



Resultados 4T 2020

Banco de Bogotá

Información reportada en Pesos y bajo NIIF.

Jueves, 18 de marzo de 2021.

PARTICIPANTES CORPORATIVOS

Alejandro Figueroa: Banco de Bogotá – Presidente

Julio Rojas Sarmiento: Banco de Bogotá – Vicepresidente Ejecutivo y Financiero

Diego Rosas, CFA: Banco de Bogotá – Director de Desarrollo Corporativo, Planeación Financiera y Relación con el Inversionista.

Operadora:

Bienvenidos a la conferencia de resultados consolidados del cuarto trimestre de 2020. Mi nombre es Hilda y seré su operadora durante esta conferencia.

En este momento, todos los participantes están en modo de sólo escucha. Al final de la presentación, tendremos una sesión de preguntas y respuestas. Por favor, tengan en cuenta que esta conferencia está siendo grabada. Les pedimos que por favor lean la cláusula de exención de responsabilidad de la página dos.

Gracias por su atención. El Sr. Alejandro Figueroa, CEO del Banco de Bogotá, será el anfitrión y orador de hoy. Sr. Figueroa, puede comenzar.

Alejandro Figueroa:

Buenos días, señoras y señores, y bienvenidos a la llamada de resultados del cuarto trimestre de 2020 del Banco de Bogotá. Gracias a todos por acompañarnos.

El 2020 fue un año de grandes retos, ya que enfrentamos una crisis sin precedentes con más de 117 millones de personas infectadas de COVID-19 en todo el mundo y más de 2.6 millones de muertes. Aunque no hay absolutamente nada comparable en magnitud a la pérdida de vidas, el alcance de esta pandemia sobrepasó las cuestiones de salud, ya que la economía mundial también se vio afectada. El resultado fue el aumento de las tasas de desempleo y el debilitamiento de la estabilidad financiera de un sinnúmero de hogares alrededor del mundo. Esperamos que ustedes y sus familias no se hayan visto afectados y queremos dar una voz de aliento a las numerosas víctimas de esta crisis, a las que extendemos nuestra solidaridad y apoyo.

Permítanme ahora brindar una visión general de nuestros resultados para el año 2020, comenzando por nuestra utilidad neta atribuible anual, que alcanzó un nivel de \$2.2 billones de pesos. Esto se tradujo en un ROAE del 10.5%.

La reducción del 20.6% de nuestra utilidad neta atribuible total fue causada por los impactos de la pandemia. Esto se evidencia en el hecho de que nuestra utilidad antes de provisiones aumentó de \$6.15 billones de pesos a \$7.35 billones de pesos, lo que representa un incremento del 19.6%. Esto demuestra que nuestro negocio sigue siendo fuerte ante los desafíos.

No obstante, al incluir las provisiones, si bien nuestra utilidad neta disminuyó la cifra antes mencionada de 20.6%, nuestra diversificación y enfoque conservador nos permitieron aumentar significativamente nuestra participación de mercado medida por utilidad neta. De hecho, nuestra participación de mercado llegó a 53.2% en 2020, más del doble del 24.1% de 2019. La fortaleza de nuestro balance nos proporcionó la capacidad de demostrar una gran resiliencia.

Ahora, me gustaría hablar de nuestros principales indicadores de desempeño.

- El margen de interés neto del trimestre fue del 5.4%, lo que representa un aumento de 16 puntos básicos con respecto al tercer trimestre de 2020. Esto se dio como resultado de nuestro continuo esfuerzo por reducir el costo de fondeo, así como por los rendimientos de nuestra cartera de inversiones, tanto del banco como de Porvenir.
- Los ingresos por comisiones continúan una recuperación gradual hacia niveles anteriores al COVID, llegando a 30.4% durante el trimestre. En comparación con el tercer trimestre de 2020, los ingresos por comisiones crecieron un 10.8%, excluyendo el efecto de tasa de cambio, lo que indica una mejora en los niveles de transaccionalidad, en concordancia con la reactivación económica.
- Durante el cuarto trimestre de 2020 continuamos con nuestros estrictos esfuerzos de control de gastos, reflejados en un indicador de eficiencia 48% para el trimestre del y una cifra anual, excluyendo a Multi Financial Group del 49.4%, mejor que las expectativas iniciales.
- Nuestra diversificación de negocios también contribuyó a nuestros resultados anuales, con un fuerte ingreso por método de participación de nuestras inversiones en Corficolombiana y Porvenir.
- En el lado negativo, el nivel de rentabilidad se vio presionado por el aumento significativo de los gastos de provisiones a lo largo del año, lo que refleja nuestro esfuerzo por establecer niveles de cobertura alineados con nuestro prudente enfoque de gestión de riesgos. De cara a 2021, se espera que las provisiones se normalicen gradualmente, convergiendo a niveles históricos hacia el 2022, siempre que la economía siga recuperándose.

En cuanto a nuestro balance, la cartera bruta alcanzó \$135.8 billones de pesos, presentando una reducción trimestral explicada principalmente por la revaluación de 11.2% del peso colombiano, la cual llevó a un menor valor de conversión de nuestra cartera de préstamos denominada en dólares. El crecimiento anual de la cartera bruta fue 4.3% excluyendo el efecto cambiario y de la adquisición de Multi Financial Group. En cuanto al pasivo, los depósitos totales crecieron 13.9% en 2020 al aislar el efecto de tasa de cambio y de Multi Financial Group, alcanzando \$147.3 billones de pesos.

Nuestro indicador de depósitos sobre cartera neta cerró en 1.15x, por encima del 1.11x registrado en el tercer trimestre de 2020, demostrando nuestro importante perfil de liquidez al cierre del año.

Pasando a calidad de cartera, nuestro indicador de cartera vencida a 90 días aumentó anualmente 23 puntos básicos, pasando de 3.1% a 3.3%. Durante el cuarto trimestre, aumentamos nuestros gastos de provisiones, especialmente en Colombia, con el fin de mejorar aún más nuestros indicadores de cobertura. Esto resultó en un costo de riesgo neto anual del 3.2%.

Por último, los indicadores de solvencia se mantuvieron sólidos, ya que la Solvencia Básica y la Solvencia Total cerraron en 8.9% y 12.1%, respectivamente. Vamos a adoptar Basilea III a partir del 1 de enero de 2021, por lo que el primer informe oficial de estas cifras será para el trimestre finalizado en marzo de 2021. Nuestro indicador de capital proforma bajo Basilea III estimado a diciembre de 2020 se sitúa en 10.2% para la Solvencia Básica y en 13.1% para la Solvencia Total, alineado a la expectativa provista anteriormente de un aumento entre 100 y 150 puntos básicos en la Solvencia Básica.

Para terminar, me gustaría compartir con ustedes nuestras expectativas para 2021:

- Para el crecimiento de la cartera de préstamos, esperamos un aumento de entre 8% y 10%.
- Nuestro margen de interés neto objetivo es de 5%.
- El costo del riesgo debería empezar a normalizarse hacia niveles entre 2.25% y 2.5%.
- El indicador de ingresos por comisiones deberá estar ligeramente por encima de 30%
- Nuestros indicadores de eficiencia se situarán en torno a 50%
- En términos de rentabilidad, nuestro ROAA y ROAE esperamos estén cercanos a 1.2% y 11%, respectivamente.

Ahora, me gustaría pasarle la palabra a nuestro Vicepresidente Ejecutivo, el Sr. Julio Rojas Sarmiento, quien dará una visión general de nuestros resultados.

Julio Rojas Sarmiento:

Gracias, Alejandro, y buenos días a todos los que nos acompañan hoy en nuestra llamada.

El año pasado representó una oportunidad para que el Banco de Bogotá pusiera a prueba su modelo de negocio y evaluara su desempeño durante estos tiempos retadores. Estamos muy agradecidos porque no sólo pudimos afrontar la tormenta, sino que en muchos aspectos salimos fortalecidos. Somos la institución financiera con mayor historia de Colombia, celebrando 150 años de operación en noviembre de 2020 y estamos muy entusiasmados por lo bien posicionados que estamos para nuestros próximos 150 años.

