



## LLAMADA DE RESULTADOS DE 4T2020

GRUPO AVAL ACCIONES Y VALORES S.A.



**AVAL**  
**LISTED**  
**NYSE**

# TELECONFERENCIA DE RESULTADOS CONSOLIDADOS BAJO NIIF CUARTO TRIMESTRE DE 2020

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.

**Operador:** Bienvenidos a la conferencia de resultados consolidados del Grupo Aval para el cuarto trimestre de 2020. Mi nombre es Richard y seré el operador durante 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 del mercado de valores de Colombia y de los Estados Unidos. El Grupo Aval también está sujeto a la inspección y supervisión de la Superintendencia Financiera como *holding* del grupo financiero Aval.

La información financiera consolidada que se incluye en este documento se presenta de acuerdo con las NIIF emitidas actualmente por la IASB. Los detalles de los cálculos de las medidas no GAAP,

como el ROAA y el ROAE, entre otros, se explicarán cuando se requiera.

El presente informe incluye declaraciones de carácter prospectivo. En algunos casos, estas se pueden identificar con palabras como "puede", "hará", "debería", "se espera", "se planea", "se anticipa", "se cree", "se estima", "se predice", "potencial" o "continúa" o sus antónimos y otras palabras similares. Los resultados y eventos reales pueden diferir de los anticipados en este documento como consecuencia de cambios en las condiciones económicas y comerciales generales, cambios en las tasas de interés y de divisas y otros riesgos descritos en nuestros registros en el Registro Nacional de Valores y Emisores y en la SEC.

Los destinatarios de este documento son responsables de la evaluación y el uso de la información aquí proporcionada. Los temas descritos en esta presentación y nuestro conocimiento al respecto pueden cambiar amplia y materialmente con el tiempo, pero denegamos cualquier obligación de revisar, actualizar o corregir la información proporcionada en este informe, incluyendo cualquier declaración prospectiva, y no haremos actualización alguna de dichos desarrollos materiales antes de nuestro próximo reporte de ganancias.

El contenido de este documento y las cifras incluidas en el mismo tienen por objeto proporcionar un resumen de los temas tratados, en lugar de describirlos en detalle.

Cuando aplique en este documento, nos referiremos a billones como miles de millones.

En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Más adelante, llevaremos a cabo una sesión de preguntas y respuestas. Ahora le daré la palabra al Sr. Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez, Presidente del Grupo Aval. Sr. Sarmiento Gutiérrez, puede comenzar.

**Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez:**

Buenos días y gracias a todos por acompañarnos en nuestra conferencia telefónica del cuarto trimestre de 2020. Espero que todos ustedes y sus familias tengan buena salud.

El 2020 será recordado infamemente como el año del coronavirus. Pero, sobre todo, será recordado por la devastadora pérdida de vidas y la crisis económica mundial, que avanzó de forma desenfrenada, sin fijarse en fronteras geográficas ni inclinaciones políticas. Se dice que, en promedio, una pandemia golpea a la humanidad cada siglo. Sin embargo, es imposible saber qué tan bien se está preparado para afrontar la próxima. En este sentido, me enorgullece decir que el Grupo Aval y sus empleados han enfrentado de forma ejemplar la situación vivida en los últimos 12 meses. Pero esto no significa que nuestros resultados no se hayan visto afectados. De hecho, se vieron afectados negativamente, al igual que nuestros clientes. Sin embargo, como verán a lo largo de la presentación de hoy, tantos años de gestión conservadora del riesgo, una estrategia de diversificación entre líneas de negocio y geografías y la adaptabilidad de nuestros empleados a la nueva normalidad nos permitieron superar este último año con relativo éxito en comparación con el resto de los sistemas financieros de la región. De

hecho, a pesar de los múltiples vientos en contra, nuestra utilidad neta atribuible para el año fue de COP 2,35 billones, sólo un 22,5% inferior a la utilidad neta más alta de todos los tiempos de COP 3 billones registrada en 2019. Esto representó un retorno sobre el patrimonio promedio del 11,7% y un retorno sobre los activos promedio del 1,5% para el año.

Desde el primer confinamiento hace exactamente un año, tuvimos la oportunidad de probar nuestros procedimientos de contingencia con resultados muy positivos. A lo largo del año, gestionamos paquetes de alivios crediticios para más del 30% de nuestra cartera crediticia en Colombia y alrededor del 45% de nuestra cartera crediticia centroamericana, fortalecimos nuestros canales digitales y aumentamos la capacidad de nuestros centros de atención telefónica, nada de lo cual habría sido posible sin la dedicación de nuestros oficiales de crédito, nuestro personal de TI y digitalización, nuestros operadores y nuestros empleados de la red de sucursales. Estoy orgulloso de su resiliencia.

Como suelo hacer, antes de entrar en detalle a nuestros resultados financieros me referiré a la situación de las economías de los países en los que operamos y haré una actualización del estado de los alivios crediticios de nuestros clientes, nuestro programa de digitalización, nuestros esfuerzos en el área de ESG, y los desarrollos recientes en relación con Ruta del Sol.

Durante 2020, la economía colombiana se contrajo un 6,8%, menos de lo previsto por la OCDE, que la sitúa en un -8,3%, o por el FMI, que la sitúa en un -8,2%, o por

el Banco de la República, que la sitúa en un -7,2%. En el cuarto trimestre, la economía se contrajo un 3,5% en comparación con el cuarto trimestre de 2019. Es una mejora sustancial frente a las contracciones del 15,6% y del 8,3% observadas durante el segundo y el tercer trimestre, respectivamente.

Frente al tercer trimestre, el último trimestre del año se expandió un 6% y superó el consenso del mercado. Junto con este resultado, empezamos a ver una recuperación en la dinámica comercial, principalmente en la banca personas, así como en las comisiones bancarias.

Examinando los resultados del año desde el lado de la oferta, cuatro sectores que representan el 38% del PIB se expandieron: la agricultura creció un 2,8%, los servicios financieros un 2,1%, la actividad inmobiliaria un 1,9% y la administración pública un 1%. Los demás sectores, que representan el grueso de la economía, se contrajeron. Entre ellos, las actividades comerciales cayeron un 15,1% y la industria manufacturera se contrajo un 7,7%.

Desde el punto de vista de la demanda, la inversión cayó un 21,2%, mientras que el consumo total disminuyó un 4,1%, principalmente por un descenso del 5,8% en el consumo de los hogares. Lamentablemente, este año la economía tuvo un comienzo difícil, ya que Colombia experimentó una segunda ola de contagio más intensa que desencadenó una nueva ola de restricciones a la movilidad y cuarentenas regionales, que interrumpieron la recuperación económica que había iniciado a finales del año pasado.

Sin embargo, últimamente el número de casos y muertes ha disminuido considerablemente, lo que ha permitido a las autoridades gubernamentales reducir las restricciones. También hay razones para ser optimistas, ya que la vacunación comenzó el 17 de febrero. Como resultado de estas dos circunstancias, esperamos un repunte de la actividad interna impulsado por una mayor confianza de los consumidores.

Además, el reciente aumento de los precios del petróleo debería reducir el déficit de la balanza comercial, que se prevé en un 3,7% del PIB para 2020. Así, esperamos una normalización gradual de la actividad empresarial a medida que avance el año. Aunque la incertidumbre sigue siendo alta, somos cautelosamente optimistas sobre las perspectivas de crecimiento del país y creemos que el crecimiento del PIB se aproximará al 4,5% en 2021, con un descenso en el primer trimestre y una recuperación sostenida en los trimestres restantes.

En línea con la recuperación de la demanda interna, esperamos un mayor déficit del déficit de cuenta corriente hasta el 3,5% del PIB a finales de año, frente al 3,3% del PIB en 2020. La ampliación del déficit en cuenta corriente será el resultado de una mayor demanda interna de bienes importados y una menor elasticidad de los volúmenes de exportación de petróleo ante el ciclo relacionado con el COVID.

