un exceso de liquidez que ha afectado nuestro margen de interés neto. Ha sido una forma prudente de gestionarlo, especialmente en Centroamérica, donde no hay bancos centrales. Hemos manejado el exceso de depósitos en lo que sería la forma normal de manejar el banco. Entonces, durante un tiempo tendremos un exceso de depósitos, por lo que podemos ser exigentes con los precios y eso nos ayudará durante varios trimestres.

En cuanto a los márgenes, sufrimos cuando bajan las tasas, particularmente las del Banco de la República, y nos beneficiamos cuando éstas suben. Hemos visto que el IBR, que es básicamente la tasa interbancaria en Colombia, ha empezado a repuntar, reflejando las expectativas de aumento de las ganancias. Como podrán recordar, lo que tenemos en nuestra cartera comercial en Colombia son básicamente préstamos flotantes basados en el IBR. Entonces, hemos empezado a sentir que eso nos beneficia y esperamos que siga a futuro.

Luego, el otro lado de los depósitos *retail*, donde esos depósitos no son tan elásticos ante lo que sucede en el Banco de la República. Esa es la fuente principal de mejora del margen cuando suben las tasas. Hay dos tipos diferentes de ciclos, en algunos las tasas suben porque el riesgo sube, por lo tanto, el costo del riesgo está incorporado en los precios de los bancos. Sin embargo, esta vez estamos ante un ciclo en el que las tasas suben, con una mejora del costo del riesgo. Entonces yo diría que eso

beneficiará a nuestros márgenes y más aún a estos después del costo del riesgo.

Yuri Fernandes: Una pregunta rápida. ¿Tienen alguna tasa o sensibilidad que puedan proporcionar? Sé que el margen de interés neto no es la tasa de referencia, pero solo como aproximación, si las tasas subieran 100 puntos básicos, ¿qué deberíamos esperar para sus márgenes de interés neto?

Diego Fernando Solano Saravia: Bueno, sí, hay que incorporar el costo del riesgo. En el pasado, hablábamos de una sensibilidad en torno a los 20 puntos básicos o a 0,20 pesos por dólar, pero eso era sensibilidad a las tasas de interés. Sin embargo, la fijación de precios se ha vuelto cada vez más inteligente en Colombia y hay que incorporar también el costo del riesgo, lo que ha marcado una diferencia y a eso me refería antes. Cuando hay ciclos en los que se ven aumentos en las tasas combinados con mejores costos del riesgo, estos son quizás los más positivos y sensibles o elásticos a las tasas de interés. Sin embargo, hemos dejado de hacerlo por ese último factor y depende mucho de la velocidad a la que se incorporen los riesgos en la fijación de precios.

Yuri Fernandes: Perfecto. Gracias. Y de nuevo, felicitaciones por el trimestre.

Operadora: Nuestra siguiente pregunta es de Julian Ausique, de Davivienda. Por favor, adelante.

Julian Ausique: Hola a todos. En primer lugar, felicitaciones por los resultados. Me gustaría saber si nos puede dar más detalles sobre sus expectativas para el segundo semestre de 2020, si cree que

las utilidades tendrán el mismo comportamiento del primer semestre.

También, me gustaría saber si puede darnos más detalles sobre sus expectativas para el crecimiento de los préstamos, como el consumo, el consumidor, los segmentos hipotecarios, cómo van a crecer, etc. Gracias.

Diego Fernando Solano Saravia: Creo que ya hemos hablado de eso. El *guidance* para 2021 incorpora lo que va a suceder durante la segunda mitad del año. Somos bastante positivos sobre el comportamiento de la segunda mitad del año. Como lo mencioné antes, seguimos siendo prudentes en cuanto al costo del riesgo. Por esa razón estimamos un retorno sobre patrimonio del 15% al 15,5% para el año, a pesar de ya haber superado esas cifras. Somos prudentes en este aspecto porque el ciclo aún no ha terminado, pero somos bastante positivos en el negocio bancario *core* de cómo se están comportando las cosas.

Y en cuanto al crecimiento de los préstamos, solo para repetir lo que le contesté a Sebastián al principio, creemos que los préstamos comerciales crecerán entre el 6% y el 8%. En cuanto a los préstamos de consumo o minoristas, vemos que crecerán cerca del 12% al 14%.

Operadora: Perfecto. Nuestra siguiente pregunta es de Andrés Soto, de Santander. Por favor, adelante.

Andrés Soto: Buenos días y gracias por la presentación. Mi pregunta está relacionada con los gastos. Cuando comparo los gastos de este trimestre con los del segundo trimestre de 2019, hay un crecimiento del 14%. Obviamente, hay un

crecimiento inorgánico en el medio, pero aun así hay un crecimiento real de gastos en el periodo. Entonces, me gustaría entender si hay alguna estrategia para lograr la eficiencia. Anteriormente ustedes mencionaron que ésta podría ser una de las oportunidades que la transformación digital podría aportarle al Grupo Aval mediante una integración del *backend* de las diferentes marcas. Me gustaría entonces conocer su opinión sobre el desempeño de los gastos.

Diego Fernando Solano Saravia: Bueno, voy a empezar con la parte cuantitativa y luego podemos pasar a la estratégica.

En cuanto al crecimiento de los gastos, yo diría que 2019 también es un año difícil porque tuvimos un crecimiento de los gastos durante todo el año. También se vio afectado por la depreciación del dólar estadounidense, y, por tanto, vimos un efecto procedente de Centroamérica que empezó a afectar mucho más nuestros costos, así como la conversión. Cuando se analizan las cifras sin el impacto de los movimientos de divisas, son más positivas que las que estamos viendo y creo que esa es la forma de verlas.

Además, usted tiene toda la razón, la adquisición de MFG también tiene cierto impacto porque estamos hablando de un banco más grande. Tal vez la mejor manera de verlo es en cuanto costos a activos o costos a ingresos. Dicho esto, parte de los impactos positivos de la pandemia es que tuvimos que analizar nuestros costos. El aspecto digital, como usted lo menciona, es algo que nos ha permitido reducir los costos, pero todavía tenemos mucho trabajo por hacer y la pandemia ha demostrado que todavía

tenemos mucho potencial para mejorar los costos. Seguiremos trabajando en esto y esa es la orden para nuestros bancos. Lo digital ayuda a reducir los costos y eso es parte de lo que hemos estado haciendo.

Operadora: Muy bien. Gracias, señoras y señores. Ahora le doy la palabra al Sr. Sarmiento para que haga sus comentarios finales.

Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez: Muchas gracias. Gracias a todos por sus preguntas. Gracias por su asistencia. Esperamos seguir cumpliendo y esperamos empezar a dar nuestro *guidance* para 2022 en la próxima llamada. Espero que todos ustedes puedan asistir a nuestra próxima llamada. Gracias, Jenny, y gracias a todos.

Operadora: Así concluye la conferencia de hoy. Gracias por participar. Ya pueden desconectarse.

Esta transcripción puede no ser totalmente exacta. Grupo Aval se reserva todos los derechos de esta transcripción y la suministra exclusivamente para uso personal, no comercial. Grupo Aval, sus proveedores y agentes terceros no serán responsables por errores en esta transcripción ni de ninguna acción que se base en la información contenida en este medio.