Me gustaría hablar brevemente del progreso que tuvimos en cada uno de los componentes de nuestra estrategia durante el año pasado:

- Empezando por nuestros clientes, quienes son el centro de nuestra estrategia, nuestra prioridad durante 2020 fue estar ahí para ellos cuando más lo necesitaran. Más allá de proporcionar un servicio ininterrumpido durante todo el año, tanto en persona como digitalmente, destacaríamos tres programas concretos:
 - En primer lugar, los programas de alivios. Como las medidas de confinamiento provocaron un cese de la actividad en la mayoría de los sectores económicos, implementamos periodos de gracia para los préstamos durante un periodo fijo debido a la interrupción en la generación de ingresos tanto de empresas como de hogares. En el segundo trimestre de 2020, los alivios de primera generación alcanzaron un máximo de 42.8% de nuestra cartera. A finales de año, se habían reducido a 8.2%, lo que indica que nuestros clientes necesitaban un apoyo a su liquidez, más no que tuvieran un problema de solvencia. Aún tenemos algunos programas de alivio de segunda generación, pero muchos se enfocan en soluciones estructurales similares a las que hacen parte del curso normal de nuestro negocio.
 - En segundo lugar, dadas las restricciones de movilidad que estaban en vigor, suspendimos temporalmente el cobro de comisiones para las transferencias ACH, transacciones hechas por *call centers* y permitimos hasta tres retiros mensuales en cajeros automáticos sin costo. Queríamos asegurarnos de que los clientes tuvieran un acceso omnicanal gratuito a sus depósitos en momentos de necesidad. Con la reanudación de la actividad económica, hemos ido restableciendo las condiciones de cobro habituales.
 - Por último, destacaríamos nuestro liderazgo en el programa gubernamental “Unidos por Colombia”, que en muchos aspectos es similar al plan PPP de Estados Unidos. Para apoyar a los clientes de las PYME en sus necesidades de financiación de capital de trabajo y pago de nómina, desembolsamos préstamos garantizados entre un 80% a 90% por el Fondo Nacional de Garantías a más de 31,000 empresas, para un total de más de \$2.7 billones de pesos en colocaciones. Tuvimos una participación de mercado de 27% en este programa y una participación de 61% de los desembolsos realizados para la protección del empleo formal en particular.
- Pasando a la parte superior del diagrama de nuestra estrategia, a pesar del desafiante contexto económico, el año 2020 representó una atractiva oportunidad para el crecimiento sostenible de nuestro negocio. En mayo, culminamos con éxito la adquisición de Multi Financial Group, que complementa muy bien nuestra presencia actual en Panamá y consolida aún más nuestra franquicia como banco líder en Centroamérica. Tuvimos la suerte de hacer esta adquisición a un precio aproximado al valor en libros, algo raro para un banco panameño y un punto de entrada atractivo que debería generar un valor significativo en el largo plazo. Desde el punto de vista del crecimiento orgánico, en 2020 ganamos participación de mercado tanto en Colombia como en Centroamérica en cartera de préstamos y en depósitos. En Colombia, aumentamos anualmente nuestra participación de mercado en 25 puntos básicos, tanto en cartera como en depósitos netos, llegando a 12.4% y a 13.6%, respectivamente. En Centroamérica, la participación regional de BAC cerró en 10.7%

para cartera neta y 10.3% para los depósitos, con un aumento de 35 y 63 puntos básicos, respectivamente, con respecto al 2019. Incluyendo a MFG, nuestra participación de mercado en Centroamérica fue de 12.7% en cartera neta y de 11.9% en depósitos.

- Respecto a controles de riesgo, el crecimiento que pudimos lograr se produjo a pesar de nuestra cultura conservadora de gestión de riesgos y al hecho de que, al principio de la crisis, nos tomamos un tiempo para analizar cómo se iba desarrollando la situación. Durante este tiempo, profundizamos en la gestión diaria de liquidez, crédito, capital y operaciones, entre otros. Sin embargo, trabajamos con la misma intensidad para restablecer nuestro negocio lo antes posible, reconfigurando los modelos de análisis e incorporando nuevos datos. Por ejemplo, por el lado de crédito, renovamos nuestro modelo de colocación para incluir variables que creemos son necesarias a tener en cuenta en el contexto actual, tales como datos de industria y de segmento. También cerramos el año con \$7.3 billones de pesos en provisiones, 1.64 veces nuestra cartera vencida a 90 días, lo que nos permite estar cómodos de tener el nivel de cubrimiento adecuado para 2021.
- En cuanto al control de gastos y la excelencia operativa, entendiendo que es probable que los tiempos difíciles persistan durante un tiempo, en 2020 redoblamos nuestro enfoque para generar apalancamiento operativo. Seguimos racionalizando los gastos generales mediante la automatización de ciertos aspectos de nuestro negocio en cuanto al *back office*, así como la reducción de nuestra red de oficinas. Estas acciones nos permitieron reducir nuestros gastos operativos, al excluir el efecto cambiario y de MFG, en un 4.8% anual.
- Los esfuerzos de transformación digital que hemos llevado a cabo en los últimos años tuvieron un papel importante en nuestra capacidad de crecer y atender a nuestros clientes efectivamente durante los períodos de cuarentena. Estamos convencidos de que la importancia de los datos y la digitalización seguirá aumentando sobre la cual ofrecemos más detalles de nuestros avances en estos frentes en la siguiente diapositiva.
- Por último, quiero enfocarme en la parte inferior del diagrama – nuestros colaboradores y sociedad. Este punto está allí a propósito, no porque sea menos importante, sino porque creemos que es la base que apoya y cataliza que los planes anteriormente mencionados se lleven a cabo con éxito.
- En cuanto a nuestros colaboradores, creemos firmemente que invertir en ellos es la mejor estrategia para tener éxito en el largo plazo. En 2020, obtuvimos la certificación por parte de la organización externa Great Place to Work. Esta certificación se basa en una encuesta detallada a nuestros empleados y refleja su satisfacción en formar parte de una organización que promueve el crecimiento y apoya a sus clientes, además de ofrecerles oportunidades de formación y capacitarles en sus trayectorias de desarrollo personal y profesional.

- Por último, nuestro papel en los países en los que operamos se extiende más allá de nuestro negocio, algo que tomó mayor relevancia en medio de los desafíos del 2020. Para ello, lanzamos una iniciativa como la tarjeta de débito de marca compartida con UNICEF, que ayuda a los niños colombianos más necesitados aportando recursos a programas de nutrición, educación y salud. Otro ejemplo es la emisión de nuestro primer bono verde por un total de \$300 mil millones de pesos en el segundo semestre del año pasado. Los ingresos de este instrumento se destinaron exclusivamente a financiar emprendimientos sostenibles. Por esta razón, entre otras, el Banco de Bogotá es ahora miembro del Anuario de Sostenibilidad de S&P Global, que incluye el 15% de las empresas de todo el mundo con el mejor desempeño ASG.

Pasando a la *diapositiva cinco*, pueden ver algunos de los resultados clave de nuestros esfuerzos digitales.

