



Llamada de Resultados 1T26

GRUPO AVAL ACCIONES Y VALORES S.A.

Transcripción de la llamada de resultados consolidados 1T26

Esta transcripción puede no ser completamente precisa. Grupo Aval conserva todos los derechos sobre esta transcripción y la proporciona únicamente para uso personal y no comercial. Grupo Aval, sus proveedores y agentes externos no serán responsables por errores en esta transcripción ni por cualquier acción basada en la información aquí contenida.

Operadora

Bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados consolidados del primer trimestre de 2026 de Grupo Aval. Mi nombre es Regina y seré su operadora durante la llamada de hoy.

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

La información financiera consolidada incluida en este documento se presenta de acuerdo con las IFRS emitidas actualmente por el IASB. La información financiera no consolidada de nuestras subsidiarias y la del sistema bancario colombiano se presenta de acuerdo con las IFRS colombianas, según lo reportado a la Superintendencia Financiera. Los detalles de los cálculos de métricas no IFRS, tales como ROAA y ROAE, entre otras, se explican cuando corresponde en este informe.

El 27 de noviembre de 2025, la subsidiaria de Banco de Bogotá, Multi Financial Holding, Inc. —MFG— celebró un contrato de compraventa de acciones con BAC International Corporation —BIC—, una subsidiaria de BAC Holding International Corp., para la enajenación del 99,57% de las acciones emitidas y en circulación de Multi Financial Group, Inc. —MFG—, sociedad matriz de Multibank Inc.

Para fines exclusivamente comparativos, hemos preparado y presentamos información financiera pro-forma suplementaria no auditada para los periodos anteriores al cuarto trimestre de 2025, la cual refleja la reclasificación de las operaciones relacionadas con MFG como activos y pasivos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas. Esta información financiera pro forma suplementaria no auditada no pretende representar ni debe considerarse indicativa de los resultados operativos o la posición financiera que se habrían alcanzado si la transacción hubiera ocurrido en las fechas asumidas, ni tiene la intención de proyectar nuestros resultados operativos o posición financiera para ningún periodo o fecha futura.

La información financiera pro forma es no auditada y la finalización de la auditoría externa correspondiente al año terminado el 31 de diciembre de 2025 podría resultar en ajustes a dicha información pro forma no auditada presentada en este documento. Este informe incluye declaraciones prospectivas. En algunos casos, usted podrá identificar estas declaraciones prospectivas por palabras como “puede”, “podrá”, “debería”, “espera”, “planifica”, “anticipa”, “cree”, “estima”, “predice”, “potencial”, “continuar”, o su forma negativa, entre otras palabras comparables. Los resultados y eventos reales podrían diferir materialmente de los aquí anticipados como consecuencia de cambios en las condiciones económicas y de negocios en general, cambios en tasas de interés y de cambio, y otros riesgos descritos periódicamente en nuestros reportes ante el Registro Nacional de Valores y Emisores y ante la SEC.

Los receptores de este documento son responsables de la evaluación y uso de la información aquí suministrada. Los asuntos descritos en esta presentación y nuestro conocimiento sobre ellos pueden cambiar de manera significativa y sustancial con el tiempo, pero renunciamos expresamente a cualquier obligación de revisar, actualizar o corregir la información provista en este informe, incluidas las declaraciones prospectivas, y no tenemos la intención de proporcionar actualizaciones sobre tales desarrollos materiales antes de nuestro próximo informe de resultados.

Los estados financieros de Grupo Aval Acciones y Valores S.A., de acuerdo con la regulación colombiana, deben ser presentados ante el mercado y ante la Superintendencia Financiera con la opinión de un auditor externo. Al momento de esta llamada trimestral, este proceso aún se encuentra en curso. El contenido de este documento y las cifras aquí incluidas tienen como propósito ofrecer un resumen de los temas discutidos, más que una descripción exhaustiva.

A continuación, cedo la palabra a la señora María Lorena Gutierrez Botero, CEO.

Señora María Lorena Gutierrez Botero, puede comenzar.

María Lorena Gutierrez Botero (CEO)

Buenos días a todos, y gracias por acompañarnos en nuestra conferencia de resultados del primer trimestre de 2026. Me encuentro aquí con Diego Solano, nuestro CFO; Camilo Pérez, Economista Jefe de Banco de Bogotá; y Jorge Castaño, Vicepresidente de Activos Financieros y Eficiencias.

Antes de pasar a nuestros resultados financieros, me gustaría destacar dos desarrollos corporativos significativos del trimestre:

- Primero, el 18 de marzo, Banco de Bogotá completó la venta del 99.57% de MFG por USD 464 millones, enfocándose en su prioridad estratégica y fortaleciendo su posición de capital.
- Segundo, me complace anunciar el nombramiento de Juan Carlos Echeverry como nuevo CEO de Banco de Bogotá, cuyo liderazgo estamos seguros impulsará la siguiente etapa de la estrategia del banco.

Nuestra utilidad neta atribuible alcanzó Ps 337 mil millones, una disminución de 2.3% en comparación con el 1T25. Durante este trimestre, registramos el impuesto al patrimonio, que ascendió a Ps 312 mil millones en gastos operativos, con un impacto de Ps 210 mil millones en la utilidad neta atribuible, reduciendo el ROAE del trimestre en aproximadamente 457 puntos básicos. Excluyendo este efecto no recurrente, nuestro desempeño subyacente refleja tendencias de mejora en todos nuestros negocios.

El trimestre estuvo caracterizado por una mejora en la calidad de cartera y en el costo de riesgo, una sólida contribución de nuestro sector no financiero y avances continuos en eficiencia operativa. Las presiones en el costo de fondeo, impulsadas por el renovado ciclo de endurecimiento monetario, junto con el impacto del impuesto al patrimonio, fueron los principales factores adversos.

Este también es un trimestre estratégicamente importante para Grupo Aval. Lanzamos nuestra estrategia corporativa 2026–2031, un marco de largo plazo que refleja nuestra ambición de aumentar nuestra relevancia en los mercados donde operamos, capturar eficiencias y desplegar tecnología de manera estructurada y disciplinada, y generar un impacto real para todos nuestros grupos de interés.

Nuestra estrategia está organizada alrededor de tres ejes principales — Relevancia, Oportunidades e Impacto — y se materializa en diez pilares estratégicos que orientarán nuestra evolución como Grupo durante los próximos cinco años.

- Bajo el eje de Relevancia, nos enfocamos en fortalecer nuestra posición de liderazgo, profundizar la centralidad en el cliente y optimizar la asignación de capital.
- Bajo Oportunidades, estamos acelerando la eficiencia y estandarización, liderando la transformación digital y convirtiendo los datos y la inteligencia artificial en ventajas competitivas.
- Bajo Impacto, estamos comprometidos con el desarrollo de nuestro talento, mantener los más altos estándares de gobierno corporativo y gestión de riesgos, y asegurar que nuestro crecimiento genere un impacto positivo para la sociedad y el medio ambiente.

Esta estrategia representa un compromiso compartido en Grupo Aval para consolidar nuestra posición como el principal grupo financiero de Colombia.