Durante el cuarto trimestre, la tasa de cambio pasó de COP 3.868 por dólar a COP 3.432, debido principalmente a un aumento mundial de la demanda de activos de riesgo y al resultado de las elecciones en Estados Unidos. En lo que

va del año, la tasa de cambio ha sido volátil, oscilando recientemente en COP 3.600 por dólar. A corto plazo, esperamos que el peso siga fluctuando entre COP 3.400 y COP 3.700 por dólar.

Tras alcanzar un máximo del 3,86% en marzo del año pasado, la inflación a 12 meses cerró el año en 1,61%, siendo la más baja desde 1955. El descenso de la inflación anual se explica principalmente por las cuarentenas entre marzo y septiembre, que debilitaron las presiones inflacionarias por el lado de la demanda. Otros factores que contribuyeron fueron la caída de los precios de las materias primas y el apoyo del gobierno a los hogares mediante subsidios a los servicios públicos y la congelación del precio de los arriendos. Esperamos que la inflación de 2021 se incline gradualmente al alza, acercándose a un rango entre 2,5% o 3% a finales de año, lo que está dentro del rango objetivo del Banco de la República. Al dejar de aplicarse algunas de las políticas que recortaron los precios regulados y también como resultado de la recuperación de la demanda, que debería servir como base ante la caída de los precios del sector servicios.

Una menor inflación en 2021 y las expectativas a medio plazo le han dado al Banco de la República razones para continuar con su actual política monetaria expansionista. De hecho, la tasa de referencia se redujo en 250 puntos básicos en 2020 hasta llegar al nivel mínimo actual del 1,75%. Sin embargo, creemos que el Banco de la República no cambiará la tasa de interés hasta por lo menos el tercer o cuarto trimestre de 2021.

El mercado laboral experimentó una fuerte contracción pues la tasa promedio de desempleo aumentó hasta 16,1% a finales de 2020, desde 10,5% en 2019, y la tasa promedio de desempleo urbano aumentó 18,4%, desde 11,2% en 2019. De hecho, durante 2020 se destruyeron 1,4 millones de empleos, principalmente en sectores como el comercio, el entretenimiento, el turismo y restaurantes. La información de nuestra administradora de fondos de pensiones indica que en el último trimestre de 2020 se empezó a recuperar el empleo, aunque en empleos de menor calidad. Los confinamientos de enero ejercieron una presión adicional sobre el desempleo. Sin embargo, a medida que se alivien las restricciones a la movilidad y la pandemia se controle, esperamos una mejora de entre 2 y 3 puntos porcentuales a finales de 2021.

En el frente fiscal, el déficit fiscal durante 2020 fue del 7,8% del PIB, inferior al 8,9% previsto por el gobierno, como resultado de una menor ejecución de gastos y un mayor recaudo de impuestos. Sin embargo, el gobierno espera que el déficit fiscal para 2021 sea de aproximadamente 8,6% del PIB, debido principalmente al efecto adverso de la desaceleración económica sobre los ingresos fiscales, así como a los gastos fiscales adicionales relacionados con la pandemia. Como mencionamos en nuestras anteriores llamadas, la regla fiscal fue suspendida hasta 2022.

Por último, el gobierno ha anunciado que tiene previsto presentarle al Congreso una reforma fiscal antes de junio de este año con el objetivo de abordar temas fiscales estructurales tanto por el lado de los ingresos como de los gastos con el

objetivo de ayudarlo a corregir la tendencia al alza de la deuda pública.

Pasando a Centroamérica, como consecuencia de la pandemia, el FMI espera una contracción de la economía de la región del 5,9% en 2020 y un crecimiento del PIB del 3,6% durante 2021. Panamá ha sido el país más afectado, al tener las restricciones a la movilidad más estrictas y la mayor tasa de contagio de la región, con una gran contracción del 20,4 en los primeros nueve meses de 2020. El FMI espera que el PIB de Panamá crezca un 4% en 2021.

El PIB de El Salvador y Honduras se contrajo un 9,9% y un 9,5%, respectivamente, durante los nueve primeros meses de 2020. Las remesas fueron un canal de transmisión del shock global en los dos países, ya que estas contribuyen con más del 20% del PIB en cada uno de ellos. Sin embargo, debido a la recuperación de la economía estadounidense a partir de la segunda mitad del año, las remesas repuntaron rápidamente, lo que ayudó a la recuperación de esas economías. El FMI espera que el PIB crezca un 4,9% en Honduras y un 4% en El Salvador durante 2021.

El PIB de Costa Rica se contrajo un 5% durante los nueve primeros meses de 2020 y se vio afectado por una disminución de la demanda externa de servicios, principalmente del turismo. Sin embargo, la movilidad no fue tan restringida al inicio de la pandemia como en otros países de la región y, por lo tanto, su contracción en sectores clave de la economía, como el comercio, fue menos drástica. El FMI espera que el PIB crezca un 2,3% en Costa Rica durante 2021.

El confinamiento fue menos estricto en Guatemala que en otros países de la región, por lo que en el segundo trimestre el PIB se contrajo 9,6%, pero sólo 1,8% en el tercer trimestre. Como resultado, el PIB sólo se contrajo un 3,5% durante los primeros nueve meses de 2020. Se espera que la economía guatemalteca crezca un 4% durante 2021, según el FMI.

Por último, el PIB de Nicaragua se contrajo un 2,8% durante los primeros nueve meses de 2020, siendo el más bajo de la región. Su menor exposición al impacto externo, junto con sus limitadas medidas de confinamiento, explican su desempeño. Según el FMI, se espera que el PIB se contraiga un 0,5% durante 2021 en Nicaragua.

Pasemos al estado de nuestros programas de alivio de cartera. A diciembre, nuestros alivios activos representaban aproximadamente el 13% de nuestra cartera total de préstamos consolidados por aproximadamente COP 26 billones. Los alivios activos en Colombia ascendieron a COP 9,6 billones, con COP 6 billones en préstamos reestructurados, lo que representa el 7,3% de la cartera de préstamos total de Colombia. Los alivios en Centroamérica ascendieron a COP 16,3 billones, lo que representa el 23% de la cartera de la región. De todos los préstamos que terminaron el período de alivio, el 5,4% están actualmente en mora de 30 días o más, lo que representa el 1,4% de nuestra cartera total consolidada. Nuestro costo de riesgo refleja nuestra estimación de pérdidas relacionadas con la eventual culminación de estos programas de alivio.

En cuanto a nuestra estrategia digital, como se ha mencionado en llamadas



anteriores, seguimos centrándonos principalmente en la transformación de nuestros productos principales en soluciones digitales y en la digitalización de los procesos de nuestros bancos. Estos son algunos de los aspectos más destacados de nuestros logros en este frente durante 2020. Aumentamos el número de productos digitales ofrecidos por nuestros bancos en un 68%. Nuestros clientes digitales crecieron casi un 40%, pasando de 3,5 millones a aproximadamente 5 millones. Las ventas digitales aumentaron casi un 70%.

En Colombia, durante el 2020, lanzamos 24 MVP de digitalización, tres células de marketing digital, 29 modelos analíticos y consolidamos nuestras capacidades de estrategia de datos mediante la implementación de una plataforma de datos, Augusta, que ha trabajado en más de 40 casos, resolviendo diferentes problemas de negocio con modelos de analítica avanzada. Además, durante 2020 nuestros canales digitales aumentaron significativamente su participación en el total de las transacciones bancarias y ahora representan casi el 60% del total de los montos transados y el 21% del total de las transacciones monetarias, subiendo desde el 46% y el 16%, respectivamente. Por otro lado, nuestra red de sucursales disminuyó su participación en las transacciones bancarias durante el año y ahora representa el 40% de los montos totales transados y el 17% del número total de transacciones monetarias, frente al 51% y el 23%, respectivamente. Los cajeros automáticos y los canales alternativos, como los corresponsales no bancarios, corresponden al resto.

En Centroamérica, las transacciones monetarias digitales aumentaron un 45% durante 2020 y actualmente representan el 48% del número total de transacciones monetarias, frente al 33% de 2019. BAC Credomatic continuó trabajando en múltiples proyectos digitales durante el 2020 con resultados notables, como la implementación de un *chat bot* con una tasa de interacción no humana del 19% y el desarrollo de dos sitios diferentes con catálogos de viviendas y vehículos con más de 300,000 visitas mensuales.