- Desde 2017, cuando lanzamos nuestra cuenta de ahorro como nuestro primer producto 100% digital, hemos seguido ampliando significativamente nuestro portafolio de productos. Prueba de la buena acogida que ha tenido entre nuestros clientes es el hecho de que cerramos el año 2020 con más de 1.25 millones de ventas digitales, lo que representa un crecimiento anual compuesto del 94.1%. Las soluciones digitales han crecido constantemente hasta representar nuestro principal canal de ventas, ya que ahora aproximadamente siete de cada diez ventas de nuestros principales productos de consumo se hacen digitalmente. Esta cifra es mayor en Colombia que en Centroamérica, dado que hay que superar algunos obstáculos regulatorios en los seis países donde operamos, pero vemos una oportunidad que cada día es más factible de captar.
- En cuanto a los nuevos productos digitales lanzados en 2020, destacaría algunos: depósitos a plazo fijo, microcréditos, préstamos hipotecarios con subsidios del gobierno, cuentas de inversión fiduciaria y un ecosistema de nómina que hemos denominado E+E, que significa Empleadores más Empleados.
- Nuestros usuarios digitales han aumentado en los últimos años hasta sumar 2.5 millones de clientes activos entre el Banco de Bogotá y BAC. Estos clientes realizaron 506 millones de transacciones en el cuarto trimestre del año pasado a través de nuestros canales digitales, el 86% del total de nuestras transacciones, lo que claramente posiciona estas opciones como el principal punto de contacto para una parte importante de nuestros clientes.
- Nuestra estrategia nos ha permitido no sólo alcanzar un número significativo de usuarios digitales y aumentar nuestras transacciones digitales, sino también lograr una mayor satisfacción de nuestros clientes, ya que la puntuación del Net Promoter Score (NPS) de nuestros canales digitales de banca móvil y virtual sigue mejorando. Nuestro objetivo sigue siendo ofrecer la mejor experiencia posible al cliente y, para ello, en 2021 mejoraremos las funciones de nuestra plataforma para nuestros clientes de banca personas y corporativos.

- Como apoyo a nuestra estrategia omnicanal, a finales de 2020 completamos 41 sucursales digitales y habrá más en 2021. Nuestra filosofía sigue siendo que los puntos físicos son un complemento importante para nuestro grupo de herramientas digitales, pero que tenemos que seguir mejorando la experiencia personal. Basándonos en el NPS de estas nuevas sucursales, está claro que estamos avanzando en la dirección correcta. El capital para invertir en estas oficinas procede de la fusión de varias sucursales que empiezan a tener exceso de capacidad, ya que seguimos migrando usuarios a nuestras plataformas digitales.
- Por último, durante el primer semestre de este año esperamos lanzar nuestra nueva aplicación de banca móvil, desarrollada 100% internamente. Ya lanzamos y probamos un piloto que ha recibido una respuesta muy positiva. Esto debería permitirnos acelerar el tiempo de comercialización de nuestros productos y apoyar la reducción en los gastos operativos de mantenimiento.

A continuación, le cederé la palabra a nuestro Director de Desarrollo Corporativo, Planeación Financiera y Relación con el Inversionista, el Sr. Diego Rosas, quien expondrá nuestra visión macroeconómica, así como una revisión más detallada de nuestros resultados financieros.

Diego Rosas:

Gracias, Julio, y buenos días a todos. Me gustaría empezar compartiendo la visión macro de Colombia, como vemos en la *diapositiva seis*.

- La economía colombiana mostró los efectos de la pandemia y los respectivos confinamientos con una contracción de -6.8% en el año 2020. Desglosando por trimestres, la mayor contracción se dio en el segundo trimestre, cuando los confinamientos fueron más estrictos y prolongados. Posteriormente, la reactivación gradual dio lugar a pequeños retrocesos en la segunda parte del año. Sin embargo, el progreso se suspendió temporalmente cuando se aplicaron cuarentenas localizadas en ciudades como Bogotá y Medellín en julio y agosto.
- La economía retomaría su ritmo de crecimiento en 2021, con una proyección de 4.7% por parte de nuestro equipo de investigación económica, en parte debido a un efecto base, pero sobre todo por el repunte de los niveles de actividad. El riesgo a la baja sigue latente, condicionado a los contagios y al éxito del programa de vacunación. En el primer trimestre de 2021, la economía volvería a contraerse debido a las medidas de distanciamiento social aplicadas en enero para hacerle frente al segundo pico nacional de COVID-19.
- El choque de la economía se extendió al mercado laboral, ya que las tasas de desempleo superaron el 20%, seguido de una recuperación gradual en la segunda mitad de 2020. Al final del año, la tasa de desempleo era del 15%, lo que equivale a una recuperación del 75% de los puestos de trabajo perdidos inicialmente, una tendencia que se espera continúe en 2021.

- Otros impactos se evidenciaron en la inflación, principalmente de tres maneras. En primer lugar, la reducción del valor de cotización de los *commodities* se vio reflejada en menores precios de los combustibles. En segundo lugar, los programas de apoyo a los hogares por parte del gobierno, como subsidios a servicios públicos, suspensión del cobro de algunos impuestos y congelación de los arriendos, ejercieron una presión temporal a la baja sobre la inflación. Y, en tercer lugar, el menor crecimiento repercutió en los precios debido a una demanda débil. Con ello, la inflación cerró 2020 en 1.6%, el nivel más bajo para el final del año y muy cerca del mínimo histórico que se produjo en noviembre de 2020 de 1.5%.
- La inflación repuntará en 2021 por un efecto estadístico, regresando al rango objetivo del Banco de la República. Sin embargo, la dinámica de los precios seguirá limitada por una demanda debilitada, por lo que, para el final del año, nuestro equipo de investigación económica proyecta una variación de 2.5%.
- La desaceleración de la economía y la caída de la inflación permitieron al Banco de la República reducir su tasa de referencia en -250 puntos básicos, lo que la llevó a un mínimo histórico de 1.75%. Los recortes no fueron la única herramienta del Banco, ya que fueron acompañados de diferentes medidas para garantizar la liquidez en el mercado.
- La política fiscal también fue activa durante 2020. El gobierno recurrió a la repatriación de recursos de los fondos soberanos y al endeudamiento en los mercados locales e internacionales para financiar la emergencia. Se implementaron nuevos mecanismos de asistencia social y empresarial y se reforzaron los ya existentes. El aumento del gasto y la disminución de los ingresos fiscales llevaron al gobierno a suspender la regla fiscal en 2020 y 2021, con una previsión de déficit fiscal de -8.9% y -7.6% del PIB para cada año. En marzo, el Plan de Financiación actualizado presentado por el Gobierno aumentó la expectativa de déficit fiscal para 2021 a -8.6% del PIB.
- El deterioro de las métricas fiscales provocó una rebaja de la calificación por parte de Fitch Ratings a BBB-, mientras que Moody's y Standard and Poor's cambiaron la perspectiva a negativa. La pandemia por COVID-19 exacerbó el deterioro de las cuentas fiscales, aumentando así el riesgo de perder el grado de inversión en la calificación soberana. Las agencias de calificación han manifestado la relevancia de la aprobación por parte del Congreso de la reforma tributaria y de los ajustes a la regla fiscal, lo que determinará futuras acciones de calificación de riesgo.

Pasando a la *diapositiva siete*, presentamos la evolución macro en Centroamérica.

- Las medidas para contener la pandemia provocaron una contracción económica en la región que ha sido estimada por el Fondo Monetario Internacional en -5.8% para 2020. El estricto confinamiento en la región y la debilidad de la economía mundial afectaron a todos los países, aunque fue más notable en Panamá, El Salvador y Honduras debido a su mayor exposición al comercio internacional. Los bajos precios

del petróleo amortiguaron el impacto de la pandemia, ya que la región es importadora neta de este producto.