Ahora me gustaría invitar a Jorge Castaño, nuestro Vicepresidente, a compartir los avances en otros temas estratégicos. ¿Jorge?.

Jorge Castaño (VP of Financial Assets and Efficiency)

Gracias, María Lorena, y buenos días a todos. Pasando al primer pilar que mencionó María Lorena.

Negocios rentables

La transacción de adquisición del negocio de banca personal de Itaú por parte de Banco de Bogotá marca un punto de inflexión en la estrategia de banca minorista de Grupo Aval. Una vez completamente ejecutada, se espera que esta transacción genere un crecimiento de +Ps 3.3 billones en la cartera de consumo — equivalente a 34 meses de expansión orgánica — al tiempo que añade +Ps 3.2 billones en créditos hipotecarios, posicionando a Banco de Bogotá en el tercer lugar en el mercado de vivienda en Colombia, con una participación de 12.8%.

En el frente de depósitos, se espera que los depósitos de personas naturales crezcan en +Ps 4.1 billones, lo que representa aproximadamente 20 meses de crecimiento orgánico acelerado y un máximo histórico de participación de mercado de 9.3%.

En cuanto a clientes, el banco incorporará aproximadamente 277,000 nuevos clientes, duplicará su segmento Premium con 35,000 nuevos clientes de alto valor y expandirá el segmento Preferente en 60%, sumando 97,000 clientes. En conjunto, estos resultados confirman que esta transacción no es simplemente una iniciativa de crecimiento, sino un reposicionamiento estructural de Banco de Bogotá como un actor relevante en la banca de personas en Colombia; una oportunidad única para actualizar y relanzar su negocio de banca personal, y un paso clave en su consolidación como banco universal y entidad insignia de Grupo Aval.

Esperamos recibir la autorización regulatoria tanto de la autoridad de competencia — la SIC — como del regulador financiero — la SFC — en las próximas semanas. Una vez obtenida, Banco de Bogotá está completamente preparado para ejecutar un plan de integración disciplinado de 90 días. La base operativa, que incluye la

convergencia de sistemas, los protocolos de migración de clientes y la alineación de los equipos comerciales, se desarrolló en paralelo al proceso regulatorio, asegurando cero rezagos entre la aprobación y la ejecución. Las operaciones en Panamá — que comprenden una cartera de créditos de USD 6.8 millones y depósitos por USD 140 millones — se incorporarán al balance consolidado dentro de este mismo periodo, fortaleciendo la eficiencia de capital y generando sinergias transfronterizas desde el primer día.

AVAL Fiduciaria

Ahora, sobre AVAL Fiduciaria, nuestra entidad de gestión de activos. La compañía completó exitosamente su proceso de integración el 2 de enero de 2026, estableciendo una base sólida con Ps 198 billones en activos bajo administración, una plataforma de 33 Fondos de Inversión Colectiva y 5,700 encargos fiduciarios. Este hito se ve respaldado por las más altas calificaciones en riesgo de contraparte y gestión de portafolio otorgadas por Fitch Ratings y posteriormente reafirmadas por BRC Ratings — S&P Global, lo que refleja el compromiso de la entidad con la excelencia operativa y la confianza de los inversionistas.

Durante el primer trimestre de 2026, AVAL Fiduciaria reforzó su liderazgo en la industria. La compañía mantiene una participación de mercado del 19% en comisiones, con ingresos creciendo 12.5% hasta alcanzar Ps 152.8 mil millones. Los activos bajo administración crecieron 4.2% en el trimestre hasta Ps 206.5 billones, con los Fondos de Inversión Colectiva ganando 149 puntos básicos de participación, alcanzando 22.3% — capturando más de la mitad del crecimiento total del mercado. La base de clientes creció 4.7% en el trimestre y 13% año contra año. En términos de rentabilidad, la compañía registró un ROE de 33.5%, con una utilidad neta de Ps 22.0 mil millones en el primer trimestre. La eficiencia operativa también mejoró significativamente, llevando el indicador de costo sobre ingreso a 65.5%, una mejora de aproximadamente 10 puntos porcentuales.

Hacia adelante, AVAL Fiduciaria continúa ejecutando su estrategia “Destino 2031”, destacada por su colaboración con BlackRock a través de la solución “Meta decisiva”, que permite a inversionistas retail colombianos acceder a portafolios globales balanceados de ETFs, junto con la continua inversión en canales digitales para democratizar el acceso a toda su oferta de productos.

GOU Payments

En cuanto a GOU Payments, la compañía continuó fortaleciendo su posición como la plataforma interoperable de pagos y servicios de valor agregado de Grupo Aval. Durante el periodo, obtuvo dos hitos regulatorios clave: la certificación de la Superintendencia Financiera de Colombia y la autorización del Banco de la República para operar dentro del ecosistema Bre-B.

El impulso comercial ya es visible. Los pilotos controlados han involucrado a más de 120 usuarios en una fase inicial diseñada para validar el desempeño antes de su despliegue completo. En el frente de recaudos, GOU está habilitando el botón “Bre-B por Aval” sobre su base existente de 22,000 convenios activos en Aval Pay Center, mientras 635 clientes corporativos con integraciones especializadas avanzan en las etapas finales de desarrollo e implementación, lo que representa una oportunidad significativa de ingresos en el corto plazo a medida que los recaudos interoperables se aceleran en el ecosistema.

Este crecimiento se sustenta en una plataforma tecnológica propietaria construida bajo los más altos estándares de seguridad, resiliencia y capacidad operativa, capaz de ofrecer productos y servicios de valor agregado tanto a instituciones financieras como no financieras. Finalmente, estamos fortaleciendo tanto la estructura organizacional como el equipo directivo, incorporando profesionales senior con amplia trayectoria y reconocimiento en la industria fintech de pagos. Esta inversión en talento e infraestructura busca asegurar un desarrollo de productos de clase mundial y el despliegue comercial más eficiente posible a medida que GOU avanza hacia su implementación a gran escala.

AVC

Un pilar central de nuestra estrategia corporativa 2026–2031 es la captura de eficiencias y sinergias a través de nuestro centro de servicios compartidos, AVC.

En compras, ya hemos asumido y estabilizado la operación de Banco de Bogotá, Banco de Occidente, AV Villas, GOU Payments y Aval Valor Compartido. Durante el segundo trimestre incorporaremos Banco Popular, AVAL Fiduciaria y Grupo Aval Holding; y buscamos cerrar el año con dale!, Porvenir y Corficolombiana y sus subsidiarias.

Este centro operará sobre una base de gasto gestionable de Ps 1.4 billones, y para 2026 tenemos una meta de ahorros de Ps 62 mil millones. La mayoría de las renegociaciones contractuales se darán en el cuarto trimestre, donde proyectamos ahorros por Ps 32 mil millones, equivalentes a una tasa anual de ahorro de 9% sobre la base de gasto gestionable.

En tecnología, durante el segundo trimestre iniciamos la implementación de una hoja de ruta unificada de migración a la nube para Grupo Aval. Esto permitirá optimizar la infraestructura tecnológica, incluidos los centros de datos, y modernizar la red de telecomunicaciones en todo el Grupo.