El área Ambiental, Social y de Gobierno (ESG en inglés) ha sido una parte integral de nuestra estrategia en los últimos años. Para afirmar nuestro compromiso, en 2018 contratamos a un consultor líder para que nos ayudara a construir durante un período de cuatro años un programa de clase mundial en este aspecto. Estos son algunos de nuestros hitos en esta materia para 2020. En cuanto al gobierno corporativo y la gestión de riesgos, hemos aumentado de forma constante la representación de las mujeres en nuestras juntas directivas y, en la actualidad, casi el 30% de los miembros principales son mujeres. En segundo lugar, implementamos sistemas de Análisis de Riesgos Ambientales y Sociales (ESRA en inglés), en el Banco de Bogotá, BAC Credomatic y Multibank. Actualmente estamos trabajando en la implementación de estos sistemas en nuestras otras filiales bancarias.

En materia de desempeño económico, Porvenir y Corficolombiana firmaron su adhesión al PRI (Principios para la Inversión Responsable). El Banco de Bogotá emitió un bono verde por valor de 300.000 millones de pesos. Además,

lanzamos productos de crédito verde en algunos de nuestros bancos.

En cuanto a las eficiencias corporativas, estamos fortaleciendo nuestra política de compras corporativas para garantizar que los criterios de evaluación y selección de proveedores se realicen bajo estándares del área Ambiental, Social y de Gobierno. A través de nuestro programa de fidelización Tuplus, nuestros clientes canjearon puntos de fidelidad por donaciones a conocidas organizaciones sin ánimo de lucro como UNICEF y la Patrulla Aérea Civil. Obtuvimos la Certificación Friendly Biz, con la cual nos posicionamos como el primer grupo financiero en Colombia y Latinoamérica en certificarse como amigable con la comunidad LGBT+ con políticas de atención a la diversidad sexual.

En cuanto a la gestión del talento, también hemos aumentado la representación de las mujeres en nuestra fuerza laboral, y actualmente este género representa el 55% de nuestro empleo total consolidado. Además, estamos trabajando con ACIDI/VOCA de Estados Unidos en nuestra política de inclusión y diversidad corporativa.

El Banco de Bogotá, Occidente y Corficolombiana recibieron la certificación Great Place to Work. Además, el Banco de Occidente fue elegido como el mejor banco para trabajar en Colombia.

En cuanto a las iniciativas sociales y medioambientales, el Banco de Bogotá y Corficolombiana pasaron a formar parte del Índice de Sostenibilidad Dow Jones. El 58% del total de los préstamos concedidos por la Corporación Microcrédito Aval, una filial sin ánimo de

lucro dedicada a conceder préstamos a deudores de muy bajos ingresos sin historial crediticio fue concedido a mujeres cabeza de familia, que representan actualmente el 60% de la cartera de préstamos de la Corporación Microcrédito Aval.

Implementamos a través de nuestras filiales varias iniciativas ambientales, como la descontaminación del río Bogotá, la reforestación del Amazonas y el uso de energías renovables en algunas de nuestras sucursales y sedes.

Por último, nuestras filiales, junto con nuestro accionista mayoritario, están financiando en su totalidad la construcción de un moderno centro de tratamiento e investigación del cáncer en Colombia por valor de 500 millones de dólares.

Pasando a la actualización de los procesos legales relacionados con Ruta del Sol:

- El 28 de diciembre de 2020, la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) emitió la resolución número 82510 de 2020, con la cual cerró la investigación con respecto a todas las partes acusadas de un presunto conflicto de intereses, incluyendo al Grupo Aval, Diego Solano y yo, así como Corficolombiana y sus funcionarios. Celebramos esta correcta resolución del asunto.
- En cuanto al cargo relacionado con el soborno pagado y confesado por Odebrecht en relación con el proyecto Ruta del Sol sector 2, la Superintendencia decidió imponer multas a todas las entidades y



personas investigadas, incluyendo a Corficolombiana y Episol. En el caso de nuestras filiales, la SIC multó a Corficolombiana y Episol por el conocimiento de José Elías Melo del delito de Odebrecht. Corficolombiana fue multada con el equivalente en pesos de aproximadamente 15 millones de dólares y Episol con el equivalente en pesos de aproximadamente 9,5 millones de dólares. Las filiales de Odebrecht fueron multadas con el doble de esos montos y los empleados de Odebrecht recibieron multas cercanas al máximo permitido por la ley.

- El 28 de enero de 2021, Corficolombiana y Episol interpusieron un recurso de reposición contra la mencionada resolución. Este recurso, que busca la reconsideración de su decisión de multar, será resuelto por el propio Superintendente. Si el recurso es denegado, las multas se hacen exigibles con un impacto de aproximadamente 9,5 millones de dólares a la utilidad neta atribuible del Grupo Aval. La mitad de este monto fue provisionado en 2020. En todo caso, Corficolombiana y Episol podrán apelar la decisión ante los Tribunales Superiores Administrativos de Colombia.
- También hay buenas noticias a nivel personal. Con base en las pruebas que hemos presentado a las autoridades en los últimos años, así como en otras recogidas por la Fiscalía General de la Nación, recientemente le solicitamos formalmente a esta que cerrara cualquier investigación en mi contra relacionada con Ruta del Sol. La

buen noticia es que recientemente se me notificó acerca del cierre oficial de la investigación, incluida la referencia tras el juicio de José Elías Melo.

En cuanto a nuestros resultados financieros, Diego se referirá a continuación en detalle a nuestro desempeño financiero durante 2020. Sin embargo, me gustaría resaltar lo siguiente.

En primer lugar, reitero que la estrategia de diversificación de Aval y su enfoque de crecimiento rentable y sostenible, así como la gestión del riesgo, dieron sus frutos. De hecho, los sólidos resultados de Corficolombiana y Porvenir brindaron ganancias adicionales para hacer frente al impacto negativo de esta crisis global en nuestro negocio bancario.

Los resultados de nuestro negocio bancario durante el año se vieron impulsados, en primer lugar, por una importante contracción de las tasas promedio de nuestra cartera de créditos, derivada de los recortes en las tasas de referencia del Banco de la República, así como de la intensificación de la competencia en relación con las tasas de interés y los efectos del programa de alivio crediticio.

En segundo lugar, un aumento del 60% en las provisiones de cartera de hasta COP 2,2 billones. Sin embargo, a pesar de este incremento, nuestra sobre ponderación en cartera en segmentos de mayor calidad crediticia mitigó la necesidad de costo de riesgo adicional.

Tercero, una disminución en los ingresos por comisiones como resultado de un uso materialmente menor de nuestras sucursales, cajeros automáticos y otros

puntos de servicio físicos debido a las restricciones de movilidad, así como las exenciones temporales de comisiones relacionadas con el uso de nuestros canales digitales que otorgamos durante los primeros meses de la crisis.

En cuarto lugar, un intenso plan de optimización de costos que nos permitió reducir nuestros gastos totales en un 2,2% en nuestras operaciones en Colombia y en un 3% en nuestras operaciones en Centroamérica, excluyendo el efecto de la tasa de cambio. Obviamente, estos ahorros se vieron parcialmente compensados por los gastos operativos de la recién adquirida MFG.

Finalmente, un crecimiento aceptable, obviamente impulsado en Centroamérica por la adquisición de MFG de cerca del 16% en activos consolidados, 13% en cartera bruta consolidada y 21% en depósitos consolidados.

Les agradezco su atención y ahora le doy la palabra a Diego, quien explicará en detalle los resultados de nuestro negocio y presentará nuestras estimaciones para el 2021. Muchas gracias.