- Como en la mayor parte del mundo, la actividad se vio más afectada en el segundo trimestre, en el segundo semestre de 2020 la actividad en la región comenzó a recuperarse debido a la reducción de las restricciones a la movilidad y a la recuperación parcial de la economía mundial. Un elemento adicional de apoyo para Honduras, El Salvador, Guatemala y Nicaragua fueron las remesas, que resultaron ser mucho más fuertes de lo esperado. A finales del año, la recuperación económica perdió impulso a razón de las nuevas restricciones, aunque estas duraron poco y fueron menos severas que en abril.
- La perspectiva económica cambia para 2021, con una estimación de crecimiento de 3.5% en la región. Los resultados individuales de cada país variarán en función de la distribución eficiente de las vacunas, las eventuales medidas de contención del virus y la apertura a la economía mundial. El turismo tardará un poco más en normalizarse, hecho que seguirá afectando a Costa Rica y Panamá. Desde el punto de vista externo, el fuerte dinamismo esperado de la economía estadounidense y el inicio del proceso de vacunación mundial apoyan las perspectivas de crecimiento de la región debido a una mayor actividad en el comercio internacional y de remesas.
- Pasando a la política monetaria, en respuesta a las difíciles condiciones financieras provocadas por la emergencia sanitaria, todos los bancos centrales de la región suavizaron su política monetaria y proporcionaron liquidez a la economía. Costa Rica, Guatemala y Honduras redujeron su tasa de interés de referencia. Costa Rica redujo su tasa al 0.75%, Guatemala al 1.75% y Honduras al 3%.
- En cuanto a la situación fiscal, todos los países siguen recibiendo ayuda financiera del Fondo Monetario Internacional y de otros organismos multilaterales para hacerle frente a la emergencia causada por la pandemia, acompañados de la emisión de bonos. Para los países sobre los que tenemos información, el estímulo fiscal fue superior al 3% del PIB.

Ahora, para dar más detalles sobre nuestros resultados, en la **diapositiva ocho** presentamos la estructura de los activos y la cartera de préstamos.

- Al cierre del año, los activos totales ascendieron a \$208 billones de pesos, alcanzando un crecimiento anual de 19%. Considerando que nuestra moneda de reporte se devaluó un 4.7% anual, nuestros activos crecieron 16.4% al excluir el impacto de la tasa de cambio.
- Como resultado de la adquisición de Multi Financial Group en mayo de 2020, en junio empezamos a consolidar sus activos en nuestro balance. Al aislar los efectos de los movimientos de tasa de cambio y de MFG, los activos consolidados aumentaron un 8% anual, lo que se explica por el crecimiento de la cartera bruta, las inversiones y el efectivo.

- La cartera de préstamos neta representa el 63% de los activos consolidados, seguida de otros activos con una participación del 21%, mientras que las inversiones en renta fija y renta variable tuvieron una participación de 12% y 4%, respectivamente.
- Profundizando en nuestra cartera de préstamos bruta, al cierre de 2020 alcanzó los \$135.8 billones de pesos, lo que representó un crecimiento anual de 16.6% y una contracción trimestral de 54% causada por la revaluación del peso colombiano. Aislado la cartera de Multi Financial Group y los movimientos tasa de cambio, la cartera de préstamos bruta aumentó en 4.3% anual y 0.8% en el cuarto trimestre de 2020.
- Como parte de nuestra estrategia, creemos en los beneficios de un portafolio altamente diversificado y como resultado, durante el año 2020, adaptamos nuestra colocación de cartera al entorno económico cambiante.
- En primer lugar, como se presenta en la parte superior derecha, tenemos suficiente diversificación entre los sectores económicos y seguimos favoreciendo los préstamos garantizados.
 - Nuestra cartera de préstamos comerciales creció un 5.9% en el año, excluyendo los efectos de tasa de cambio y de MFG, como resultado de varios factores. En primer lugar, la buena actividad durante marzo y abril. En segundo lugar, las tendencias de mejora de la liquidez en el segmento corporativo que condujo a la utilización de líneas revolventes. Y, en tercer lugar, nuestro destacado papel de apoyo al empleo formal y al flujo de caja de las empresas a través del programa de préstamos del Fondo Nacional de Garantías. Durante el trimestre, observamos una ligera reducción de la cartera comercial debido a la escasa demanda de crédito, así como a la gestión de liquidez que condujo al pago de créditos de capital de trabajo y libre inversión.
 - Respecto a la cartera de préstamos del segmento de personas, empezando por la cartera de consumo, nuestra estrategia crediticia favorece los créditos con garantía, con un fuerte enfoque en los créditos para automóviles y de libranza.
 - Durante el trimestre, los créditos de consumo aumentaron un 3.9% si se aíslan las fluctuaciones de tasa de cambio y de MFG. Observamos una mayor dinámica en Colombia, con un crecimiento trimestral de 5.1%, mientras que Centroamérica se reactiva lentamente con un aumento de 1.8%.
 - En cuanto a la cartera hipotecaria, el crecimiento anual fue 6.1%, excluyendo la tasa de cambio y MFG. Nuestra intención de aumentar la participación de mercado en este segmento, junto con el estímulo a la compra de vivienda por parte del gobierno colombiano, ha llevado a un crecimiento anual de 15% en nuestra cartera local.

- En consecuencia, el 58.3% de la cartera bruta se encuentra en el segmento comercial, el 27.3% en la cartera de consumo, el 14.1% en la cartera hipotecaria y el 0.3% en microcrédito.
- Asumiendo un repunte constante de la actividad económica para 2021, esperamos que el crecimiento de la cartera de préstamos se sitúe entre el 8% y el 10% en los países donde operamos.

En la *diapositiva nueve*, presentamos los indicadores consolidados de calidad de cartera.

- Empezando por la parte superior izquierda, el indicador de cartera vencida a 30 días muestra una mejora trimestral de 13 puntos básicos, explicada principalmente por la operación en Centroamérica, ya que continúa la implementación de los alivios de segunda generación. El indicador de cartera vencida a 90 días creció 16 puntos básicos trimestralmente, ya que los vencimientos de los alivios de primera generación empezaron a mostrar una migración en alturas de mora en nuestra cartera de préstamos, de acuerdo con nuestras expectativas.
- A la derecha, la evolución del costo de riesgo neto refleja nuestros continuos esfuerzos de aprovisionamiento, resultando en un aumento trimestral de 44 puntos básicos, cerrando el trimestre en 3.9%. Esto se traduce en un gasto neto de provisiones de \$1.35 billones de pesos durante el trimestre. Para el año completo, el costo de riesgo neto aumentó 82 puntos básicos a 3.2% desde 2.3% en 2019.
- En el futuro, esperamos que los niveles de gastos de provisiones regresen gradualmente a niveles históricos, lo que estimamos en un costo de riesgo neto para 2021 entre 2.25% y 2.5%, con reducciones adicionales en 2022.
- En cuanto a los castigos de préstamos, dado que los periodos de gracia de los préstamos detuvieron temporalmente la migración en alturas de mora, en 2020 observamos una reducción de los niveles de castigos hasta llegar a 1.8%. Para el primer trimestre de 2021, esperamos que nuestra actividad de castigos se recupere, a medida que las condiciones de la cartera se normalicen.
- En la esquina inferior derecha presentamos nuestros indicadores de cobertura, los cuales aumentaron con respecto al trimestre anterior como consecuencia de nuestro prudente enfoque de aprovisionamiento. Al final del cuarto trimestre de 2020, nuestras provisiones cubrían más de 1.6 veces nuestros préstamos vencidos a 90 días y cerca de 1.2 veces nuestra cartera vencida a 30 días. Como porcentaje de los préstamos totales, la cobertura de las provisiones aumentó hasta llegar a 5.4%, frente al 4.7% del trimestre anterior.

Pasando a la *décima diapositiva*, presentamos el detalle geográfico de nuestros indicadores de calidad de cartera.