En gestión inmobiliaria, ya hemos asumido y estabilizado nuestros cuatro bancos en Colombia y Corficolombiana. Este centro administra un portafolio de activos por Ps 720 mil millones, con la meta de incrementar la tasa de comercialización del 27% al 37% este año.

En talento humano, gestionamos la nómina de 40,000 empleados. En atracción y selección administramos en promedio 750 vacantes mensuales, contamos con un índice de satisfacción interna de 4.7 sobre 5, y buscamos reducir el tiempo promedio de contratación de 24 a 22 días.

En canales físicos y seguridad, AVC supervisa y ha asumido el control de 4,110 activos inmobiliarios en nuestros bancos, implementando un programa de optimización de la red.

Con esto concluye mi intervención. A través de cada uno de los pilares discutidos hoy, Grupo Aval está ejecutando con disciplina y construyendo las bases para un crecimiento rentable y sostenible.

María Lorena, continúas tú.

María Lorena Gutierrez Botero (CEO)

Gracias, Jorge.

Ahora permítanme presentarles los principales desarrollos macroeconómicos del trimestre.

El entorno global se ha vuelto más complejo desde nuestra última llamada. La intensificación del conflicto en Medio Oriente ha introducido una nueva capa de incertidumbre, presionando los precios del petróleo y las cadenas globales de suministro. Estas dinámicas están moderando las perspectivas de crecimiento global para 2026.

En el frente local, el crecimiento del PIB se desaceleró a 2.3% en el cuarto trimestre de 2025, frente a 3.4% en el tercer trimestre, como resultado de una moderación en el consumo privado y una mayor caída en la inversión, en un contexto de deterioro en la confianza de los inversionistas. Los datos iniciales de 2026 confirman estas tendencias. De acuerdo con el indicador de actividad económica del DANE, la economía creció apenas 1.5% en el periodo enero–febrero, impulsada casi en su totalidad por el sector servicios. Esperamos un crecimiento del PIB para todo 2026 de aproximadamente 2.4%.

En materia de inflación, las presiones de precios han aumentado. La inflación anual alcanzó 5.68% en abril de 2026, su nivel más alto desde septiembre de 2024. Proyectamos una inflación de 6.2% para 2026, con una convergencia gradual hacia niveles cercanos al 4% hacia 2028.

El Banco de la República incrementó la tasa de política en un total de 200 puntos básicos durante el primer trimestre, por encima de las expectativas del mercado y de lo incorporado en el IBR. Con estos incrementos, la tasa alcanzó 11.25% al cierre de marzo. En su reunión más reciente de abril, en contra de las expectativas del mercado y en un entorno de tensión con el Gobierno, la Junta del Banco decidió de manera unánime mantener su tasa de intervención. Esta fue la última reunión de decisión de tasas antes de la primera y segunda vuelta presidencial.

A marzo, el peso colombiano se había apreciado cerca de 13% en los últimos doce meses, apoyado por fuertes flujos de remesas y un debilitamiento general del dólar estadounidense, lo que ha contribuido a contener la inflación por el lado de importaciones.

Ahora, Camilo profundizará en nuestras perspectivas económicas. Camilo, por favor.

Camilo Pérez (Economista Jefe de Banco de Bogotá)

Gracias, María Lorena, y muy buenos días a todos.

- La economía colombiana registró un crecimiento ligeramente superior al 2% en el primer trimestre del año, marcando su menor tasa de expansión en un año y medio, como resultado del debilitamiento de varios sectores clave.
- En particular, el desempeño de los sectores de agricultura, minería, manufactura y construcción explica en gran medida el bajo crecimiento observado.
- Ante la ausencia de inversión, el consumo privado y el gasto público se están consolidando como los principales motores de la economía colombiana.
- Para los hogares, en un escenario de crecimiento salarial de dos dígitos y menor inflación en bienes que en servicios, producto de la apreciación del peso, las familias han mantenido sus niveles de gasto en bienes durables, siendo algunos sectores de industria y comercio los principales beneficiarios.

- Por su parte, a pesar de su moderación debido al rápido y elevado incremento de precios, el consumo de servicios por parte de los hogares se mantiene positivo, favoreciendo sectores como alojamiento y servicios de comida, entretenimiento y actividades profesionales, entre otros. Dado que el consumo de los hogares está impulsado por el ingreso y no necesariamente por el crédito, el sector financiero continúa experimentando un bajo crecimiento. De hecho, la persistente debilidad de la inversión, en un entorno de alta incertidumbre y tasas de interés elevadas, representa un reto para el desempeño del sector.
- Para el resto del año, en un contexto marcado por el impacto del conflicto en Medio Oriente, condiciones financieras locales más restrictivas, un periodo prolongado de dificultades en sectores clave y la incertidumbre electoral, se proyecta que la economía colombiana registre un crecimiento de 2.4%.
- En cuanto a precios, la inflación repuntó de 5.1% al cierre de 2025 a 5.7% en abril de 2026, debido a mayores presiones en servicios (excluyendo arriendos), alimentos y bienes.
- Para el resto del año, se espera que la tendencia alcista de la inflación continúe debido al efecto rezagado del aumento del salario mínimo, mayores precios de commodities energéticos derivados del conflicto en Medio Oriente, la llegada del fenómeno de El Niño y una posible depreciación del peso.
- Se prevé que la inflación cierre 2026 alrededor de 6.2%, para luego moderarse gradualmente hacia la meta a partir de 2027.
- En el frente fiscal, se proyecta una leve mejora frente al año anterior. En 2026, por primera vez en cuatro años, se espera que el Gobierno cumpla su meta de ingresos gracias a los ajustes realizados en su Plan Financiero.
- En términos de gasto, la no aprobación de la Ley de Financiamiento 2025 obligaría al Gobierno a implementar un recorte de Ps 16.3 billones si no logra asegurar los ingresos suficientes para respaldarlo. Sin embargo, dicho recorte sería insuficiente para mejorar de manera significativa las finanzas públicas.
- En consecuencia, se estima un déficit fiscal primario de 3.1% del PIB para 2026, inferior al 3.5% registrado en 2025, lo que representa una mejora marginal que no modifica la situación estructural del frente fiscal. De hecho, Standard & Poor's redujo la calificación de Colombia de BB a BB-, ajustando la perspectiva de negativa a estable.
- Gracias a la mejora en ingresos y cierto control del gasto, el Gobierno ha contado con liquidez suficiente para implementar operaciones de manejo de deuda, incluyendo compras de dólares para cerrar el Total Return Swap, recompras y redenciones de deuda interna y externa, así como canjes de deuda interna.
- En este contexto, el desempeño de varios activos locales ha estado influido por las acciones del Gobierno, particularmente la tasa de cambio, la deuda pública y la liquidez.
- En este entorno, con inflación y expectativas inflacionarias al alza y una situación fiscal aún vulnerable, el Banco de la República incrementó su tasa de interés en 200 puntos básicos durante el primer trimestre hasta 11.25%.
- Sin embargo, tras tensiones con el Gobierno y en medio de la incertidumbre política asociada a las elecciones, la Junta del banco central decidió de manera unánime pausar el ciclo de incrementos en abril, lo que no implica el fin del proceso de ajustes.
- El Banco de la República contaría con espacio adicional para aumentar su tasa entre 50 y 100 puntos básicos, lo que llevaría la tasa de referencia a cerca de 12.25% al cierre del año.
- En un escenario de mayores tasas de interés domésticas y un resultado favorable de las elecciones legislativas de marzo — que confirmó la ausencia de mayorías absolutas en el Congreso — la tasa de cambio continuó su tendencia a la baja, alcanzando su nivel más bajo desde 2021, cercano a Ps 3,500 por dólar.
- Sin embargo, esta tendencia fue contenida por las compras de dólares realizadas por el Gobierno. Asimismo, la incertidumbre en torno a las elecciones presidenciales moderó la apreciación del peso colombiano.

