

Santiago, Chile

Thursday, June 13, 2024 nuam Earnings call 1Q24 Bruno: Good afternoon, everyone, and thank you for joining us today for nuam's first quarter 2024 investor conference call. My name is Bruno Alonso and I'm part of nuam's Investor Relations team. The speakers for today are Juan Pablo Cordoba, nuam's Chief Executive Officer, and Patricio Rojas, nuam's, Chief Financial Officer. Please be advised that this call is being recorded and that following the presentation, we will open the floor to questions from the audience. The recording, as well as the transcripts of this call, will be available in both English and Spanish in nuam's website within the next few days. Juan Pablo, thank you for joining us today. The floor is yours. Juan Pablo: Okay. Good morning everyone. Thank you very much for joining. I'm delighted to be here and to be able to show, share with you the results of the first quarter of 2024. As you very well know this first, first year of operations will be the year where you will start seeing the full impact of the integration process and the benefits of the integration. And the good news is that the first quarter results are a	Jueves, 13 de Junio, 2024 Entrega de resultados 1Q24 - nuam Bruno: Buenas tardes a todos y gracias por acompañarnos hoy en la conferencia telefónica con inversionistas de nuam para el primer trimestre de 2024. Mi nombre es Bruno Alonso y soy parte del equipo de Relaciones con Inversionistas de nuam. Los oradores de hoy son Juan Pablo Córdoba, Gerente General de nuam y Patricio Rojas, Gerente Corporativo de Finanzas de nuam. Les informamos de que esta llamada está siendo grabada y que, a continuación de la disertación del Sr. Córdoba, abriremos una ronda de preguntas del público. Dentro de los próximos días, la grabación, así como también las transcripciones de esta llamada, estarán disponibles en inglés y español en el sitio web de nuam. Juan Pablo, gracias por acompañarnos hoy, tienes la palabra. Juan Pablo: Bien. Buenos días a todos, muchas gracias por estar aquí. Es un placer estar aquí y poder mostrar, compartir con ustedes los resultados para el primer trimestre de 2024. Como muy bien saben, este primer año de operaciones será el año en el que empezaremos a ver el impacto completo del proceso de integración y
---	--

testament, they provide a testament to what we've tried to set up here in the integration. And the results are already showing the benefits of this integration.

So if we move to the presentation, we have here the agenda of the presentation, so some highlights, business performance by business line and key takeaways. And of course the Q&A session when we finish. So, main highlights: I'd like to underscore the revenues are performing fairly well 18% up year on year for the first quarter of 2023, which means the business is performing very, very well. And this is the product of a combination of a non-trading revenues growing at a very healthy 20% and trading revenues relatively flat. But as you very well know the non-trading revenues represent 85% of our total revenues. So \$35.9 million in aggregated revenues for the first quarter. Pretty, pretty satisfactory results for the first quarter.

In terms of EBITDA, the EBITDA is up 29% year on year. So, more than revenues. And that is a testament also to the synergies, the expenditure efficiencies that we're trying to obtain during the year at \$16.2 million, a very healthy EBITDA, with the EBITDA margin at 45%, up from 41% in Q1 2023. And as you recall, the overall

los beneficios de esta integración. Y la buena noticia es que los resultados del primer trimestre son un testimonio, dan fe de lo que hemos intentado conseguir con la integración. Y los resultados ya están mostrando los beneficios de esta integración.

Si pasamos a la presentación, podemos ver la agenda correspondiente, tenemos algunos puntos destacados, el rendimiento por línea de negocios y las conclusiones clave. Y, por supuesto, la ronda de preguntas cuando terminemos. Entonces, los principales puntos destacados: Me gustaría subrayar el hecho de que los ingresos se están comportando bastante bien, con un aumento anual del 18% en el primer trimestre de 2023, lo que significa que el negocio se está desempeñando muy, muy bien. Y esto es producto de la combinación de un crecimiento muy saludable del 20% en los ingresos no comerciales y un mantenimiento relativamente estable de los ingresos comerciales. Pero como bien saben, los ingresos no comerciales representan el 85% de nuestros ingresos totales. Así que registramos ingresos agregados de \$35,9 millones para el primer trimestre, lo cual es un resultado bastante, bastante, satisfactorio para el primer trimestre.

EBITDA for 2023 was 39%. So, definitely going in the right direction. And the results again are growing very well.

Expenses are up 12%. That is a combination of basically inflation. Inflation, as you know in some of the countries, particularly in Colombia, was relatively high. So the wage bill of personnel has to be increased by inflation. And that provides the point of increasing expenditures. Net profits, however, have been affected by a temporary tax provision that we will discuss later. So let's say the picture for the first quarter in terms of net profit doesn't look pretty. But as we will discuss during this call here we are looking at ways to handle the exchange rate risk that we have in our balance sheet, and that has created the necessity to create an additional provision for eventual taxes to be paid at the end of the year. But the good news is that we are seeing less volatility and correction in the exchange rate. And that should help us revert part, if not all, of these provisions that we had to do in the first quarter of 2024.

So overall, very good results. Operationally, very good results. Revenue is up 18%, EBITDA up to 45%

En términos del EBITDA, este ha registrado un aumento anual del 29%. Y esto también es un testimonio de las sinergias, las eficiencias de gasto que estamos tratando de obtener durante el año, alcanzando los \$16,2 millones, un EBITDA muy saludable, y con un margen de EBITDA del 45%, en comparación con el 41% del primer trimestre de 2023. Y como recuerdan, el EBITDA total para 2023 fue del 39%. Así que, definitivamente vamos en la dirección correcta. Y, otra vez, los resultados están creciendo muy bien.