- En Colombia:

- Al final del cuarto trimestre de 2020, la calidad de nuestra cartera mostró un deterioro trimestral de 38 y 25 puntos básicos en sus indicadores de cartera vencida a 30 y 90 días, respectivamente. Debido al vencimiento de casi todos los períodos de gracia de primera generación y a la estabilización en la demanda por alivios de segunda generación, la mayor parte de los préstamos están bajo la obligación de realizar sus pagos correspondientes. Como resultado, estamos empezando a incorporar en nuestros indicadores el deterioro de los deudores más afectados.
- Como hemos compartido anteriormente, la exposición más significativa es Avianca. Al final del cuarto trimestre, nuestra exposición consolidada es de \$600 mil millones de pesos (o aproximadamente \$175 millones de dólares), con un 72% garantizado por los ingresos de ventas realizadas por tarjetas de crédito, un 19% por una garantía inmobiliaria sobre la sede principal de la compañía y el 9% restante no está garantizado. Durante el cuarto trimestre de 2020, seguimos aumentando la provisión de esta exposición, alcanzando una cobertura del 44.2%. Me gustaría agregar que seguimos manteniendo conversaciones productivas con Avianca con el objetivo de llegar a una solución conveniente para ambas partes, ya que consideramos que las condiciones de negocio están mejorando para la compañía.
- El costo de riesgo aumentó hasta 4.9%, dado un gasto prudencial de provisiones netas de \$802 mil millones de pesos en el trimestre, logrando así un total de \$ 2.44 billones de pesos en 2020.
- Nuestros indicadores de castigos de préstamos del cuarto trimestre para Colombia disminuyen cuando se comparan con los periodos anteriores, ya que en el cuarto trimestre de 2019 y en el tercer trimestre de 2020 castigamos nuestras exposiciones de Electricaribe y Ruta del Sol, respectivamente.
- Ahora, con respecto a Centroamérica
 - En esta región, el indicador de cartera vencida a 30 días presentó una contracción trimestral de 70 puntos básicos, ya que las solicitudes de alivios de segunda generación aumentaron. Nuestro indicador de cartera vencida a 90 días disminuyó 5 puntos básicos hasta 1.8%, impulsado por un mejor desempeño de las carteras de préstamos comerciales y del segmento hipotecario.
 - El costo de riesgo neto disminuyó 9 puntos básicos en el trimestre, alcanzando un nivel de 2.9%, equivalente a un gasto de provisión de \$544 mil millones de pesos. Para el total del año, el costo del riesgo aumentó 22 puntos básicos hasta alcanzar un indicador de 2.5%.
 - Los indicadores de castigos de cartera aumentaron trimestralmente, ya que el vencimiento de los periodos de gracia en la mayor parte de Centroamérica provocó castigos en nuestra cartera otorgada en el segmento de personas.

- Por último, los indicadores de cubrimiento aumentaron tanto en Colombia como en Centroamérica, como resultado de nuestros continuos esfuerzos de aprovisionamiento a lo largo del año.

Pasando a la *diapositiva 11*, presentamos el detalle de los indicadores de calidad de nuestra cartera consolidada desglosada por segmentos.

- Empezando por la cartera comercial, observamos estabilidad en el indicador de cartera vencida a 30 días, mientras que la cartera vencida a 90 días aumentó 12 puntos básicos en el trimestre.
- En cuanto a nuestra cartera de consumo e hipotecaria, la mejora trimestral en la cartera vencida a 30 días de 13 y 71 puntos básicos, respectivamente, está impulsada por las solicitudes de alivio de segunda generación en Centroamérica, como se ha explicado anteriormente.
- La cartera vencida de consumo a 90 días se deterioró 32 puntos básicos, lo que se explica por la migración esperada en alturas de mora, mientras que la cartera hipotecaria se mantiene estable.

En la *diapositiva 12*, presentamos una actualización sobre el desempeño de nuestro programa de alivios.

- En el cuarto trimestre se produjo un vencimiento masivo de los períodos de gracia en todos los países en los que operamos, con la excepción de Panamá, donde la normativa local prevé la posibilidad de que estos sigan vigentes hasta finales de junio de 2021.
- En nuestra cartera consolidada, a finales del cuarto trimestre de 2020, teníamos un 8.2% de la cartera bajo una medida de alivio de primera generación. La mayoría de ellos se encuentran en Centroamérica, donde Panamá aporta 12 puntos porcentuales del 15.6% de los préstamos con alivios activos en la región.
- En Colombia, la mayoría de las medidas de alivio otorgadas ya habían expirado a finales de 2020 y sólo el 0.1% de la cartera de préstamos seguía con un período de gracia activo.
- A partir de agosto de 2020, nos adherimos al Programa de Acompañamiento a Deudores, PAD, siguiendo la regulación emitida por la Superintendencia. En el marco de este programa, brindamos soluciones estructurales a aquellos clientes que vieron su capacidad de pago más afectada por la pandemia. Al final del cuarto trimestre de 2020, el 6% del portafolio de cartera había renegociado sus condiciones de crédito, principalmente ampliando el plazo remanente, con el fin de ajustar los pagos mensuales a un nivel de ingresos actualizado.

- En Centroamérica, el 8.2% de nuestra cartera de préstamos ha sido objeto de renegociaciones, principalmente en Honduras y Costa Rica, que representan 3.9 y 2.3 puntos porcentuales, respectivamente.
- En la parte inferior de la página, observamos que, a nivel consolidado, 87.1% de la cartera de préstamos está al día a finales del cuarto trimestre de 2020, aumentando desde el 80.4% registrado durante el tercer trimestre de 2020.

Ahora, por favor pasen a la **diapositiva 13**, donde presentamos nuestra estructura de fondeo.

- El fondeo totalizó \$179.7 billones de pesos al final del año 2020, creciendo un 22.1% anual. Excluyendo el efecto de tasa de cambio y de MFG, el crecimiento anual fue de 9.8%.
- Como resultado de una mayor liquidez en el mercado, nos hemos enfocado en optimizar nuestras fuentes de fondeo, reduciendo la participación de la financiación con bancos y aumentando la participación de los depósitos en comparación con el tercer trimestre de 2020. Esta optimización se refleja también en nuestro costo de fondeo, el cual hemos podido gestionar activamente para mitigar los efectos de un entorno persistente de tasas bajas.
- Si analizamos los depósitos, estos aumentaron un 25% anual o 13.9% si se excluye el efecto de tasa de cambio y de MFG.
- Nuestro indicador de depósitos sobre cartera neta se situó en 1.15 veces, frente a 1.11 veces registrado en el tercer trimestre de 2020. Este resultado, como ya se ha explicado, se debe principalmente a una reducción de la cartera de préstamos neta derivada de nuestro aumento proactivo de reservas crediticias.
- En 2021, esperamos una convergencia de este indicador hacia nuestros niveles históricos ligeramente superiores a 1x, a medida que la reactivación económica apoye la colocación de préstamos y el aumento de la actividad económica cambian las preferencias de liquidez de nuestros clientes, alejándose de la preservación del efectivo. Además, como parte de nuestra estrategia de fondeo mencionada anteriormente, tenemos vigente un programa de colocación de bonos en Colombia que ejecutaremos a lo largo de 2021, según sea necesario, con el fin de optimizar la financiación de nuestras operaciones.

Continuemos con la **diapositiva 14**, donde presentamos nuestros niveles de patrimonio y solvencia.

- El patrimonio total cerró el año en \$22.5 billones de pesos. Esto representa un crecimiento anual de 2.9% y una reducción trimestral de 3.2%. Esta disminución se explica por un menor Patrimonio Ordinario que refleja una contracción de 56.3% en los Otros Resultados Integrales que incluyen el ajuste por conversión de nuestras

operaciones en el extranjero. Esto se vio parcialmente compensado por un aumento de 32.6% de nuestras utilidades.