- En última instancia, los resultados electorales se están convirtiendo en el principal catalizador del futuro de la economía e institucionalidad del país, aunque persiste una alta incertidumbre a pocos días de la primera vuelta. En un eventual escenario de segunda vuelta, los resultados lucen muy ajustados, por lo que solo después del proceso electoral se podrá validar el escenario macroeconómico planteado.

María Lorena Gutiérrez (CEO)

Gracias, Camilo. Pasando a nuestros resultados financieros:

La cartera bruta cerró marzo en Ps 193.6 billones, con un crecimiento de 6.0% frente a 2025, mientras que los depósitos alcanzaron Ps 216.8 billones, con un crecimiento de 11.7% en los últimos doce meses.

El mercado giro del banco central hacia una política monetaria más restrictiva, junto con el aumento en los rendimientos de la deuda soberana colombiana, ha presionado nuestros costos de fondeo consolidados. Nuestros bancos han reaccionado de manera cercana, revisando ajustes de precios y definiendo planes de acción para enfrentar este entorno.

Continuamos avanzando en el fortalecimiento de nuestra base de fondeo minorista, que proporciona una fuente más estable y eficiente en costos. Destacamos que el spread entre el rendimiento de la cartera y el costo de los depósitos en nuestro segmento bancario se mantuvo en 5.3%.

En cuanto a nuestras subsidiarias no bancarias, Porvenir presentó resultados sólidos a pesar de la alta volatilidad tanto en los mercados de renta variable como de renta fija. Corficolombiana también tuvo un trimestre fuerte, impulsado por dividendos estacionales y mayores expectativas de inflación para 2026, que beneficiaron los ingresos del sector de infraestructura.

Ahora, me gustaría dar la palabra a Diego, quien presentará el detalle de nuestros resultados. ¿Diego?

Diego Solano (CFO)

Gracias, María Lorena.

Comenzaré en las páginas 9 y 10 con algunos gráficos que muestran la tasa de crecimiento y la calidad de nuestra cartera de créditos en comparación con el resto del sistema bancario colombiano. Por razones de comparabilidad, estas cifras son no consolidadas bajo NIIF colombianas, según lo publicado por la Superintendencia Financiera.

Iniciando con la página 9:

- Durante el período de doce meses finalizado en febrero de 2026, Aval y el resto del sistema bancario continuaron ganando dinamismo. El crecimiento del sistema estuvo impulsado principalmente por grandes corporativos, institucionales y gobierno en cartera comercial, y por productos sin garantía en cartera de consumo.
- Nuestra estrategia se mantiene consistente. Hemos priorizado deliberadamente la calidad de cartera y los retornos ajustados por riesgo sobre el crecimiento en volumen. Nos hemos enfocado en créditos comerciales en moneda local, así como en préstamos personales y tarjetas de crédito en consumo. Seguimos siendo selectivos en créditos comerciales a grandes corporativos, dada la agresiva competencia en precios actualmente presente.

- Nuestra participación de mercado en cartera comercial denominada en pesos aumentó 10 puntos básicos año a año hasta 26.3% y se mantuvo estable en el trimestre.
- En cuanto a la cartera comercial denominada en dólares, donde históricamente hemos estado sobreponderados, redujimos nuestra participación en 231 puntos básicos hasta 36.8%. Adicionalmente, en términos en pesos, los saldos se vieron afectados negativamente por la apreciación de 8.9% del peso colombiano en el año.
- Como resultado de lo anterior, nuestra participación de mercado en cartera comercial cayó 15 puntos básicos año a año y aumentó 3 puntos básicos frente al trimestre.
- En cartera de consumo, para reducir la sensibilidad a tasas, continuamos diversificando hacia créditos de mayor rendimiento y menor plazo, reduciendo nuestra concentración en libranzas.
 - Ganamos 147 puntos básicos de participación en préstamos personales año a año y 49 puntos básicos en el trimestre, alcanzando una participación de 22.0%. La adquisición del negocio de consumo de Itaú nos llevará a un peso de mercado en préstamos personales.
 - Como parte de nuestro esfuerzo por reimpulsar el negocio de tarjetas de crédito, donde perdimos 11 puntos básicos en el trimestre y 151 puntos básicos año a año, lanzamos la alianza FIFA-VISA. La adquisición del negocio de consumo de Itaú agregará 2 puntos porcentuales de participación en tarjetas, alcanzando 17.3% al cierre del trimestre.
 - Mantenemos nuestra posición de liderazgo en libranzas, con una participación de 41.7%. Reducimos nuestra participación en 49 puntos básicos en el trimestre y acumulamos una reducción de 178 puntos básicos año a año.
- En términos generales, nuestra participación de mercado en cartera de consumo cerró en 28.7%, con una disminución de 17 puntos básicos en el trimestre y 98 puntos básicos año a año.
- Pasando a vivienda, continuamos ganando participación de mercado, con un aumento de 12 puntos básicos en el trimestre y 89 puntos básicos año a año.
- Como resultado de lo anterior, cerramos con una participación de mercado en cartera total de 25.0%, estable en el trimestre y 30 puntos básicos por debajo del año anterior.

En la página 10:

- La calidad de cartera tanto del sistema como de los bancos de Aval continúa mostrando una mejora en todas las categorías. Nuestros bancos siguen exhibiendo mejor calidad de cartera que el sistema en todas las categorías.

Ahora pasaré a los resultados consolidados de Grupo Aval bajo NIIF.

En la página 11,

- Los activos crecieron 2.4% año a año hasta Ps 338 billones y se contrajeron 3.2% en el trimestre, impactados por la desinversión de MFG. Excluyendo los activos de MFG, el crecimiento trimestral y anual fue de 2.1% y 9.2%, respectivamente.
- En términos de composición, los otros activos, que incluían los activos mantenidos para la venta relacionados con MFG en 4T25, disminuyeron de 17.1% a 12.5% de los activos totales en 1T26, ya que los activos de MFG se dieron de baja tras la finalización de la desinversión.

