

nuam, llamada de resultados 1Q26

José Manuel González:

Hola a todos, y muchas gracias por acompañarnos en la conferencia de resultados de nuam correspondiente al primer trimestre de 2026.

Mi nombre es José Manuel González, Head of Investor Relations de nuam.

Hoy nos acompañan Juan Pablo Córdoba, CEO de nuam, y Patricio Rojas, CFO de nuam, quienes presentarán los principales resultados y avances del primer trimestre de 2026.

Actualmente, todos los participantes se encuentran en modo de solo escucha. Como recordatorio, esta llamada está siendo grabada. Al final de la presentación, abriremos el espacio para preguntas y respuestas, y en ese momento se entregarán las instrucciones correspondientes.

La grabación y la transcripción completa de la llamada estarán disponibles en nuestro sitio web de Investor Relations. También pueden activar la función de traducción en vivo a través del botón de subtítulos.

Con esto, le doy la palabra a Juan Pablo.

Juan Pablo Córdoba:

Gracias, Jose.

Muy buenos días a todos y gracias por acompañarnos en la conferencia de resultados del primer trimestre de 2026.

Como ya han visto los resultados, me gustaría destacar que estamos muy satisfechos con el desempeño del trimestre. Estos resultados confirman que nuestro modelo de negocio es el correcto y que, después del peak de inversión en 2024 y 2025, estamos entrando en una etapa en la que el crecimiento de costos se estabiliza y los ingresos adicionales se traducen con mayor eficiencia en rentabilidad.

Esta dinámica explica no solo los resultados del primer trimestre, sino que también es una buena señal de lo que podemos esperar hacia adelante en los próximos trimestres.

Los ingresos operacionales crecieron un 17% año contra año en pesos chilenos, reflejando un desempeño sólido en prácticamente todas las líneas de negocio. La mayoría de ellas alcanzó crecimiento de doble dígito, con excepción de información, que de todas formas mostró crecimiento positivo, aunque más moderado.

A medida que los ingresos siguen creciendo y logramos mantener los costos contenidos, la rentabilidad ha mejorado significativamente. El EBITDA creció un 38% y el margen EBITDA aumentó desde 43% a 49%, acercándose mucho a nuestro objetivo de mediano plazo de 50%.

La utilidad neta creció un 47% año contra año, reflejando un fuerte apalancamiento operativo.

Este desempeño también se ha reflejado en el precio de la acción, que cerró el trimestre en CLP 5,149 y actualmente se está transando por sobre ese nivel. La liquidez sigue mejorando gradualmente y también hemos visto una disminución en los spreads bid-ask, lo que es positivo.

Desde el punto de vista del mercado, las condiciones han sido muy favorables. Los índices accionarios regionales han tenido un buen desempeño, y las monedas y activos locales se han apreciado, lo que ha apoyado tanto la actividad de mercado como nuestros resultados financieros.

En cuanto al avance estratégico, tuvimos hitos muy relevantes en el proceso de integración.

El nuevo motor de negociación entró en operación en Colombia a fines de marzo, y en abril se desplegó la plataforma en Perú. Esto significa que hoy dos de los tres países están operando con la nueva tecnología.

Esperamos que Chile entre en operación a fines de junio, lo que completaría la primera etapa del proceso de integración, correspondiente a trading.

Si revisamos los indicadores de mercado, todos muestran un desempeño muy positivo.

La capitalización bursátil creció un 43%, los volúmenes en renta variable aumentaron un 75%, renta fija un 29%, derivados un 21% y FX un 7%. Los volúmenes de clearing y settlement crecieron un 29%, y los activos bajo custodia aumentaron un 39%.

Estos niveles de actividad explican en gran medida los resultados financieros del trimestre.

La utilidad neta alcanzó CLP 9.7 mil millones, con un crecimiento de 47% año contra año, mientras que el EBITDA llegó a CLP 19.85 mil millones, con un margen de 49%.

Si el desempeño del primer trimestre se mantiene durante el resto del año, esperamos resultados muy positivos.

Con esto, dejo a Patricio para que revise el desempeño por línea de negocio.

Patricio Rojas:

Gracias, Juan Pablo, y muy buenos días a todos.

Revisemos ahora el desempeño de los negocios de nuam.

El desempeño operacional fue muy sólido durante el trimestre, con un crecimiento de la rentabilidad que superó el crecimiento de los ingresos.

Los ingresos aumentaron un 17% año contra año, el EBITDA creció un 38% y la utilidad neta un 47%, todos muy por encima del crecimiento de ingresos.

Esta aceleración progresiva desde ingresos hacia EBITDA y, finalmente, hacia utilidad neta, refleja una expansión importante de márgenes operativos y confirma la escalabilidad del modelo de negocio.