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

Empezando en la página 10, los activos crecieron un 15,8% durante 2020 y disminuyeron un 3,3% durante el trimestre. Si excluimos la adquisición de MFG y los movimientos de tasa de cambio nuestras operaciones en Centroamérica, los activos totales crecieron 8,4% en 2020. Los activos colombianos crecieron un 7,5% interanual y disminuyeron un 0,9% durante el trimestre, mientras que los activos centroamericanos registraron

un crecimiento interanual del 29,3% y un aumento trimestral del 4,1%, ambos en dólares. MFG tuvo un crecimiento interanual del 19%. La depreciación de 4,7% en los últimos 12 meses dio lugar a un crecimiento anual de Centroamérica del 35,4% en pesos. Durante el trimestre, la apreciación del 11,2% se tradujo en una contracción del 7,5% en pesos. La participación de Centroamérica disminuyó ligeramente durante el trimestre hasta representar el 35% de nuestro portafolio.

Pasando a la página 11, la cartera creció un 12,5% en el año y disminuyó un 3,9% durante el trimestre. La adquisición de MFG añadió COP 11,6 billones o USD 3.400 millones a nuestra cartera y explica 6,5 puntos porcentuales de nuestro crecimiento consolidado a 12 meses en pesos. Nuestra cartera bruta en Colombia creció un 5,6% en el año y se contrajo un 0,5% durante el trimestre. Nuestro desempeño trimestral reflejó una dinámica más fuerte en banca personas y una más lenta de la cartera comercial, en línea con las tendencias del sistema bancario colombiano.

La demanda por préstamos de consumo fue fuerte en Colombia, lo que se tradujo en un crecimiento del 4,4% durante el trimestre y del 8% para todo el año. El crecimiento siguió siendo impulsado principalmente por los productos garantizados, en particular las libranzas. Aunque la competencia ha empezado a abrirse tímidamente a otros productos y segmentos, el apetito del mercado sigue centrado en los mercados de menor riesgo. No obstante, las libranzas, que representan el 58% de nuestra cartera de consumo en Colombia, crecieron un 6,7% durante el trimestre y la financiación de

automóviles, que representa el 7%, creció un 3,7%. Como otros productos garantizados, las hipotecas continúan siendo dinámicas, con un crecimiento del 2,8% en el trimestre y del 11,5% interanual. Por el contrario, las tarjetas de crédito, que representan el 13% de nuestra cartera de préstamos de consumo en Colombia, se contrajeron un 1%.

Por otro lado, el crecimiento de nuestra cartera corporativa en Colombia sigue siendo débil. La cartera comercial, excluyendo los repos, se contrajo un 3,3% durante el trimestre, reduciendo el crecimiento anual a 3,8%. A pesar de este débil resultado, aumentamos nuestra participación de mercado en la cartera comercial en Colombia en 18 puntos básicos durante el trimestre.

En cuanto a Centroamérica, nuestra cartera bruta creció un 22% en dólares interanual y un 1,6% en el trimestre. Excluyendo el impacto de la adquisición de MFG, Centroamérica creció un 1,9% interanual en dólares. El desempeño trimestral de Centroamérica demostró una recuperación de la actividad económica que se tradujo en un crecimiento del 1,8% y del 1,7% de la cartera de consumo y comercial, respectivamente. Las hipotecas crecieron un 1,9% en el trimestre.

Esperamos que el crecimiento de los préstamos continúe recuperándose a medida que los países en los que operamos superen los confinamientos experimentados durante 2020. Esperamos que el crecimiento de la cartera comercial se recupere a medida que la actividad económica y la confianza empresarial vuelvan progresivamente a la normalidad durante el año. Además,

esperamos que el crecimiento de la cartera consumo se acelere a medida que mejoren las perspectivas de empleo, lo que permitirá a los bancos ampliar su oferta más allá de productos de bajo riesgo y a medida que la demanda se consolide gracias a la recuperación lenta de la confianza de los hogares en un escenario sin confinamientos adicionales en los diferentes países.

En las páginas 12 y 13, presentamos varios índices de calidad de la cartera. Como se comentó a lo largo de 2020, las circunstancias inusuales relacionadas con los alivios provocados por la pandemia nos llevaron a provisionar, por adelantado a la morosidad real, un costo de riesgo inusualmente alto basado en las pérdidas crediticias esperadas. Como este comportamiento es opuesto a los ciclos normales, a lo largo de este año esperamos ver aumentos de la morosidad a medida que disminuye nuestro costo de riesgo anual.

A 31 de diciembre, el 7,1% de nuestra cartera bruta estaban en período de gracia y el 5,8% en alivios estructurales, lo que representa el 12,7% de nuestra cartera. Gran parte de los períodos de gracia en Colombia finalizaron y una parte pasó a los programas de alivios estructurales. Los períodos de gracia se extendieron por más tiempo en Centroamérica, particularmente en Panamá.

En Colombia, el 2,8% de nuestra cartera bruta están en período de gracia y el 4,6% en alivios estructurales, juntos suman 7,3%. En Centroamérica, el 15,2% de nuestra cartera bruta están en período de gracia y el 7,9% en alivios estructurales, en conjunto suman 23,1%.

Panamá representa más del 50% de los alivios activos, cifra que lo convierte en el primer país en la región, con cerca del 34% de la cartera bruta aliviada, principalmente en períodos de gracia.

En el resto de la región, el 17% de la cartera bruta fue beneficiada con alivios, dos tercios de las cuales con alivios estructurales.

De los préstamos que se beneficiaron de períodos de gracia o de alivios estructurales y que han retomado el pago, el 5,4% estaban en mora más de 30 días. Esto representa el 1,4% del total de nuestra cartera bruta. En Colombia, tenemos un 1,2% de la cartera bruta y 5,3% la cartera beneficiada y en Centroamérica en 1,8% de la cartera bruta total y un 5,5% de préstamos beneficiados.

En cuanto a las métricas de morosidad, la cartera vencida a 30 días mejoró durante el trimestre después de una lectura particularmente alta tres meses antes, ya que una parte migró a programas de pagos estructurales. La cartera vencida a 90 días aumentó, ya que la cartera vencida a 30 días registrada durante el tercer trimestre avanzó en su ciclo natural.

La calidad de nuestra cartera aumentó 26 puntos básicos hasta llegar a 4,90% trimestral para cartera vencida a 30 días y se deterioró 35 puntos básicos hasta llegar a 3,56% para cartera vencida a 90 días. Nuestra cartera vencida a 30 y 90 días es ahora 54 y 31 puntos básicos más alta que hace un año.

Desglosando estas cifras, nuestra cartera de préstamos comerciales mejoró 14 puntos básicos hasta llegar a 4,5% para cartera vencida a 30 días durante el

trimestre y se deterioró 29 puntos básicos hasta llegar a 4% para cartera vencida a 90 días.

En Colombia, nuestra cartera comercial vencida mejoró 12 puntos básicos hasta llegar a 5,7% para cartera vencida a 30 días y se deterioró 43 puntos básicos para cartera vencida a 90 días hasta llegar a 5,1%. En Centroamérica, la cartera vencida a 30 días mejoró 38 puntos básicos hasta llegar a 1,7%, mientras que la cartera comercial a 90 días mejoró 18 puntos básicos hasta llegar a 1,4%.

En cuanto a la cartera de consumo, durante el trimestre se registró una mejora de 33 puntos básicos, hasta llegar a 5,4% para cartera vencida a 30 días y un deterioro de 58 puntos básicos hasta llegar al 3%, en el caso de la cartera vencida a 90 días. En Colombia, la cartera vencida a 30 días mejoró 10 puntos básicos hasta llegar a 5,7%, mientras que la cartera vencida a 90 días se deterioró 76 puntos básicos hasta llegar a 3,5%. En Centroamérica, la cartera vencida a 30 días mejoró 78 puntos básicos hasta llegar al 4,7%, mientras que la cartera de consumo a 90 días se deterioró 18 puntos básicos hasta llegar a 2%.

La cartera hipotecaria mejoró 66 puntos básicos en el caso de la cartera a 30 días, llegando a 5%, y se deterioró 8 puntos básicos en el caso de la cartera a 90 días, hasta llegar a 2,9%.

Como se anticipó, el cuarto trimestre presenta el mayor costo de riesgo del año. Esto refleja un deterioro de la calidad de los activos medido por etapas según NIIF 9. Durante el trimestre, pasamos los clientes aliviados calificados como de alto riesgo a la etapa dos. Esto implicó

provisiones adicionales, pues la probabilidad de impago se movió de 12 meses a toda la vida, entre otras consideraciones.