- En la parte inferior de la página, la cartera bruta creció 6.0% año a año y 1.5% durante el trimestre. Nuestros créditos denominados en pesos aumentaron 8.0% y 2.2%, respectivamente.
 - La cartera comercial creció 5.0% año a año y 1.6% en el trimestre. La cartera comercial denominada en pesos creció 8.6% año a año y 2.9% trimestre a trimestre, mientras que la cartera comercial denominada en dólares estadounidenses creció 0.1% año a año y disminuyó 3.3% trimestre a trimestre en dólares.
 - Nuestros créditos denominados en dólares representan 8.1% de nuestra cartera total después de la desinversión de MFG y provienen principalmente de las agencias en EE. UU. de Banco de Bogotá, nuestras actividades de financiamiento de comercio exterior y las subsidiarias offshore de Banco de Bogotá y Banco de Occidente. Estos créditos se vieron afectados por una apreciación del peso colombiano de 12.7% año a año y 2.6% trimestre a trimestre.
 - La cartera de consumo creció 4.2% año a año y 0.5% durante el trimestre:
 - a) Los créditos de libranza, que representan el 54% de nuestra cartera de consumo, crecieron 0.8% año a año y se contrajeron 0.5% en el trimestre.
 - b) Los préstamos personales, que representan el 27% de nuestra cartera de consumo, crecieron 14.1% en el año y 3.5% en el trimestre.
 - c) Las tarjetas de crédito, que representan el 11% de nuestra cartera de consumo, crecieron 1.2% año a año y se contrajeron 0.4% trimestre a trimestre.
 - d) Los créditos de vehículos, que representan el 7% de nuestra cartera de consumo, aumentaron 1.3% año a año y 0.5% trimestre a trimestre.
 - Finalmente, la cartera de vivienda creció 16.8% año a año y 3.5% en el trimestre.

En la página 12 presentamos la evolución del fondeo y los depósitos:

- El fondeo total alcanzó Ps 281 billones, creciendo 8.9% año a año y 1.9% en el trimestre.
- Los depósitos totales, que representan cerca de 3/4 del fondeo, crecieron a Ps 217 billones, aumentando 11.7% año a año y 4.5% en el trimestre.
- Los depósitos de ahorro impulsaron el desempeño total y ganaron participación en la mezcla, creciendo 17.8% año a año y 6.2% en el trimestre.
- La relación depósitos/cartera neta aumentó a 116%, respondiendo a mayor volatilidad, lo que presionó el NIM total.

En la página 13 presentamos la evolución de nuestra capitalización total, el patrimonio atribuible y los indicadores de adecuación de capital de nuestros bancos:

- Durante el trimestre, se declararon dividendos por Ps 755 mil millones a nuestros accionistas. Adicionalmente, se declararon Ps 708 mil millones en dividendos a participaciones minoritarias en nuestras subsidiarias.
- Como resultado, nuestro patrimonio total disminuyó 3.3% en el trimestre y aumentó 3.0% año a año. Nuestro patrimonio atribuible disminuyó 3.5% en el trimestre y aumentó 3.6% año a año.
- Los ratios de solvencia total y Tier 1 se mantuvieron relativamente estables en la mayoría de nuestros bancos. En el caso de Banco de Bogotá, el aumento en solvencia refleja la baja en cuentas de los activos ponderados

por riesgo provenientes de MFG tras la finalización de la venta. Adicionalmente, los ratios de solvencia de Banco de Bogotá y Banco de Occidente reflejan los dividendos distribuidos en marzo.

En la página 14 presentamos nuestros márgenes netos de interés (NIMs):

- El ingreso neto de intereses alcanzó Ps 2.2 billones durante 1T26, aumentando 14.3% comparado con 4T25 y disminuyendo 4.1% comparado con 1T25.
- El NIM total aumentó 39 pbs hasta 3.34% trimestre a trimestre y disminuyó 45 pbs año a año.
 - a) Nuestro NIM consolidado en cartera se contrajo a 4.40% durante el trimestre, desde 5.05% en 4T25, impulsado principalmente por el repricing continuo de nuestro costo de fondeo en respuesta al entorno de tasas más altas.
 - b) Nuestro NIM en inversiones se recuperó a 0.25%, desde -3.10% en 4T25, reflejando una leve recuperación en los mercados de capitales locales. El trimestre también estuvo marcado por un fuerte desempeño en FX y derivados que complementó las estrategias de trading de nuestros bancos.
- Enfocándonos en nuestro segmento bancario:
 - El NIM total de nuestro segmento bancario se expandió 31 pbs en el trimestre hasta 4.15%, debido a las mismas dinámicas que afectaron nuestro NIM consolidado.
 - El NIM en cartera fue de 4.98%, disminuyendo 55 pbs trimestre a trimestre. Esto incorpora una caída de 69 pbs trimestre a trimestre en el NIM de créditos minoristas hasta 6.47% y una caída de 46 pbs trimestre a trimestre en el NIM de créditos comerciales hasta 3.86%.
- El descalce en tiempos entre un repricing más rápido de los pasivos que de los activos es el principal impulsor de la compresión del NIM en cartera observada en este trimestre. Este efecto se reducirá parcialmente a medida que los créditos comerciales a tasa variable repricien con un rezago de algunos meses. Adicionalmente, mantuvimos un perfil de liquidez relativamente alto para posicionar a nuestros bancos ante una eventual volatilidad, presionando aún más nuestro NIM.

En la página 15 presentamos rendimientos de cartera, costo de fondeo y spreads:

- La dinámica de tasas de interés de nuestros créditos y fondeo está impulsada por los movimientos de la tasa promedio de referencia en Colombia. La tasa promedio de intervención del Banco Central aumentó aproximadamente 100 pbs durante 1T26, mientras que nuestro costo consolidado de depósitos aumentó 16 pbs hasta 6.75%.

En las páginas 16 a 18 presentamos varios indicadores de calidad de cartera:

En la página 16:

- La calidad crediticia continúa mejorando durante el trimestre.

- La cartera en mora a 90 días fue de 3.13% (una mejora de 16 pbs en comparación con el trimestre anterior y de 68 pbs en 12 meses). La cartera en mora a 30 días fue de 4.30% (una mejora de 7 pbs en 3 meses y de 94 pbs en 12 meses).
- La formación de cartera en mora continuó desacelerándose. Las nuevas carteras en mora a 90 días en el trimestre fueron Ps 766 mil millones. El ratio de cobertura sobre cartera en mora a 90 días se fortaleció hasta 137.2%, desde 134.3% en 4T25.
- La cartera comercial en mora a 30 días fue de 3.86%, un aumento de 2 pbs en 3 meses. La cartera en mora a 90 días fue de 3.34%, una disminución de 14 pbs en el trimestre.
- Registramos una disminución de 18 pbs en la cartera de consumo en mora a 30 días hasta 4.49% y la cartera en mora a 90 días disminuyó 21 pbs hasta 2.58%.
- Las hipotecas en mora a 30 días y 90 días mejoraron 26 pbs y 19 pbs trimestre a trimestre.
- Finalmente, la relación de castigos frente al promedio de cartera en mora a 90 días fue de 0.64 veces.

En la página 17:

- La participación de nuestra cartera clasificada en etapa 1 continuó mejorando, alcanzando 90.3% del total de la cartera, frente a 89.0% en 1T25 y 89.8% en 4T25, reflejando la mejora continua en la calidad crediticia en todos los segmentos.
- Las provisiones para las etapas 2 y 3 como porcentaje de las carteras clasificadas en etapas 2 y 3 se mantuvieron materialmente estables durante el trimestre para la cartera total.