- El Patrimonio Tangible se mantuvo estable en \$13.8 billones de pesos, ya que la mencionada reducción del Patrimonio Ordinario se vio compensada por una disminución de 8.7% en los activos intangibles, principalmente por el crédito mercantil atribuible a nuestra operación en Centroamérica, que está expresado en dólares.
- En cuanto a los indicadores de solvencia, nuestra Solvencia Básica fue de 8.9%, que incluye un Patrimonio Básico Ordinario de 7.8% y un Patrimonio Básico Adicional de 1.1%.
- La Solvencia Adicional se mantuvo estable en 3.1%, donde la re-expresión de la deuda subordinada denominada en dólares se vio neutralizada por el reconocimiento del 30% de nuestras utilidades del cuarto trimestre de 2020 y por el aumento de nuestras Provisiones Generales Adicionales, de acuerdo a la regulación local.
- En la parte inferior derecha de la diapositiva, presentamos una estimación proforma de nuestra solvencia para el cuarto trimestre de 2020 según Basilea III. En línea con la expectativa comunicada el pasado trimestre, nuestros cálculos revelan un aumento de más de 100 puntos básicos en la Solvencia Básica, hasta 10.2%.
- El crecimiento de la Solvencia Básica se explica por dos factores principales. En primer lugar, una reducción de la densidad de los APNRs de crédito compensa la inclusión de los APNRs operativos. En segundo lugar, bajo Basilea III, las utilidades retenidas, otras reservas y otros componentes del patrimonio son considerados capital, lo que, sumado a un tratamiento más eficiente de nuestras inversiones significativas no consolidadas, compensa la deducción total del crédito mercantil.
- Adicional a esto, el próximo 25 de marzo tendremos nuestra Asamblea General de Accionistas, en la que hemos propuesto un reparto de dividendos de \$1.1 billones de pesos, aproximadamente el 50% de nuestra utilidad neta atribuible según NIIF lograda en 2020. El remanente se capitalizará entre reservas legales y ocasionales para fortalecer la posición patrimonial del banco.

Ahora, en la **diapositiva 15**, mostramos la evolución del margen de intereses.

- En el cuarto trimestre, el ingreso neto por intereses fue de \$2 billones de pesos, con un crecimiento anual del 3.8% y una contracción trimestral del 2.8%. Si se excluye el efecto de tasa de cambio, la contracción fue de -0.5% y -1.7%, respectivamente.
- El margen de interés neto trimestral cerró en 5.4%, aumentando 16 puntos básicos frente al tercer trimestre de 2020, apoyado por un aumento del margen de interés neto de inversiones, que pasó de 2.6% el trimestre pasado a 4% en el cuarto trimestre de

2020. Esto, dado el mayor rendimiento del portafolio de inversiones, apoyado en las dinámicas del mercado.

- En cambio, la reducción trimestral de 50 puntos básicos en el rendimiento de la cartera de préstamos se debió a la persistencia de un ambiente de tasas bajas. Además del reprecio de nuestros préstamos comerciales otorgados a tasa variable, la cartera de consumo también se ha visto afectada, ya que las tasas promedio se redujeron en el trimestre debido a una menor colocación de préstamos en segmentos con mayor riesgo asociado y, por ende, de mayor rendimiento.
- El mencionado impacto en el rendimiento de la cartera de préstamos se vio mitigado en gran medida por una gestión eficiente del costo de fondeo, que disminuyó 39 puntos básicos trimestralmente de 3.1% a 2.7%, al captar los beneficios de una mayor liquidez en el mercado.
- Como resultado, el margen de interés neto de cartera de préstamos disminuyó 8 puntos básicos en el trimestre, cerrando en 5.7%.
- A medida que la economía se estabilice en 2021, no prevemos recortes adicionales en las tasas de referencia. Por lo tanto, se espera que el margen de interés neto de 2021 se sitúe en torno a 5%, ya que se espera que los niveles actuales de tasas de interés de nuestra cartera de préstamos se mantengan para todo el año.

En la *diapositiva 16*, presentamos el detalle de las comisiones y otros ingresos.

- Los ingresos por comisiones brutas alcanzaron \$1.3 billones de pesos en el cuarto trimestre, para un total anual de \$4.7 billones de pesos. Del total de ingresos por comisiones, 70% procede de las comisiones bancarias, 23.5% de las comisiones de pensiones, 3.4% de las actividades fiduciarias y 3% de otras fuentes.
- Aislado el efecto de la tasa de cambio, los ingresos por comisiones brutas aumentaron 10.8% de forma trimestral, impulsado por mayores volúmenes de transaccionalidad, que propiciaron el aumento de ingresos por comisiones bancarias y de pensiones, con un crecimiento de 10.7% y 5%, respectivamente.
- En cuanto a los otros ingresos, las ganancias por derivados y divisas ascendieron a \$329.1 mil millones de pesos en el trimestre, mientras que las ganancias por inversiones sumaron \$247.5 mil millones de pesos como resultado de la dinámica de mercado positiva, como ya se mencionó.
- Los otros ingresos cerraron en \$153.4 mil millones de pesos, disminuyendo 36.9% trimestralmente dado que en el tercer trimestre de 2020 reconocimos algunas utilidades de nuestro portafolio de inversiones a valor razonable con impacto en el ORI.

- Los ingresos por método de participación se explican principalmente por el avance satisfactorio de los proyectos de infraestructura de Corficolombiana y la buena dinámica del segmento de energía, lo que llevó a un aumento trimestral de 43.3% hasta llegar a \$209.5 mil millones de pesos.
- En el futuro, a medida que la reactivación económica continúe, esperamos recoger el impacto de una mayor transaccionalidad en un indicador de ingresos por comisiones superior a 30%.

Ahora, continuemos con nuestras métricas de eficiencia presentadas en la **diapositiva 17**.

- El indicador de eficiencia cerró en 48% en el cuarto trimestre de 2020, aumentando 7 puntos básicos trimestralmente. Los gastos administrativos aumentaron ligeramente debido a gastos estacionales, parcialmente compensados por un crecimiento de 6.7% en los ingresos totales, aislando los efectos de tasa de cambio y de MFG.
- En 2020, observamos una mejora anual de 169 puntos básicos en nuestra eficiencia como resultado de lo siguiente:
 - En primer lugar, una reducción anual de -4.8% de nuestros gastos operativos totales al excluir el efecto de MFG y de tasa de cambio, causada por menores gastos administrativos, principalmente por nuestra optimización de la red de sucursales y digitalización, entre otras iniciativas.
 - En segundo lugar, en medio de los impactos de la pandemia, nuestra capacidad de generación de ingresos demostró ser resistente, con una ligera reducción de -0.2% al aislar los impactos de tasa de cambio y de MFG.
- Nuestro indicador de costo sobre activos se redujo anualmente en 61 puntos básicos, o 56 puntos básicos al excluir MFG, hasta 3.7%, lo que refleja nuestros esfuerzos para mejorar la eficiencia de nuestra operación.
- En 2021, nuestro estricto control de gastos seguirá apoyando un indicador de eficiencia objetivo de aproximadamente 50%.

Finalmente, en la **diapositiva 18** presentamos nuestros indicadores de rentabilidad.

- La utilidad neta atribuible a los accionistas fue de \$540.8 mil millones de pesos en el cuarto trimestre, con un aumento trimestral de 1.9%, lo que demuestra la resiliencia de nuestro modelo de negocio. Como resultado, la rentabilidad sobre los activos se mantuvo estable en 1.2% y mantuvimos una rentabilidad de dos dígitos sobre patrimonio de 10.1%.
- En 2020, nuestra utilidad neta atribuible anual alcanzó los \$2.2 billones de pesos, lo que refleja el valor de nuestra estrategia, la cual nos permitió acumular capital de manera orgánica en medio de un año altamente desafiante.

- Para 2021, nuestro ROAA y ROAE deberían situarse en torno a 1.2% y 11%, respectivamente.
- En resumen, nuestras expectativas en 2021, asumiendo una mejora del desempeño económico en los países en los que operamos, esperamos:
 - Crecimiento de cartera de préstamos entre 8% y 10%,
 - NIM consolidado de alrededor de 5%
 - Costo de riesgo neto entre 2.25% y 2.5%
 - Indicador de ingresos por comisiones superior a 30%
 - Indicador de eficiencia de aproximadamente 50%
 - En cuanto a la rentabilidad, nuestro rendimiento de activos y de patrimonio debería situarse en torno a 1.2% y 11%, respectivamente.

Y ahora, estamos listos para recibir sus preguntas.