La contracción de nuestra cartera corporativa y de productos de crédito de consumo de mayor riesgo mitigó ligeramente el impacto en el costo de riesgo derivado del aumento del saldo de la cartera en etapa dos y tres.

El costo de riesgo en 2020, neto de recuperaciones, fue del 3%, en línea con nuestro *guidance*. Esto incluye un aumento de 60 puntos básicos en el costo de riesgo de nuestra cartera total durante el trimestre, con aumentos de 64 y 48 puntos básicos de la cartera comercial y minorista, respectivamente.

El costo de riesgo trimestral aumentó 94 puntos básicos en Colombia y se mantuvo estable en Centroamérica. En Colombia, este comportamiento se vio impulsado por la cartera minorista que aumentó 133 puntos básicos, mientras que la cartera comercial aumentó 63 puntos básicos. En Centroamérica, el costo de riesgo de nuestra cartera minorista mejoró 60 puntos básicos y fue compensado por un deterioro de la cartera comercial de 66 puntos básicos.

En cuanto a las grandes afectaciones morosas, nuestra cobertura para Avianca alcanzó aproximadamente 45% al final del año. Al 31 de diciembre de 2020, nuestra exposición consolidada al Grupo Avianca era de aproximadamente USD 189 millones, equivalente a COP 648.000 millones. Como se mencionó en las llamadas anteriores, el 73% de esta exposición está garantizada con facturación internacional y el 20% con el

edificio de la sede de Avianca en Bogotá. Nuestra cobertura de cartera vencida a 30 y 90 días mejoró durante el trimestre.

Por último, esperamos que nuestro costo de riesgo disminuya y se ubique cerca al 2,5% durante el año 2021, todavía afectado por la pandemia de COVID. Este incorpora el alto riesgo asociado a los préstamos que recibieron alivios y que reinician sus pagos, los altos niveles de desempleo y al hecho de que ciertas áreas de la economía tardan más en recuperarse hasta alcanzar los niveles previos a la pandemia.

En la página 14 presentamos la evolución del fondeo y los depósitos. El crecimiento del fondeo durante el trimestre sigue reflejando un entorno de alta liquidez. En consecuencia, nuestro índice de depósitos a cartera neta se mantuvo elevado, aumentando ligeramente hasta el 108%, mientras que nuestro indicador de efectivo a depósitos terminó el trimestre en 16,1%.

La estructura del fondeo siguió inclinándose hacia los depósitos, que ahora representan el 78% del fondeo. Los depósitos aumentaron un 20,7% interanual y disminuyeron un 2,4% durante el trimestre. Colombia se contrajo un 0,4% durante el trimestre, mientras que Centroamérica creció un 6,3% en dólares. En el periodo de 12 meses, Colombia creció un 10,8% y Centroamérica un 35,4% en dólares. En Centroamérica, MFG explica el crecimiento del 17,2%.

En la página 15 presentamos la evolución de nuestra capitalización total, nuestro patrimonio atribuible a los accionistas y los índices de solvencia de nuestros



bancos. Nuestro patrimonio total creció un 6,3% interanual, mientras que el patrimonio atribuible aumentó un 4,1%, principalmente debido a nuestros resultados. El patrimonio total se mantuvo estable durante el trimestre, mientras que el patrimonio atribuible disminuyó un 0,7%.

En el cuarto trimestre de 2020, nuestros bancos mostraron indicadores de solvencia total y solvencia básica adecuados.

Nuestras estimaciones de los indicadores de solvencia a finales de 2020 muestran que Occidente, Popular y Villas aumentarían su capital básico de nivel 1 bajo Basilea III entre 2,5 y 4,5 puntos porcentuales hasta niveles que oscilan entre el 12,8 y el 13,7%. El Banco de Bogotá aumentaría su indicador en algo más de 1 punto porcentual.

En la página 16 presentamos el rendimiento de la cartera, el costo de los fondos, los diferenciales y el margen de interés neto. El comportamiento de las tasas en 2020 fue impulsado por la caída de las tasas de referencia, un mercado enfocado en productos y segmentos de bajo riesgo y baja rentabilidad y una mayor competencia de precios de los mismos. La tasa promedio del Banco de la República de Colombia se contrajo 138 puntos básicos hasta llegar a 2,87% en 2020, mientras que el promedio de la tasa LIBOR a tres meses se contrajo 168 puntos básicos hasta llegar a 0,65%. Esto afectó negativamente los rendimientos en ambas regiones.

En este entorno, la tasa promedio de cartera en 2020 cayó 102 puntos básicos hasta llegar a 9,35%, a pesar de una

reducción de 64 puntos básicos en el costo de fondeo hasta el 3,1%. El diferencial entre la tasa promedio de cartera y el costo de fondeo promedio se contrajo 38 puntos básicos.

Las tasas siguieron bajando durante el año y alcanzaron una tasa promedio de cartera del 8,66% y un costo de fondeo promedio del 2,56% en el cuarto trimestre.

En cuanto al margen de interés neto de las inversiones, tras un mal primer semestre, los portafolios en renta fija tuvieron un buen comportamiento durante el resto de 2020, con rendimientos promedio de renta fija y repos del 5,56% para el cuarto trimestre y del 4,93% para el año completo. Como resultado de estas tendencias, nuestro margen de interés neto anual disminuyó 53 puntos básicos hasta llegar a 5,2% durante 2020, debido al descenso del 45 pbs del margen de interés de cartera hasta llegar a 5,9% y al descenso de 71 puntos básicos del margen de interés neto de inversiones hasta llegar a 1,6%. El margen de interés neto trimestral aumentó 22 puntos básicos como resultado del aumento de 8 puntos básicos del margen de interés de cartera y de 100 puntos básicos del margen de interés de inversiones. El margen de interés neto de los préstamos mejoró, principalmente por el aumento de los préstamos minoristas.

Esperamos que la presión competitiva sobre los precios de los préstamos, en particular sobre los de mayores riesgos, persista mientras se consolida la recuperación. Sin embargo, en comparación con el año 2020, se espera que se beneficie de las menores tasas pagadas por nuestros bancos a medida que incorporan plenamente la reducción



de tasas del Banco de la República observada durante el año y la recuperación del apetito por el riesgo, además de una mejora de las perspectivas macro.

El margen de interés de inversiones seguirá dependiendo del mercado de renta variable global y de los acontecimientos geopolíticos.

En la página 17 presentamos las comisiones netas y otros ingresos. Los ingresos brutos por comisiones del año reflejan el efecto negativo de los confinamientos en las comisiones bancarias e incorporan nuestra decisión de eximir las comisiones por transferencias electrónicas y retiros en efectivo en cajeros automáticos durante dos meses, en la fase inicial de la pandemia. Sin embargo, hemos experimentado una recuperación progresiva de los ingresos brutos por comisiones debido al aumento de los volúmenes transaccionales y del número de préstamos suscritos y de la expiración de las exenciones de comisiones digitales que concedimos para apoyar a nuestros clientes. Trimestralmente, las comisiones brutas aumentaron un 9,4% en Colombia y un 12,7% en dólares en Centroamérica. A pesar de este avance, las comisiones brutas consolidadas en 2020 decrecieron un 4,1%. Las comisiones brutas disminuyeron un 3,3% en Colombia y un 15,2% en dólares en Centroamérica.

Los ingresos del sector no financiero reflejan principalmente un fuerte desempeño de los sectores de infraestructura y energía y gas. Nuestro sector de infraestructura, que es el que más contribuye a nuestros ingresos no financieros, creció un 0,9% en 2020, en un

entorno en el que la construcción se detuvo unas semanas durante la ronda inicial de cierres y el descenso del tráfico que implicó una menor recaudación de peajes. Esto se vio compensado por una pronta recuperación de la construcción en la mayoría de nuestras concesiones de carreteras. Las empresas de energía y gas fueron los motores del crecimiento de nuestro sector no financiero. Las actividades de distribución y transporte de gas fueron fuertes durante el año. Además, algunas de las empresas de Promigas en Perú registraron ingresos como resultado de la disipación de las incertidumbres contractuales y tarifarias, con un impacto en nuestro resultado neto atribuible de aproximadamente COP 53.000 millones.