En la página 18:

- Nuestro costo de riesgo neto fue de 1.8%, aumentando 6 pbs trimestre contra trimestre y mejorando 36 pbs año contra año. El costo de riesgo bruto fue de 2.1% en 1T26, estable frente al trimestre anterior.
- El costo de riesgo neto para cartera de consumo fue de 4.1% en el trimestre, un ligero aumento desde 3.8% en 4T25, impulsado principalmente por tarjetas de crédito. El costo de riesgo neto para cartera comercial se mantuvo contenido en 0.7%.

En la página 19 presentamos los ingresos por comisiones netas y otros ingresos:

- Los ingresos por comisiones brutas crecieron 6.9% año a año y disminuyeron 1.0% trimestre contra trimestre. Los ingresos por comisiones netas aumentaron 10.0% y disminuyeron 0.7%, respectivamente. Los ingresos por comisiones brutas estuvieron impulsados por un aumento de 5.0% en comisiones bancarias, 6.9% en comisiones de pensiones y 14.3% en actividades fiduciarias.
- Los ingresos del sector no financiero fueron alrededor de 1.3x veces los registrados en 1T25, debido al impacto positivo de una mayor inflación sobre los ingresos de concesiones. Energía y gas aportaron Ps 255 mil millones, en línea general con períodos anteriores.
- Finalmente, en la parte inferior de la página, el aumento año a año en otros ingresos operacionales se explica principalmente por mayores ganancias en derivados y FX.
- El ingreso neto de otros instrumentos financieros a valor razonable disminuyó Ps 92 mil millones desde Ps 348 mil millones, debido al reconocimiento puntual a valor razonable de Ps 303 mil millones relacionado con los gasoductos de Promigas en 4T25, discutido en nuestra llamada anterior.

En la página 20 presentamos algunos indicadores de eficiencia:

- Los gastos totales alcanzaron Ps 2,565 mil millones durante 1T26, aumentando 20.3% año a año y 6.4% trimestre contra trimestre. Esto se explica en gran medida por el impuesto al patrimonio, registrado dentro de gastos generales y administrativos, que asciende a Ps 312 mil millones.
- Sin el impacto del impuesto al patrimonio, los gastos operativos crecieron 5.7% año a año y disminuyeron 6.6% trimestre contra trimestre frente a un cuarto trimestre estacionalmente alto. El crecimiento subyacente de gastos se mantiene más moderado y en línea con nuestros objetivos de control de costos.
- Los impuestos operativos, excluyendo el impuesto al patrimonio, representaron 22.9% de los gastos totales.
- Los gastos de personal aumentaron 5.1% año a año hasta Ps 830 mil millones, impactados por el incremento del salario mínimo de 23% en parte de nuestra fuerza laboral.
- El costo sobre activos para el trimestre fue de 3.0%, incluyendo un impacto negativo de 36 pbs del impuesto al patrimonio, y se mantuvo estable año a año en 2.6% al excluir este gasto.
- Nuestro indicador trimestral de costo sobre ingreso mejoró a 53.9%, principalmente debido a mayores ingresos del sector no financiero y comisiones netas. Excluyendo el impuesto al patrimonio, el costo sobre ingreso fue de 47.3%, impulsado por los mismos factores.

Finalmente, en la página 21 presentamos nuestra utilidad neta y los indicadores de rentabilidad.

- La utilidad neta atribuible fue de Ps 337 mil millones o Ps 14.2 por acción. Esto incluye Ps 351 mil millones de operaciones continuas y una pérdida neta de Ps 15 mil millones relacionada con operaciones discontinuadas.
- El impuesto al patrimonio tuvo un impacto negativo de Ps 210 mil millones en nuestra utilidad neta atribuible durante el trimestre. Excluyendo este efecto de una sola vez, nuestra utilidad neta de operaciones continuas habría sido Ps 561 mil millones.
- Nuestro ROAA y ROAE para el trimestre fueron de 0.9% y 7.4%, respectivamente. Excluyendo el efecto del impuesto al patrimonio, el ROAA y ROAE habrían sido 1.2% y 12.0%.

Ahora resumiré nuestro guidance general para 2026. Esperamos:

- Crecimiento de la cartera en el rango de 9.5%, con la cartera comercial creciendo alrededor de 6.5% y la cartera de consumo creciendo alrededor de 14%.
- Un NIM consolidado en el rango de 3.9%, con el NIM de cartera en el rango de 4.4%.
- Un NIM del segmento bancario en el rango de 4.8%, con el NIM de cartera en el rango de 5.2%.
- Un costo de riesgo, neto de recuperaciones, en el rango de 1.9%.
- Un costo sobre activos en el rango de 2.85%, incorporando un impacto de 9 pbs del impuesto al patrimonio.
- Ingresos del sector no financiero equivalentes a 1.3 veces los de 2025.
- Un ratio de ingresos por comisiones en el rango de 22%.

Finalmente, esperamos que nuestro ROAE para 2026 se ubique en el rango de 9.25%, incorporando un impacto de 114 pbs del impuesto al patrimonio.

De vuelta contigo, María Lorena.

MARIA LORENA GUTIERREZ (CEO)

Gracias, Diego. Antes de pasar a preguntas y respuestas, me gustaría compartir algunas reflexiones finales sobre Colombia y Grupo Aval en 2026.

El entorno que estamos navegando en 2026 es innegablemente complejo, con incertidumbre política y electoral, inflación persistente, un renovado ciclo de endurecimiento monetario y un entorno global desafiante.

Contamos con la experiencia y las herramientas para navegar este entorno, y hoy estamos mejor posicionados que al inicio del ciclo anterior. Nuestro balance es más resiliente, como lo demuestra la diversificación de nuestra cartera de créditos y nuestra estructura de fondeo. Hemos disminuido la duración de nuestra cartera, lo que nos permitirá trasladar tasas más rápidamente que antes. Por el lado del fondeo, hemos reducido los descaldes de vencimiento y repricing, creciendo en segmentos menos sensibles a las tasas de interés. Adicionalmente, hemos reducido la sensibilidad al riesgo de tasa de interés mediante el uso de swaps de tasas y otras herramientas derivadas.

En materia de rentabilidad, esperamos un ROAE alrededor de 9.25% para el año, incorporando: 1) el efecto negativo de 114 pbs del impuesto al patrimonio, y 2) el impacto del ciclo de endurecimiento sobre nuestro NIM en los próximos trimestres.

Hacia adelante, nuestro camino es claro. Profundizaremos nuestra relevancia con los clientes, aceleraremos la captura de eficiencias a través de tecnología e integración operativa, y continuaremos desbloqueando el valor de nuestros negocios no financieros a través de Corficolombiana. Todo esto está anclado en nuestra estrategia corporativa 2026–2031, nuestra hoja de ruta para consolidar a Grupo Aval como el principal grupo financiero de Colombia.

El sector financiero colombiano seguirá siendo un pilar de confianza e inversión independientemente del ciclo político. Grupo Aval continuará desempeñando ese rol con disciplina y una visión de largo plazo.