Operadora: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas. Si tiene una pregunta, por favor presione asterisco (*) y luego el número uno (1) en su teléfono de tonos. Si desea ser eliminado de la fila, por favor presione la tecla numeral (#). Si utiliza un altavoz, es posible que tenga que levantar el auricular antes de presionar los números. Les pedimos que se limiten a una sola pregunta.

Tenemos una pregunta de Sebastian Gallego, de Credicorp.

Sebastian Gallego: Hola, buenos días. Gracias por la presentación. Tengo tres preguntas. La primera, ustedes mostraron en la página 14 de la presentación sus estimaciones bajo Basilea III. Entiendo que actualmente están negociando con el regulador para aclarar cómo registrar Corficolombiana, entre otros temas. ¿Esta estimación considera el resultado final de esas negociaciones? ¿O todavía están negociando con el regulador? Esa sería la primera pregunta.

La segunda pregunta es si podrían proporcionar los datos, ya que no pudimos verlos, al menos en la presentación, sobre los clientes en etapa dos y etapa tres bajo la NIIF 9 para los indicadores de calidad de la cartera de préstamos. Dados los datos mostrados por el Grupo Aval entendemos que los datos del Banco de Bogotá son más altos que los de sus pares. Entonces me gustaría que aclararan esos datos.

Y por último, en el aspecto digital, me gustaría entender sus opiniones y puntos de vista con respecto a la reciente decisión de Davivienda y Rappi de solicitar una licencia bancaria para un banco digital. Como obviamente saben, también está entrando Nubank. Sólo quiero entender mejor su estrategia para competir con este tipo de iniciativas. Esas serían todas las preguntas. Gracias.

Julio Rojas Sarmiento: Muy bien. Gracias, Sebastián. Todas las preguntas son muy buenas, permítame responderlas en orden.

En cuanto a la primera pregunta, es cierto que las conversaciones con la Superintendencia siguen en curso para entender cómo debe contabilizarse Corficolombiana. El número que

estimamos para el cuarto trimestre de 2020 no incluye nada diferente a lo que está textualmente en la regulación actual. Entonces no incorpora ningún resultado asumido de esas conversaciones.

En cuanto a la segunda pregunta sobre las etapas dos y tres, en el cuarto trimestre la etapa uno corresponde aproximadamente a 80% de los préstamos, la etapa dos aproximadamente a 14% y la etapa tres es un poco menos de 6%. Diría que parte de esto es una migración prudencial a la etapa dos, mientras esperamos ver el desempeño de los alivios estructurales en el largo plazo, pero estos son los datos solicitados.

Y por último, en cuanto al aspecto digital, sobre lo cual hablaré más tiempo, creo que lo que se está viendo en el mercado es lo que esperábamos, es decir, que el ritmo de la digitalización y la innovación siga acelerándose. Hemos tenido una estrategia muy clara en los últimos años, desde nuestro punto de vista nos hemos centrado en la transformación de nuestras operaciones bancarias principales, entendidas como, en primer lugar, el establecimiento de un canal de ventas digital. En segundo lugar, garantizar que nuestros canales de servicio digital, entendidos como banca virtual y banca móvil, sean lo mejor posible. Y tercero, tener una experiencia digital omnicanal, lo que creo que nos diferencia del par de nombres que mencionaste y de competidores sólo digitales. Creemos que es un error pensar que es ventajoso tener sólo un canal, mientras que una institución como la nuestra puede realmente ayudar a los clientes, independientemente del canal, de maneras muy diferentes.

Creo que su pregunta se refiere a dos aspectos muy diferentes, uno es una especie de banco nuevo independiente, el otro es más una asociación desde una perspectiva de adquisición de clientes, y creo que tenemos estrategias que compiten con ambos. En primer lugar, creo que los números hablan por sí mismos en cuanto a la tracción que hemos podido generar en la digitalización de nuestros productos de consumo primarios. En segundo lugar, también hemos establecido una serie de asociaciones estratégicas con diferentes distribuidores y otros vehículos de adquisición de clientes, que pensamos ayudarán a acelerar y crecer nuestra base de clientes.

El mercado en Colombia siempre ha sido competitivo en cuanto al fomento de nuevos competidores digitales que seguirán siendo competencia en el futuro. Seguramente los competidores digitales ganarán participación, pero creemos que estamos bien posicionados para seguir aumentando la nuestra también. Algunos de ellos han estado operando en el mercado durante un tiempo, e incluso entonces fuimos capaces de ganar participación de mercado por segundo año consecutivo, seguimos ganando participación de préstamos de consumo, y tenemos una gran cantidad de beneficios en torno a la franquicia que hemos construido en los últimos 150 años. Mientras que eso puede ser un arma de doble filo en cuanto a que es más difícil transformar algo que ha existido por un tiempo que iniciar algo nuevo, siempre hemos pensado que si podemos transformar la base y no sólo crear una nueva entidad que sea un competidor digital, entonces el premio es mucho mayor. Así que estamos muy entusiasmados con el progreso que estamos viendo en el frente digital.

Creemos que hay muchas oportunidades que todavía tenemos que aprovechar. Creemos que, particularmente en la banca empresarial, los beneficios que tenemos son enormes y eso es algo que es único para nuestra base. Especialmente, cuando se piensa en la escala del Grupo

Banco de Bogotá tanto en Colombia como en Centroamérica, la cual incluye nuestra participación en el segmento de fondo de pensiones, en el negocio de Corficolombiana, y lo que eso implica. Creo que se ve a algunos competidores tratando de construir un nuevo ecosistema y lo que yo diría es que ya tenemos un ecosistema muy atractivo, extremadamente grande, donde hay oportunidades, próximamente muchas de estas se verán implementadas, incluso varias ya están en funcionamiento. Simplemente no hemos hecho mucho ruido al respecto. Hemos preparado una manera de compartir las noticias, pero estamos muy entusiasmados con el progreso que estamos viendo en ese frente.

Operadora: Gracias. Si tiene una pregunta, presione asterisco (*) y el número uno (1) en su teléfono de tonos.

La siguiente pregunta es de Nicolas Riva, de Bank of America.

Nicolas Riva: Gracias Julio, Alejandro y Diego por aceptar mis preguntas. Tengo dos preguntas sobre dos temas. La primera, sobre el capital. Es una continuación de la pregunta anterior. Gracias por las estimaciones bajo Basilea III. Ustedes mencionaron un Solvencia Básica del 10.2%. Pero no un estimado para la Solvencia Básica Ordinaria. ¿Deberíamos esperar también un aumento de aproximadamente 130 puntos básicos para su Solvencia Básica Ordinaria, en concordancia con el aumento esperado en la Solvencia Básica?

Y también, supongo que cuando presenten las cifras del primer trimestre, van a reportar unos menores activos ponderados por riesgo, que van a impulsar el aumento de un par de indicadores. Pero entiendo que la deducción del *goodwill* de su Solvencia Básica Ordinaria va a tener lugar en los próximos cuatro años. En otras palabras, el impacto positivo de Basilea III para ustedes será inmediato, supongo, pero el impacto negativo lo veremos en los próximos años, si no me equivoco.

Y también, en cuanto al capital general, ¿creen que su cifra de Solvencia Básica Ordinaria va a ser adecuada en 2021? ¿Hay algún plan para capitalizar el Banco de Bogotá? Escuché recientemente el anuncio sobre el pago de dividendos de alrededor del 50% sobre la utilidad neta de 2020, así que supongo que están cómodos con los indicadores de capital, pero quería escuchar sus opiniones al respecto.

Y luego la segunda pregunta es sobre los programas de alivio de la deuda. Ustedes mencionaron el desglose de los programas de alivio en Colombia y en Centroamérica. Veo que, en Colombia, una parte mínima de su cartera está bajo algún alivio activo de la deuda. Sólo el 0.1%. Pero también dijeron que al 6% de la cartera se le ha concedido un alivio bajo el programa PAD, el Programa de Acompañamiento al Deudor. Quisiera entonces pedirles que expliquen qué es ese programa y en qué se diferencia de los otros programas de alivio.