Aunque históricamente ha contribuido poco a nuestro sector no financiero, nuestro negocio de hotelería perdió COP 22.000 millones durante el año 2020 debido a las bajas tasas de ocupación y a las restricciones a los vuelos nacionales e internacionales.

Por último, al final de la página, el aumento de otros ingresos durante el año fue impulsado por los fuertes resultados en la realización del ORI y mayores ingresos por divisas y derivados. En el cuarto trimestre, algunos de nuestros bancos en Colombia ejecutaron estrategias de optimización de capital y de propiedades, plantas y equipos.

El Banco de Bogotá registró COP 247.000 millones en utilidades retenidas denominadas en moneda extranjera y sus agencias internacionales en Miami y Nueva York aumentaron sus ingresos por los movimientos de divisas y derivados netos. Además, el Banco de Bogotá y el

Banco de Occidente continuaron ejecutando su optimización de propiedades, plantas y equipos mediante la transferencia de algunas propiedades de inversión no estratégicas y activos no corrientes mantenidos para la venta a cambio de participación en el fondo de capital inmobiliario NEXUS y en fondos de capital privado especializados en gestión inmobiliaria. Estas transacciones generaron un efecto positivo neto de COP 70.000 millones en otros ingresos.

En la página 18, presentamos algunos indicadores de eficiencia. Nuestras unidades de negocio continuaron implementando iniciativas de contención y reducción de costos durante el trimestre. El índice de gasto operacional a activos para 2020 fue de 3,4%, por debajo del 3,8% de 2019. El índice de gasto operacional a ingresos fue del 46%, por debajo del 47,6% del año anterior. Otros gastos aumentaron un 4,7% interanual, excluyendo los efectos de la adquisición de MFG y la fluctuación de tasa de cambio de nuestras operaciones en Centroamérica, otros gastos cayeron un 2,6%, en Colombia disminuyeron un 2,2% y en Centroamérica un 3,1% en dólares.

Los gastos de personal aumentaron un 7,7% en 2020 en comparación con 2019. Excluyendo los efectos de la adquisición de MFG y las fluctuaciones de la tasa de cambio en nuestras operaciones centroamericanas, los gastos de personal se contrajeron un 0,2%, en Centroamérica se contrajeron un 3,8% en dólares y en Colombia crecieron un 2,8%.

Los gastos generales y administrativos aumentaron un 0,2% en 2020. Excluyendo los efectos de la adquisición de MFG y las fluctuaciones de divisas en

nuestras operaciones centroamericanas, los gastos generales y administrativos cayeron un 5,5% en Colombia, contrayéndose un 6,7%, y en Centroamérica un 3,6% en dólares.

La depreciación y la amortización aumentaron 12,6% interanual. Excluyendo el efecto de la adquisición de MFG y las fluctuaciones de divisas en nuestras operaciones centroamericanas, la depreciación y la amortización aumentaron un 4,3%, Colombia con 5,3% y Centroamérica con 2,9% en dólares.

Esperamos que nuestros esfuerzos de contención de costos se mantengan durante 2020, en un intento por compensar los vientos en contra derivados del aumento de la actividad debido a una economía más fuerte, como el mayor uso de los canales transaccionales y otras infraestructuras, así como los gastos vinculados a una actividad comercial y de marketing más dinámica.

Finalmente, en la página 19, presentamos nuestros índices de utilidad neta y rentabilidad. La utilidad neta atribuible para el año 2020 fue de COP 2.349,5 millones o COP 105 por acción, 22,6% inferior a los resultados de 2019. La utilidad neta atribuible del trimestre fue de COP 635.000 millones o COP 29 por acción. Nuestra rentabilidad de activos promedio y rentabilidad sobre patrimonio promedio en el año fueron del 1,5% y del 11,7%, respectivamente. Estos indicadores fueron de 1,7% y 12,3% en el cuarto trimestre.

Antes de pasar a las preguntas y respuestas, quisiera resumir nuestras estimaciones generales para 2021.

Esperamos que el crecimiento de la cartera se sitúe entre el 9% y el 10%. Esperamos que nuestro costo de riesgo neto de recuperaciones se sitúe en el área del 2,5%. Esperamos que el margen de interés neto del año sea similar al de 2020, aproximadamente 5%, y que el margen de interés neto de cartera se ubique cerca al 5,9%. Esperamos que otros gastos se ubiquen entre el 4,5% y el 5,5%. Esperamos que las comisiones brutas crezcan a un ritmo similar al de la cartera. Esperamos que nuestro sector no financiero siga contribuyendo fuertemente a los ingresos, como lo ha hecho en los últimos dos años. Por último, esperamos que la rentabilidad sobre patrimonio promedio sea de aproximadamente 12,5%.

Estamos listos para responder sus preguntas.

**Operador:** Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas. Si tiene una pregunta, por favor marque asterisco (\*) uno (1) en su teléfono de tonos. Si desea ser eliminado de la cola de preguntas, por favor presione la tecla numeral (#). Si utiliza un altavoz, es posible que tenga que levantar el auricular antes de pulsar los números. Una vez más, si tiene una pregunta, por favor marque asterisco (\*) uno (1) en su teléfono de tonos.

Nuestra primera pregunta es de Jason Mollin, de Scotiabank.

**Jason Mollin:** Hola, gracias por la oportunidad de hacer preguntas.

Mi primera pregunta es sobre los programas de alivio. Luis Carlos y Diego, ustedes mencionaron algunas cifras y quisiera confirmar si las entendí

correctamente. Entendí que COP 26 billones era, supongo, la parte total de la cartera que recibieron alivios y que la porción post-alivios, el 5,4% está en mora de más de 30 días. Quisiera entonces confirmar estas cifras y preguntar cómo se compara ese 5,4% de préstamos en mora con lo que esperaban anteriormente.

Y mi segunda pregunta es sobre los resultados del sector no financiero. Diego, usted mencionó algunos de los causantes. Tal vez podría darnos más información sobre qué llevó a estos buenos resultados este trimestre y también dijo que podemos esperar que sigan siendo fuertes. ¿Sería al mismo nivel? ¿Es eso a lo que se refiere para 2021?

**Diego Solano Saravia:** Ok, Jason, déjeme empezar por el final, el sector no financiero. Sí, este fue un trimestre particularmente fuerte para el sector no financiero y por eso señalamos los fuertes resultados de la operación de Perú. Parte de eso tiene que ver con los ajustes según NIIF 15 en cuanto a mejores expectativas para algunas de las concesiones. En ese sentido, diría que aproximadamente la mitad de los resultados de Perú serían algo recurrente. La otra parte tiene que ver más con un ajuste que, aunque podría ocurrir de nuevo en el futuro, no podría construirse en las cifras. Eso fue quizás el único particularmente diferente a lo que vimos durante el tercer trimestre. Y por eso estimamos que sería similar a lo que ha sucedido en los últimos dos años y no sólo lo que sucedió durante 2019.

En cuanto a los alivios, creo que evitamos ser demasiado optimistas, pero tuvimos un desempeño bastante bueno de

algunas de los portafolios. Además, por el tipo de regulación que tuvimos en Colombia, pudimos reducir los alivios de una manera muy sustancial. Como mencioné, las cifras de nuestra cartera en período de gracia bajaron a menos del 3%. Esa es quizás la parte más arriesgada, porque una vez se pasa a los programas más estructurales, en los que el calendario de pagos cambia hacia un menor pago de deuda, nuestros clientes se vuelven mucho más fuertes y para ser admitidos en estos son programas realmente debe existir la posibilidad de tener éxito en ese proceso. Entonces no queremos afirmar que las cosas ya terminaron, pero Colombia se está moviendo de una manera muy buena.