Ahora abrimos el espacio para preguntas.

Operador

Nuestra primera pregunta proviene de la línea de Brian Flores de Citibank.

Brian Flores (Citibank)

Tengo una primera pregunta de aclaración sobre el guidance. Solo quería confirmar si mencionaron que el NIM de cartera del grupo para el año se espera en 4.4%, que es el nivel con el que cerraron este trimestre. Esa es mi primera pregunta. Dependiendo de la respuesta, tengo una segunda.

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

La respuesta es sí. Es 4.4%.

Brian Flores (Citibank)

Quería entender cómo debemos interpretar el posicionamiento del grupo en el ciclo. El NIM venía de 4.6%, subió hasta cerca de 5%. ¿Debemos entender que ahora la sensibilidad es algo menor, en el sentido de que, aunque las tasas sigan subiendo, el impacto en el NIM será más limitado? Solo quiero clarificar eso.

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Sí. Brian, creo que la mejor manera de verlo es que durante el año habrá volatilidad en los próximos trimestres. Esto se debe al descalce en el repricing entre activos y pasivos. Por ejemplo, en este trimestre tuvimos un fuerte repricing en pasivos y muy leve en activos. Lo que empezamos a ver al final del trimestre, y se reflejará en el siguiente, es una recuperación del NIM. Sin embargo, esperamos nuevas acciones del Banco Central.

La última subida de tasas no se reflejó completamente en el trimestre porque ocurrió hacia el final. Esto podría presionar también el tercer trimestre. Por eso, dado que veremos volatilidad en el proceso de repricing, es mejor enfocarse en el promedio anual esperado.

Brian Flores (Citibank)

Perfecto. Y otra aclaración sobre el guidance: mencionaron un ROE de 9.25% con un impacto de 114 pbs del impuesto al patrimonio, ¿correcto?

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Sí. Antes de pasar a eso, creo que también preguntaste sobre el posicionamiento, y quiero enfatizar algo que mencionó María Lorena. Y es que durante estos últimos años hemos venido rebalanceando activamente nuestro portafolio, así como nuestro lado de depósitos. Parte de lo que hemos hecho —y permíteme repetir parte de lo que dije durante la presentación— es reducir nuestra exposición a libranzas y aumentar nuestra exposición a productos del segmento retail que reprecian mucho más rápido. También hemos reducido nuestra posición en activos denominados en dólares que tienen un menor NIM, con el fin de mejorar nuestro NIM por el lado de los activos. Por el lado de los pasivos, aunque toma mucho más tiempo ver los efectos de lo que estamos haciendo, estamos trabajando fuertemente en los depósitos del segmento retail.

Entonces, en cuanto al posicionamiento, tratando de resumir lo que dije, esperamos que este sea un ciclo más moderado que el que vimos la vez anterior, cuando éramos mucho más sensibles al pasivo de lo que somos actualmente. Luego, en cuanto al ROE, voy a tratar de resumir nuestro guidance. Básicamente, pudieron haber visto que hicimos algunos cambios en nuestro guidance, pero algunos de ellos compensan lo que vamos a sentir por el impuesto al patrimonio y también la presión de las acciones del Banco Central. Diría que, en términos generales, ya tenemos una visión clara de cómo compensar al menos la mitad de lo ocurrido por el impuesto al patrimonio y seguimos trabajando activamente en compensar el resto. Por lo tanto, nuestro guidance de eficiencia no está reflejando ni afectándose por el impacto total del impuesto al patrimonio, sino que ya tiene aproximadamente la mitad de ese impacto compensado.

Por otro lado, estamos incorporando un entorno de tasas de interés más exigente de lo que esperábamos anteriormente. También estamos incorporando mayor liquidez en nuestro balance preparándonos para la volatilidad electoral. Pueden imaginar que esta liquidez es muy costosa porque tiene básicamente un NIM de 0 o ligeramente negativo, lo cual nos ha afectado durante este trimestre. Tal vez después del ciclo electoral podamos flexibilizar esa posición. Pero estamos viendo un entorno de NIM más exigente. Sin embargo, tenemos algunos factores positivos. Uno de ellos es que nuestro costo de riesgo continúa comportándose mejor de lo que esperábamos antes. Eso ya se está materializando. Y como mencioné anteriormente, también estamos trabajando

fuertemente en el frente de eficiencia, y vieron la presentación de Jorge Castaño que se enfocó más en acciones que en resultados, pero son esas acciones las que nos llevarán a esos resultados.

Un último comentario sobre tu muy buena pregunta, Brian. Si consideras que nuestro guidance anterior era de 10.5%, tenemos aproximadamente un impacto de 1.2 puntos porcentuales por el impuesto al patrimonio. Tenemos un impacto importante desde el NIM, y estamos compensándolo parcialmente. En conjunto, si excluyes el impuesto al patrimonio, en realidad redujimos nuestro guidance en aproximadamente 20 puntos básicos o algo de ese orden de magnitud.

Operador

Nuestra siguiente pregunta proviene de Carlos Gómez de HSBC.

Carlos Gómez (HSBC)

Un poco diferente. ¿Podrían decirnos cómo la reforma pensional va a afectar su negocio y si consideran que Porvenir debería ser parte de su portafolio en el largo plazo? Y también, nuevamente, si esto — quizás no es el momento adecuado — pero ¿cuáles son las perspectivas de simplificación de su estructura y de reducir el número de diferentes unidades en los próximos 3 o 4 años, en su opinión?

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Permítanme tomar estas preguntas, y luego se las paso a María Lorena. Con respecto a la reforma pensional, como hemos mencionado en el pasado, la reforma pensional en realidad se compensa, digamos, a algo similar desde una perspectiva de valor; es decir, la reforma reduce el crecimiento en el largo plazo, y voy a precisar qué significa largo plazo, pero también incrementa los retornos en el corto plazo. Largo plazo significa que, cuando se tiene en cuenta que un afiliado promedio del sistema pensional tiene alrededor de 38 años y que los recursos serán administrados por los fondos de pensiones durante el resto de su vida activa antes de retirarse, la contracción que vamos a ver con los afiliados actuales comenzará a ser relevante alrededor del año 10.

Por lo tanto, durante los primeros años verán volúmenes que no estarán fuertemente afectados por la reforma. Sin embargo, sí cambia los tamaños esperados posteriormente. Sí, Porvenir es en realidad una parte importante de nuestro negocio. Tanto Porvenir como, como pueden ver, el negocio fiduciario son áreas en las que estamos trabajando. Estamos trabajando no solo en nuestro negocio de intermediación, sino que también estamos considerando como uno de nuestros pilares el desarrollo del negocio de gestión de activos y de generación de comisiones, además de lo que hacemos en intermediación.

Operador

Nuestra siguiente pregunta proviene de la línea de Yuri Fernandes de JPMorgan.

Yuri Rocha Fernandes (JPMorgan Chase & Co)

Tengo una pregunta sobre el crecimiento de la cartera en el guidance. Y si escuché correctamente, creo que todavía están guiando a 9.5%. Es decir, no hay ajustes frente al ~10% que tenían antes. Y la cartera de consumo todavía crece rápido en su guidance, en 14%, ¿correcto?