Finalmente, en cuanto a su *guidance* para el costo del riesgo en 2021, ustedes esperan una disminución, una mejora. ¿Cuál es su perspectiva o *guidance* para el indicador de cartera vencida para final de año? Porque supongo que, aunque esperan un descenso en el costo del riesgo, deberíamos ver un aumento en el indicador de cartera vencida a medida que los programas de alivio lleguen a su fin, pero quería escuchar su opinión. Muchas gracias, Julio.

Julio Rojas Sarmiento: Claro, Nicolas. Me alegra saludarle. Vamos a responder en orden y gracias por las preguntas. Empezando por la pregunta sobre el capital, quisiera aclarar algo para todos en la llamada. El 100% del *goodwill* se deducirá inmediatamente. No hay ninguna fase o deducción gradual de este proceso. Esto se hizo desde el primer día, entonces en el primer trimestre de 2021 todo este valor será descontado de nuestras cifras de Solvencia Básica Ordinaria y de Solvencia Básica Total. Sólo quería garantizar que no hubiera ninguna confusión al respecto.

En segundo lugar, podríamos esperar un aumento más o menos similar en la Solvencia Básica Ordinaria y en la Solvencia Básica Total. Otra forma de decirlo es que no vamos a tener ningún aumento en la Solvencia Básica Adicional entre la cifra pro-forma del cuarto trimestre y del primero. Así que en cuanto a la Solvencia Básica, lo que está impulsando ese aumento es la Solvencia Básica Ordinaria. Y si pensamos en qué genera el aumento de la Solvencia Básica Ordinaria, mencionaste una parte, que es la reducción de los activos ponderados por riesgo. Hay otro componente en torno a cómo se incluyen las ganancias y en Basilea II había una forma de equipararlo, el 30% de las ganancias iban a la Solvencia Adicional hasta que su capitalización fuer decretada en la Asamblea de Accionistas y luego en el cuarto trimestre, debido a la estacionalidad tenía una cifra más baja. Ahora, en Basilea III, todas las ganancias se incluyen, además de un tratamiento más eficiente de las inversiones no consolidadas, por lo que hay varios factores que intervienen en la cifra del primer trimestre, pero para responder concretamente a su pregunta, el aumento de aproximadamente 100 puntos básicos se produce en la cifra de Solvencia Básica Ordinaria, la Solvencia Básica Adicional se contabiliza igual y sigue siendo la misma en ambos y de nuevo, quería aclarar el tratamiento del *goodwill*.

En cuanto a los alivios, entiendo la pregunta sobre cómo entender la diferencia entre la primera generación y la segunda generación. La primera generación se refiere a los alivios que se concedieron en el punto álgido de la crisis y que tendían a ser más períodos de gracia, liquidez, cosas temporales. El programa PAD es más sobre reestructuración. Y eso es obviamente algo común en nuestro negocio. Entonces es un programa para ello y se trata de créditos reestructurados de una manera que tenga sentido para nuestros deudores.

En cuanto al costo del riesgo, esperamos que este baje durante 2021. El *guidance* que hemos compartido sobre la base consolidada es de 2.25 a 2.5% aproximadamente. Parte de este costo de riesgo es que utilizaremos algunas de las provisiones que se acumularon durante el año pasado y podríamos esperar cifras más o menos similares en Colombia y Centroamérica. Pero todavía hay mucho por entender. Esta es nuestra visión inicial sobre este año, pero también dependerá de cómo los países en los que operamos sigan enfrentando el virus y del despliegue de la vacuna, porque eso va a ser, en última instancia, el principal impulsor, y creo que esto ya se mencionó en la llamada, pero el primer trimestre comenzó con cuarentenas de nuevo en Colombia, así que diría que estamos en una situación en la que todo depende de cómo evoluciona el tema desde esa perspectiva.

Las cifras sobre nuestra situación actual comienzan en la página nueve de la presentación. Vemos un cierto repunte de la cartera vencida en el transcurso de este año. También se ven algunos castigos a medida que la cartera vencida madura. Lo que ocurrió el año pasado fue que la cartera vencida era muy baja debido al programa de alivios, pero a medida que los programas se empiezan a desaparecer, se observa un aumento de la cartera vencida, aunque

también ha habido castigos, por lo que creo que debería haber un ligero aumento de la cartera vencida, pero nos sentimos cómodos en cuanto al capital. No tenemos actualmente ningún plan de capitalización y creemos que estamos en una buena posición desde el punto de vista de los indicadores de cubrimiento y de nuestros niveles de provisión para ver cómo continúan estos programas de alivios y ver cómo sigue evolucionando la economía.

Operadora: Gracias.

Tenemos una pregunta de Natalia Corfield, de JP Morgan.

Natalia Corfield: Hola. Buenos días a todos. Gracias por aceptar mi pregunta. También es sobre el capital. Mencionaron que están en conversaciones con la Superintendencia en cuanto a cómo registrar a Corficolombiana. Con base en las conversaciones que han tenido hasta ahora, ¿creen que va a haber mucho cambio de esta cifra estimada de 13.1% y de 10.2% para su indicador de Solvencia Básica?

Y también, otra pregunta que tengo es respecto a la disminución de la capitalización para el trimestre y las razones para ello.

Mi última pregunta es sobre sus notas subordinadas con vencimiento del 2023 y 2026 que ya están perdiendo capital regulatorio. ¿Qué podrían comentar acerca de su estrategia para la administración de sus pasivos?

Julio Rojas Sarmiento: Claro. Hola, Natalia. Encantado de saludarle también. Vamos en orden. Sobre Corficolombiana, quiero ser muy claro en que si hay algún cambio en la forma en que se calcula actualmente, sería acumulativo para el capital, no diluyente. Todavía estamos en conversaciones en torno a si eso es desde el primer día o con el tiempo y si hay algún tipo de pago, pero todavía están en curso y para respetar la naturaleza de los diálogos lo dejaremos así.

En cuanto a la segunda pregunta sobre el cuarto trimestre, se debe a la estacionalidad. Cuando mencioné que bajo Basilea II el cuarto trimestre es el punto bajo estacional, bajo Basilea II, en Colombia el cuarto trimestre fue el punto más bajo estacional porque de todos los ingresos netos del año que fueron \$2.2 billones de pesos, solo el 30% se incluyó en la Solvencia Adicional y no en la Solvencia Básica. Por tanto, el capital se reduce con el tiempo hasta la Asamblea de accionistas, que se celebra en marzo.

También hay un impacto en la tasa de cambio con la revaluación del peso, y dado que Basilea III es una realidad, informamos que después del 1 de enero de 2021, Basilea II desaparece de nuestras cifras y Basilea III es la norma que importa. Creo que todos ustedes están contentos de que haya esa conversión a la norma correcta a nivel mundial. Estamos centrados en nuestras cifras de Basilea III y en nuestra estrategia de gestión de capital de Basilea III. Eso acerca de la segunda pregunta.

La tercera pregunta es sobre nuestra deuda subordinada con vencimiento en 2023 y 2026, que como lo mencionaste correctamente, está empezando a perder tratamiento de capital. Es algo que siempre supervisamos y analizamos sobre cuándo sería el momento adecuado, si se

podiera hacer algún tipo de gestión del pasivo o no, y cómo esto impactaría nuestro capital total. Así, que diría que es algo que tenemos en cuenta y nuestra decisión de hacer algo o no dependerá de las condiciones del mercado y de cuándo creemos que es el momento adecuado considerando el capital que creemos que necesitamos.

Operadora: Gracias. No tenemos más preguntas en este momento. Ahora le devuelvo la palabra al Sr. Figueroa para que haga sus comentarios finales.

Alejandro Figueroa: Gracias a todos y esperamos que tanto ustedes como sus familias estén muy bien en el futuro cercano.

Operadora: Gracias, señoras y señores. Así concluye nuestra conferencia de hoy. Gracias por participar. Pueden desconectarse.