Además, hay un elemento que está haciendo subir nuestras cifras en Centroamérica, y es Panamá. Hablando de Centroamérica en general, de los distintos tipos de alivios, dentro de los cuales algunos están en período de gracia y otros son más estructurales, estamos hablando de alrededor del 23% de la cartera. Pero sin Panamá, estamos hablando de un 17% que ha venido bajando. El caso de Panamá es quizás el que más tiempo ha tardado y el que está haciendo subir las cifras de la región. Esto tiene que ver con la regulación, que hace que los períodos de gracia sean más largos de lo esperado.

Así que, para terminar, diría que Colombia está comportándose mejor de lo que esperábamos. Centroamérica, excepto Panamá, se está comportando como se esperaba y Panamá quizás tiene un desempeño más lento de lo que hubiéramos deseado.

**Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez:** Jason, además, usted preguntó por la cifra de COP 26 billones y los préstamos con alivios a 31 de diciembre de 2020. Era una cifra mucho mayor cuando empezamos. Creo que mencioné que cuando empezamos, alrededor del 30% de la cartera colombiana tenía alivios, así como alrededor del 40% de nuestra cartera centroamericana. Pero la cifra ha disminuido y ahora es de COP 26 billones.

**Jason Mollin:** Muchas gracias.

**Operador:** Gracias. La siguiente pregunta es de Brian Flores, de Citibank. Adelante.

**Brian Flores:** Hola, gracias por la oportunidad de hacer preguntas. Sólo quería saber, ¿cuál es su posición sobre la implementación de Basilea III? No vimos ningún comentario al respecto. Y sé que algunos de sus competidores ya empezaron este trimestre o lo mencionaron. Sólo quería saber su postura, dado su estatus como conglomerado, y si tienen alguna estimación sobre su impacto o cualquier información adicional que puedan darnos será muy útil. Gracias.

**Diego Solano Saravia:** Tal vez pasé por esas cifras demasiado rápido. Pero básicamente lo que estamos viendo es un aumento en Banco de Occidente, Popular y Villas que los llevará a tener cifras bastante fuertes desde cualquier métrica que se analice. Estamos hablando de cifras de alrededor de 14,5 y 15 de solvencia total. Y luego, si miramos el coeficiente de solvencia básico, estamos hablando de cifras que están en el rango de 12,5 a 13,5 aproximadamente. Eso implica incrementos muy sustanciales en ambas métricas.

Entonces, el Banco de Bogotá estuvo por encima de estas cifras a partir de diciembre y, en realidad, estas dependen en gran medida de que no haya cambios en la regulación adicional, pero para ser más precisos, nuestro coeficiente de solvencia básico debería aumentar más de 1 punto porcentual y eso se traduciría en una cifra similar en la solvencia total.

Así que, en general, nuestros resultados son mucho mejores bajo Basilea III. Además, ya se incluye el riesgo operacional que deduce parte de esta solvencia, entonces podríamos decir que esta métrica está muy cerca de lo que sería una buena práctica global en lo que respecta a Basilea III.

**Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez:** Sólo para complementar lo que acaba de decir Diego, en el Banco de Bogotá todavía estamos negociando con la Superintendencia Financiera cómo debe este banco contabilizar su inversión en Corficolombiana en cuanto al coeficiente de solvencia y el capital regulatorio. Obviamente no en cuanto a la contabilización, porque eso no va a cambiar, pero sí en cuanto a la forma de calcular su capital regulatorio. Entonces cualquier negociación que finalmente logremos con la Superintendencia servirá para aumentar los 100 puntos básicos y el coeficiente de solvencia al que se refería Diego.

**Operador:** Gracias. Nuestra siguiente pregunta en línea es de Sebastián Gallego, de Credicorp. Adelante.

**Sebastián Gallego:** Hola, buenos días. Gracias por la presentación. Tengo varias preguntas. La primera, en relación con las etapas según NIIF 9, hemos visto un

aumento significativo particularmente de los clientes de la etapa dos durante el trimestre. Mi pregunta concreta es: ¿qué probabilidad hay de que esos clientes pasen a la etapa tres durante los próximos trimestres? Esa sería la primera pregunta.

La segunda pregunta es más estratégica desde una perspectiva a medio plazo. Vimos esta semana el anuncio de que Davivienda y Rappi habían solicitado una licencia. Sabemos de la entrada de Nubank y también que podría haber competidores adicionales en el frente digital. Pero parece que Aval sigue estando un poco rezagado en ese frente digital. Me gustaría entender mejor su estrategia para competir con ese tipo de iniciativas.

Y por último, si pudieran comentar un poco más sobre los intereses no controlantes y si los resultados de Porvenir tuvieron un impacto o causaron mayores intereses no controlantes durante el trimestre. Muchas gracias.

**Diego Solano Saravia:** Ok, contestaré las dos preguntas cuantitativas y le paso la estratégica a Luis Carlos. En cuanto a las etapas, tiene toda la razón sobre la etapa dos. Hemos triplicado el porcentaje de la fase dos que teníamos antes de la pandemia. Parte de ello tiene que ver con las superposiciones que hicimos a finales de año. A lo que hago referencia con superposiciones es que, según las NIIF, se puede ser más cauteloso que lo que se realmente se requería hacer mecánicamente. Y lo que hicimos fue traer todos aquellos clientes que recibieron alivios, aunque no estaban programados y no habían sido morosos en el pasado, pero los calificamos como de alto riesgo. Esa es la razón por la que



nuestro costo de riesgo durante el cuarto trimestre fue mayor que en los trimestres anteriores y por la que nuestra estimación anterior, que en realidad cumplimos, fue del 3%, porque esa era básicamente la cifra que esperábamos tener.

En cuanto a la tercera etapa, lo que vemos ahí depende en gran medida de nuestra cartera. Y volviendo a la pregunta de Jason, cuando analizamos nuestra cifra, esta se basa en que tenemos algunos productos y segmentos que pasaron a la etapa tres más rápido, por ejemplo, los préstamos de consumo sin garantía y las PYME, que están empujando esa franja, pero otros productos, como nuestras libranzas y algunos segmentos que atendemos en el segmento corporativo se han desempeñado bastante bien y no se están moviendo a la etapa tres.

Su pregunta era sobre qué esperar de cara al futuro. Lo que hemos observado es que todavía tenemos parte del proceso normal de deterioro que viene de la finalización completa de los programas de alivio, que creemos seguirá presionando las cifras. Además, el entorno macroeconómico, aunque cuando se mira el crecimiento del PIB, parece bastante bueno. Pero cuando se observan las cifras absolutas, todavía hay alto desempleo en segmentos que tardarán para recuperarse por completo hasta 2022 o 2023.

Entonces tenemos no sólo los movimientos entre la etapa dos y la tres, sino también dentro de ellas mismas en lo que se refiere a la probabilidad de incumplimiento. Por esa razón nuestra estimación no es de cerca del 2%, que es lo que sería en un año normal, sino de un

punto medio entre un año normal y el año pasado. Quizás me extendí demasiado, pero creo que es una pregunta muy relevante.

Luego, con respecto a los intereses no controlantes, realmente no fue Porvenir el causante. La forma como lo analizamos es cuánto recibimos como porcentaje atribuible a Aval, y en el caso de Porvenir, cuatro quintos de lo que sucede allí va a Aval. Por lo tanto, es uno de los que más aporta a la parte atribuible que a la minoritaria.

Lo que sí está aumentando o ha aumentado desde hace unos años la parte no controladora es Corficolombiana. Nosotros recibimos más o menos el 40% de lo que pasa en Corficolombiana, que es muy por debajo del promedio de la partición controladora de nuestras inversiones. Y Corficolombiana ha tenido un desempeño muy bueno. En este caso, además, Promigas tuvo un desempeño particularmente fuerte y sólo recibimos el 20% de Promigas porque Corficolombiana posee el 50% de Promigas y nosotros el 40% de Corficolombiana. Entonces, tuvo un rendimiento muy bueno y eso explica esa contribución. Pero para contestar de forma corta y directa, no fue Porvenir sino lo que ocurrió por el lado de Promigas.

**Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez:** Muy bien, permítanme terminar con la respuesta sobre la digitalización. Para empezar, nuestra estrategia digital es bastante sencilla, creo. Se basa en tres ejes. El primero es la digitalización de los productos y procesos existentes, que ya casi terminamos. Hemos digitalizado básicamente todos nuestros productos del lado del pasivo y del activo. Estamos



trabajando intensamente en la digitalización de nuestros procesos y algo de eso se puede ver con los ahorros de gastos tan significativos que tuvimos en 2020. Algunos de ellos, obviamente, fueron impulsados por la pandemia. Creamos el primer producto hipotecario 100% digital y nuestro producto automotriz es bastante bueno. Ese es el primer eje de nuestra estrategia, en el que hemos invertido la mayor parte de nuestro tiempo.

En segundo lugar, tenemos un grupo de personas que siempre está pensando en nuevos productos o en cómo traer productos digitales muy innovadores de otros países a Colombia. Pero no es tan sencillo. No solemos salir a comprar *fintechs* o iniciativas de otras personas, sino que tratamos de desarrollarlas internamente en nuestros laboratorios digitales.

Y luego, en tercer lugar, estamos trabajando muy duro en la creación de ecosistemas. Y hay tres que, obviamente, no es que se nos hayan ocurrido a nosotros, sino a otras personas en el mundo. Pero estamos cerca de lanzar, por ejemplo, un ecosistema de movilidad que incluye un sitio web de compra y venta de automóviles junto con nuestro producto de préstamo para vehículos, seguros, etc. Estamos pensando en otros ecosistemas digitales inmobiliarios y de empleo. Dentro de nuestra estrategia, es en lo que estamos centrados y en lo que estamos trabajando ahora.

Ahora, usted dijo que “a veces parecemos estar rezagados en comparación con los demás”. Creo que una forma de que alguien puede hacer esa afirmación es si alguien compara el número de clientes

digitales que afirmamos tener con el número de clientes digitales que todos los demás dicen tener. Lo curioso es que si se suman todas esas cifras, habría más clientes digitales que colombianos en el país. Entonces hay algo detrás de esas cifras y en algún momento tendremos que revisar a qué se refieren los demás cuando hablan de sus clientes digitales. Nosotros tenemos 5 millones de clientes que realizan transacciones digitales.

Y en cuanto a la competencia una mayor competencia es siempre bienvenida y le diré por qué. Hace mucho tiempo soy partidario de acabar con la asimetría en la regulación. Y eso ocurre cuando hay una *fintech* compitiendo contra un banco, la cual no está regulada en cuanto a capital regulatorio, cómo captar depósitos, costo de los fondos ni calidad de la cartera crediticia. Realmente no es una competencia justa porque un banco siempre está pensando en cómo invertir su próximo dólar de capital, mientras que una *fintech* está pensando básicamente en el burn rate y en cuánta caja puede quemar el próximo mes. Y en ese sentido, cuando alguien anuncia que está solicitando oficialmente una licencia bancaria, soy la persona más feliz del mundo porque significa que podemos competir hombro a hombro. Así que la competencia es bienvenida. Pienso que si todos competimos bajo la misma regulación, la competencia será buena y mucho mejor para el sistema financiero y los clientes.

**Operador:** Gracias. La siguiente pregunta es de Yuri Fernandes, de JP Morgan.

**Yuri Fernandes:** Gracias, señores, por la oportunidad de hacer preguntas. Tengo una primera pregunta con respecto a su

estrategia de tarjetas de crédito. Estuve revisando los datos de los reguladores en Colombia y parece que los bancos Aval han estado perdiendo un poco de participación en los últimos años. El mensaje que ustedes le han dado al mercado es que son adversos al riesgo y se enfocan más en la disciplina de capital. Quisiera saber entonces, ¿cuál es la visión del banco al respecto? ¿Piensan recuperar la participación de mercado o crecer más rápido? ¿Cómo planean lograrlo, si es el caso? Creo que esto tiene relación con la pregunta sobre los clientes digitales, ¿no? Porque es una cuestión de número de clientes, de límites y del riesgo que el banco quiere asumir. Entonces me gustaría conocer su visión general sobre las tarjetas de crédito, porque sé que es una línea de negocio muy importante.

Mi segunda pregunta se refiere a una estrategia más amplia de las sucursales de los bancos. ¿Cómo ven esto ahora, con un mundo más digital en el que quizás las sucursales no son tan relevantes? Es la pregunta recurrente que veíamos en el pasado sobre la consolidación de los bancos en una misma sucursal. ¿Es eso posible? ¿Es algo que ven más claramente ahora o siguen considerando que hay ventajas de tener diferentes sucursales hoy en día? Gracias.

**Diego Solano Saravia:** Bien, considero que tenemos dos preguntas diferentes. En cuanto a las tarjetas de crédito, permítanme desglosar el tema. Diría que la idea general es que básicamente nos estamos encargando de los segmentos más arriesgados, lo que ha afectado la penetración de las tarjetas de crédito. Fue algo que hicimos desde el principio de la pandemia y en parte nos ayudó a detener

el deterioro en los productos más arriesgados. Si hablamos de la situación de Centroamérica, en particular, fue una decisión estratégica de intentar concentrarnos en los segmentos más seguros y eso afectó al negocio de las tarjetas de crédito.

La otra parte tiene que ver específicamente con Aval y, siguiendo el comentario de Luis Carlos sobre el número de usuarios digitales, también estamos eliminando las tarjetas de crédito que no se utilizan y tratando de encontrar el número real de clientes activos. Es algo que estamos haciendo no solo en cuanto a las tarjetas de crédito, sino en las demás áreas. Entonces esto también tiene que ver con los números que reportamos.

Y por último, creo que hay algo que va más allá de Aval y tiene que ver con el comportamiento de la economía. Hay una correlación muy estrecha entre los confinamientos y el uso de las tarjetas de crédito. Lo que hemos visto es que el número de transacciones aumenta en algunos casos, pero el ticket de las compras disminuye, sencillamente porque la gente no sale a los centros comerciales, no toma vacaciones, no compra artículos de precios altos como antes. Cuando analizamos el mercado en su conjunto, también se ve una contracción causada por ese tipo de actividad. Para que se recupere del todo, la gente debe volver a los centros comerciales, a tomar vacaciones y hacer todo ese tipo de cosas que están ligadas a una economía más activa. Entonces, se trata de una combinación de lo que está pasando en el mercado, diría que en el caso de Aval específicamente, se relaciona con gestión

de riesgos y llegar al número de clientes y productos que tenemos.

Su otra pregunta se refería a la estrategia de los diferentes bancos en el ámbito digital. Debo aclarar que la fusión de instituciones es decisión de nuestros accionistas y no sólo la gerencia. Esto es algo a tener en cuenta. Sin embargo, dicho esto, lo que está ocurriendo tiene que ver con que los bancos se han ganado el derecho a existir de forma independiente. Si observamos el rendimiento de nuestros bancos, estamos bastante satisfechos de lo que lograron durante 2020, en particular incluso los que se considerarían los más débiles por ser los más pequeños fueron capaces de superar de manera muy sustancial a algunos de sus competidores más grandes en el mercado.

La otra parte es que lo digital está ayudando mucho. Y en ese sentido, independientemente de si los bancos se fusionan o no, están trabajando juntos, creando sinergias. De hecho, el laboratorio digital funciona para todos los bancos. Si analiza el código de dos productos similares en el mercado, aproximadamente el 70% del código es exactamente el mismo y sólo el 30% es la parte que se personaliza para cada uno de los bancos debido a los diferentes legados a los que se deben conectar.

**Operador:** Gracias. Recuerde, si tiene alguna pregunta, presione asterisco (\*) uno (1).

**Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez:** Bien.

**Operador:** Veo que no hay más preguntas. Le doy la palabra de nuevo al Sr. Sarmiento para que haga comentarios finales.

**Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez:** Muy bien, como siempre, muchas gracias por su asistencia. Gracias por su atención. Gracias por las preguntas. Y no queda más que decir que esperamos seguir cumpliendo. Esperamos que el 2021 sea en un mejor año para la humanidad, para los colombianos, para nuestros bancos. Nos vemos en la próxima llamada.

equipo a través de Diego. Esperamos verlos de nuevo en nuestra próxima llamada trimestral. Gracias.

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.