Los ingresos operacionales alcanzaron CLP 40.7 mil millones, lo que representa un aumento de CLP 5.9 mil millones respecto del año anterior.

El crecimiento fue transversal en las principales líneas de negocio: trading creció un 33%, clearing un 26%, custodia un 13%, servicios de valor agregado un 15%, emisores un 12% e información un 7%.

Esto refleja una estructura diversificada impulsada tanto por negocios transaccionales como por otros más recurrentes.

En emisores, los ingresos alcanzaron CLP 4.84 mil millones, con un crecimiento del 12%. Los montos emitidos llegaron a USD 3 mil millones, con un crecimiento del 5%, mientras que el número de eventos corporativos fue levemente menor, lo que indica que el crecimiento fue impulsado principalmente por mayores tickets promedio.

En trading, los ingresos alcanzaron CLP 7.39 mil millones, con un crecimiento de 33% año contra año y 42% trimestre contra trimestre.

Los volúmenes llegaron a USD 610 mil millones (+27%), impulsados por renta variable (+75%), renta fija (+29%) y derivados (+21%).

El número de transacciones creció un 42%, reflejando un alto nivel de actividad.

En custodia, los ingresos alcanzaron CLP 12.82 mil millones (+12.8%), con activos bajo custodia de USD 387 mil millones (+39%).

En clearing, los ingresos alcanzaron CLP 5.92 mil millones (+26%), con volúmenes de USD 521 mil millones (+29%), destacando el crecimiento en renta variable y derivados.

En información, los ingresos alcanzaron CLP 5.01 mil millones, creciendo un 7%, con cierto impacto negativo por tipo de cambio.

En servicios de valor agregado, los resultados fueron positivos, con crecimiento de 11% en infraestructura y 22% en financiamiento alternativo, impulsado por pagarés e invoices.

En cuanto a gastos, estos aumentaron desde CLP 24.5 mil millones a CLP 25.5 mil

millones. El principal aumento se explica por costos de personal, mientras que otros costos se mantuvieron estables. La depreciación aumentó en línea con la inversión tecnológica.

En general, los costos han sido bien controlados, en línea con una gestión disciplinada.

Juan Pablo Córdoba:

Gracias, Patricio.

Para concluir, el mensaje principal es que la ejecución disciplinada está permitiendo transformar crecimiento en rentabilidad. La utilidad neta creció un 47% y el margen EBITDA alcanzó un 49%.

Las condiciones de mercado siguen siendo favorables y las principales líneas de negocio continúan mostrando un desempeño sólido.

Desde el punto de vista estratégico, hemos logrado avances significativos en el proceso de integración, con la puesta en marcha de las plataformas en Colombia y Perú, y con Chile próximo a entrar en operación, completando así la primera fase.

Luego avanzaremos hacia la fase de clearing, comenzando por Colombia en el segundo semestre de este año, seguido por Chile en el primer trimestre de 2027, y posteriormente Perú, sujeto a las aprobaciones regulatorias.

Esto nos posiciona de manera sólida para contar con un mercado integrado en 2027.

Muchas gracias, y abrimos ahora el espacio de preguntas.

José Manuel González:

Muchas gracias, Juan Pablo. Muchas gracias, Patricio.

Ahora abrimos el espacio para preguntas.

José Manuel González:

Comenzaremos con una pregunta de Ignacio Llanos. La leeré en voz alta:

“En el cuarto trimestre de 2025 indicamos que en 2026 deberíamos mantener un margen EBITDA similar al de 2025, dado que las sinergias se materializarían principalmente a partir de 2027. Sin embargo, en el primer trimestre de 2026 el margen EBITDA aumentó hasta aproximadamente 49%. ¿Cuánto de este incremento es estructural, producto de reducción de costos, y cuánto está explicado por volúmenes, mix, monedas u otros factores estacionales que podrían afectar los resultados?”

Juan Pablo Córdoba:

Gracias, Ignacio.

Efectivamente, los resultados del primer trimestre son muy sólidos y los márgenes EBITDA están significativamente por encima de lo que habíamos presupuestado. Esto responde a una combinación de factores.

Por un lado, hay una mejora estructural, principalmente asociada a la contención de costos. En particular, hemos logrado contener los gastos de personal luego del aumento observado hacia fines del año pasado, cuando hubo un esfuerzo adicional ligado al despliegue tecnológico.

Por otro lado, el crecimiento de ingresos está impactando de manera positiva la rentabilidad, lo que es consistente con nuestro modelo.

También hay algunos efectos puntuales, como ciertas transacciones en Colombia durante el trimestre, así como algún impacto favorable por tipo de cambio.

José Manuel González:

Gracias, Juan Pablo.

La siguiente pregunta es de Carlos Alcaraz de Apalache Research. Carlos, adelante.