Mi pregunta está más alineada con lo que Brian mencionaba sobre el ciclo. Dado el mayor nivel de incertidumbre en Colombia, inflación, tasas más altas, todo lo que estamos viendo, ¿consideran que mantener este crecimiento en consumo es el mejor enfoque? Solo quiero entender si quizás ser un poco más prudentes y crecer menos no sería apropiado en este contexto.

También tengo una segunda pregunta sobre AV Villas. Revisando la presentación, me llamó la atención el capital Tier 1 de esa unidad. Sé que es pequeña dentro del grupo, pero ¿pueden comentar por qué ha disminuido mientras otras subsidiarias han aumentado? ¿Se sienten cómodos con ese nivel de 9.3% de capital básico Tier 1?

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Empezaré por su última pregunta. Es bastante sencilla. Si revisas nuestros ratios de solvencia, nuestros bancos utilizan principalmente capital básico Tier 1 y no son grandes usuarios de AT1 o Tier 2. También mencionó que AV Villas es una operación pequeña. Por lo tanto, podemos actuar fácilmente en caso de ser necesario, y el apoyo probablemente vendría no de capital, sino de instrumentos híbridos, como hemos hecho en el pasado. AV Villas está teniendo un buen desempeño comercial. Por eso se observa consumo de solvencia, y ese consumo se debe a un crecimiento saludable.

Volviendo a su primera pregunta, debo aclarar que este guidance incluye a Itaú. Retomando algunos números, la transacción con Itaú agregará alrededor de 2 puntos porcentuales de participación en tarjetas de crédito y también fortalecerá el negocio de préstamos personales. Ese es el principal motor de ese crecimiento. En ausencia de Itaú, tendría razón: estaríamos guiando a un crecimiento mucho más moderado, más alineado con el crecimiento del PIB nominal.

Operador

Nuestra siguiente pregunta proviene de la línea de Daniel Mora de CrediCorp Capital.

Daniel Mora (CrediCorp Capital)

Tengo un par de preguntas. La primera es sobre OpEx y eficiencia. ¿Podrían revisar cuáles serán los ahorros anuales en gastos operativos durante la siguiente fase de la estrategia con Aval Valor Compartido y cuál es el objetivo de eficiencia para 2026 y el mediano plazo?

La segunda es sobre Corficolombiana. ¿Pueden dar más detalle sobre el impacto de la inflación, especialmente en infraestructura? En el reporte mencionan expectativas de inflación, pero quisiera entender si se trata de expectativas o inflación efectiva, y si es un efecto puntual o responde a una tendencia.

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Sí. En cuanto a OpEx, estamos trabajando en múltiples frentes. Las iniciativas que mencionó Jorge alcanzarán una tasa anual de entre USD 30 y USD 40 millones hacia finales de este año. Esta es una fase inicial. Además, y no incluido en lo discutido hoy, estamos trabajando fuertemente en tecnología, donde vemos oportunidades importantes. En cuanto a Corfi, estas concesiones tienen ingresos ligados a inflación. Por lo tanto, se ajustan con la inflación esperada, lo que compensa parcialmente el aumento en el costo de fondeo. Sin embargo, no es suficiente para compensar completamente el impacto de tasas más altas.

Operador

Siguiente pregunta de Carlos Gómez (HSBC).

Carlos Gómez (HSBC)

Volví a la línea porque creo que una pregunta anterior no fue respondida. ¿Hay algo que quieran comentar sobre una posible consolidación del grupo en los próximos 3 o 4 años?

María Lorena Gutiérrez Botero (CEO)

Es una pregunta que recibimos con frecuencia. Estamos trabajando en eficiencia y sinergias entre bancos, con avances importantes en integración este año. Vamos en camino a ser más eficientes, tener mayor impacto y escala. Pero no hay más que agregar por ahora.

Carlos Gómez (HSBC)

Perfecto. Y ya que estamos en eso, ¿hay algo que puedan hacer para mejorar la liquidez de la acción?

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Sí. Nuestra liquidez ha venido aumentando, aunque no lo suficiente para nuestra satisfacción. Parte de lo que estamos haciendo desde el frente de relación con inversionistas es trabajar fuertemente en la comunicación, pero hay acciones adicionales que necesitaríamos implementar para aumentar la liquidez. No hay planes para una emisión secundaria o una nueva emisión en este momento. Por lo tanto, las acciones estarían más enfocadas en la gestión de la acción y no en una emisión adicional.

Operador

Nuestra siguiente pregunta proviene de la línea de Santiago Villanueva de Davivienda Corredores.

Santiago Villanueva (Corredores Davivienda)

Solo tengo 2 preguntas. Mi primera pregunta es que veo que en 2025, los 4 bancos ganaron cerca de 60 puntos básicos en participación de mercado en fondeo retail. Y en 2026, ya han ganado 45 puntos básicos. Pero la mayor parte de ese crecimiento ha venido de Bogotá y Popular. Me gustaría saber cuáles son sus expectativas de participación de mercado para este segmento en 2026 y qué tienen planeado para que Occidente y Villas contribuyan un poco más.

Y mi segunda pregunta es, ¿podrían darnos un poco más de detalle sobre el desempeño del segmento de infraestructura en Corficolombiana para este trimestre?

Diego Fernando Solano Saravia (CFO)

Sí. No tengo una cifra en este momento. Con gusto se la puedo suministrar después. Es información pública. Simplemente no tengo el número aquí. Pero tiene razón, hemos sido más exitosos en Popular y Banco de Bogotá captando depósitos minoristas, pero puede estar seguro de que estamos trabajando con todos los bancos para garantizar que todos contribuyan a los objetivos estratégicos relevantes.

En cuanto a infraestructura, creo que ya se cubrió en la pregunta anterior. Se tienen efectos puntuales derivados de cambios en las expectativas de inflación que mejoran el desempeño del negocio de infraestructura. Sin embargo,

como mencioné, a lo largo del año tendremos un entorno de tasas de interés más alto que compensará parcialmente lo observado en el primer trimestre. Por lo tanto, está muy relacionado con lo que comenté anteriormente.

María Lorena Gutiérrez Botero (CEO)

En cuanto a los negocios en Corficolombiana, como saben, Colombia no tiene nuevos proyectos de infraestructura y el gobierno no ha abierto ni un proyecto en los últimos 4 años. Entonces, dado que estamos terminando nuestras concesiones, la construcción de las concesiones, estamos buscando proyectos fuera de Colombia.

Esto hace parte de nuestra estrategia. Y esperamos que el nuevo gobierno, cualquiera que sea, tenga nuevos proyectos de infraestructura. Pero dado que en este momento no los hay, estamos buscando en el exterior.

Operador

Y con esto concluimos nuestra sesión de preguntas y respuestas. Señora María Lorena Gutiérrez Botero, le cedo la palabra nuevamente.

María Lorena Gutiérrez Botero (CEO)

Gracias a todos por acompañarnos hoy y nos vemos en la próxima llamada. Que tengan un buen día.

Operador

Gracias, señoras y señores. Esto concluye la conferencia de hoy. Gracias por su participación. Ya pueden desconectarse.