Carlos Alcaraz:

Buenos días a todos. Primero que todo, felicitaciones por los resultados. Tengo tres preguntas rápidas.

Primero, ¿cuál es el CAPEX restante para este año destinado a la unificación tecnológica de las bolsas?

Segundo, el cash creció 45% este año. ¿Van a priorizar el uso de ese cash para inversiones tecnológicas o están evaluando recompras de acciones?

Y finalmente, si entiendo correctamente, ¿pueden confirmar si el segmento de clearing para toda la región estará listo durante el primer semestre del próximo año?

Juan Pablo Córdoba:

Gracias, Carlos.

En términos de CAPEX, esperamos aproximadamente USD 18 millones para este año. De ese total, entre USD 6 y 7 millones están asociados directamente al proceso de integración, y el resto corresponde a inversiones habituales del negocio.

Esto refleja una reducción respecto a años anteriores, donde tuvimos aproximadamente USD 28 millones en 2024 y USD 24 millones en 2025. Hacia 2027 deberíamos converger hacia un nivel de CAPEX más cercano a USD 12 a 14 millones.

En cuanto al uso de caja, el aumento del cash es claramente una buena noticia. A medida que fortalecemos la posición de caja a nivel del holding, podemos mejorar el payout. Ya aprobamos un payout de 70%, y hacia adelante evaluaremos el balance entre dividendos y recompras de acciones.

Respecto al clearing, podemos decir con bastante certeza que Colombia y Chile estarán listos durante el primer semestre de 2027. El caso de Perú depende todavía de la aprobación regulatoria, lo que introduce algo más de incertidumbre en los plazos.

José Manuel González:

Gracias, Juan Pablo.

Ahora tenemos una pregunta de Neur Gusef.

Neur Gusef:

Gracias por tomar mi pregunta. ¿Podrían darnos una actualización sobre el timing y la magnitud de las sinergias de costos en los próximos 12 a 18 meses?

Y como seguimiento, ¿con una buena ejecución podríamos ver sinergias por sobre los USD 7 millones?

Juan Pablo Córdoba:

Gracias.

Por ahora mantenemos la estimación de aproximadamente USD 7 millones en sinergias, principalmente asociadas al apagado de sistemas legacy, como licencias, infraestructura y data centers.

Estas sinergias se capturarán gradualmente entre 2026 y 2028, con mayor peso en 2027 y 2028.

A medida que avancemos en el proceso de integración y operación conjunta, podríamos identificar eficiencias adicionales, pero en este momento preferimos mantener la estimación actual.

José Manuel González:

Gracias.

Tenemos otra pregunta de Ignacio Llanos. La leeré en voz alta:

“Mencionaron que las sinergias serían alrededor de USD 7 millones principalmente por menores costos en software, licencias y data centers. ¿Ese número sigue vigente? ¿Cuánto se ha capturado en el primer trimestre de 2026, cuánto esperan capturar en 2026 y cuánto quedaría para 2027 y 2028? Y adicionalmente, ¿cuál debería ser el CAPEX normalizado post integración como porcentaje de los

ingresos?”

Juan Pablo Córdoba:

En cuanto a las sinergias, durante el primer trimestre no hemos capturado ahorros relevantes, ya que el proceso de apagado de sistemas no es inmediato.

Se trata de un proceso gradual, donde los sistemas están interconectados con múltiples servicios, por lo que no se pueden desactivar de forma automática.

Esperamos comenzar a capturar ahorros hacia la segunda mitad de 2026, con un mayor impacto en 2027.

En términos de CAPEX, mantenemos la guía de USD 18 millones para este año. A medida que finalicemos los proyectos, el CAPEX tenderá hacia niveles cercanos a USD 12 a 14 millones en régimen.

José Manuel González:

Gracias.

Tenemos una última pregunta de Roberto Zegers. La leeré en voz alta:

“Entendemos que algunas tarifas están reguladas, pero ¿cuál es la capacidad que tenemos para subir precios o fees en los distintos segmentos? ¿Cuál es la visión hacia adelante en este tema?”

Juan Pablo Córdoba:

El principal enfoque no es simplemente subir tarifas, sino mantener la competitividad del mercado.

Debemos ser conscientes de los costos totales que enfrentan nuestros clientes y compararnos con otros mercados internacionales.

Existen además restricciones regulatorias, particularmente en Chile, que limitan la capacidad de ajustar tarifas de manera unilateral.

Por lo mismo, vemos mayores oportunidades de crecimiento en otras áreas, como el negocio de clearing, donde podemos incorporar nuevos productos, y en servicios de información, a medida que aumente la liquidez del mercado.

José Manuel González:

No tenemos más preguntas.

Muchas gracias a todos por acompañarnos hoy.