Los gastos aumentaron un 12%. Eso es una combinación básicamente de la inflación. La inflación, como saben en algunos de los países, particularmente en Colombia, fue relativamente alta. Así que los salarios del personal tuvieron que aumentarse por la inflación. Y eso explica el punto del aumento en los gastos. La utilidad neta, sin embargo, se ha visto afectada por una provisión para impuestos temporal de la que hablaremos más adelante. Así que digamos que el panorama para el primer trimestre en términos de la utilidad neta no se ve bien. Pero, como comentaremos durante esta conferencia, estamos buscando formas de gestionar el riesgo de conversión que tenemos en nuestro balance, y eso ha dado origen a la necesidad de crear

from 41% last year at \$16.2 million, and overall very good operational results.

In terms of main corporate highlights we'd like to share first, the share conversion process, as you know, ends on June 18, 2024. So we're in the last days of this conversion process. The process is going relatively well. This covers Colombia and Chile. And we expect to increase our shareholding in each of the two countries to roughly 96%. We're in the final days. So this is still approximate and tentative. But if all goes well, we should reach something close to 96% ownership both in Colombia and in Chile, which I think is a very good result for the process. In Peru, as you know, we have to do a public tender process. The process has already begun. We're waiting for the final valuation by an external firm. And if all goes well, we should be completing the tender offer process in August. So by the end of August, we should be in a position to share with you the consolidated picture of all of these exchange and tender offers that needed to take place after the integration in November of last year. In terms of dividends, we paid on May 10th. The first, the first dividend, second and third dividends will be paid July 5th. Here an important message for all of you is in order to get the reduced withholding tax

una provisión adicional para eventuales impuestos por pagar a fines del año. La buena noticia es que estamos viendo menos volatilidad y corrección en el tipo de cambio. Y eso debería ayudarnos a revertir parcialmente, si no en su totalidad, estas provisiones que tuvimos que realizar en el primer trimestre de 2024.

Así que, en términos generales, muy buenos resultados. Desde el punto de vista operacional, muy buenos resultados. Los ingresos aumentaron en un 18%, el EBITDA alcanzó el 45% en comparación con el 41% del año anterior, con \$16,2 millones y, en general, los resultados operacionales fueron muy buenos.

En términos de los principales puntos corporativos que nos gustaría compartir en primer lugar, el proceso de conversión de acciones, como saben, termina el 18 de junio de 2024. Así que estamos en los últimos días de este proceso de conversión. El proceso va relativamente bien. Esto cubre Colombia y Chile. Y esperamos aumentar nuestra participación accionaria en ambos países hasta aproximadamente el 96%. Estamos en los últimos días. Así que esto es todavía aproximado y tentativo. Pero si todo va bien, deberíamos alcanzar una

in Chile, we need to receive the certificates of residency for these dividends by June 28th. So everything is in line to to pay the dividend July 5th. And if we receive the certificates of residency by June 28th, you should be facing reduced withholding tax.

And in terms of projects up until now, all of the projects are going as planned. So the preparation, let's say, for the creation of the unique market or the single market for next year is on track. We have various projects in parallel, as you know mainly the trading and clearing projects are pretty significant. And there we have the different vendors that we have selected, but all of them internationally recognized firms, again, underscoring our commitment to providing best in class and the commitment to long-term quality in the services that we provide: so Nasdaq, Devexperts Vermiculus and Equinix. All of the projects are going as planned. So far, things are looking good.

In terms of the market, I would say that except for equity trading and FX trading, which are relatively flat or slightly below last year, all of the other, let's say, market activity that underscores our revenues performed fairly well, particularly, clearing and settlement and derivatives, mainly OTC derivatives and

participación cercana al 96% tanto en Colombia como en Chile, lo que creo que es un resultado muy bueno para el proceso. En Perú, como saben, tenemos que hacer un proceso de licitación pública. El proceso ya ha comenzado. Estamos esperando la tasación final por parte de una firma externa. Y si todo va bien, deberíamos completar el proceso de oferta pública de adquisición en agosto. Así que a fines de agosto deberíamos estar en condiciones de compartir con ustedes la imagen consolidada de todas estas ofertas de canje y de licitación que debieron realizarse luego de la integración en noviembre del año pasado. En cuanto a los dividendos, se pagaron el 10 de mayo. El primero, el primer dividendo, el segundo y el tercer dividendo se pagarán el 5 de julio. Ahora un mensaje importante para todos ustedes es que para obtener el impuesto de retención reducido en Chile, tenemos que recibir los certificados de residencia para estos dividendos antes del 28 de junio, para que todo esté en línea para pagar el dividendo el 5 de julio. Y si recibimos los certificados de residencia antes del 28 de junio, deberían estar sujetos a un impuesto de retención reducido.

Y en cuanto a los proyectos hasta ahora, todos van según lo planificado.

assets under custody. So all of these items performed relatively well in 1Q24 vis a vis 1Q23, except for trading. And we've seen a slight pickup in trading in the second quarter of this year. We will see that probably in 2Q24. So, the underlying fundamentals of our markets are still healthy and mostly going in the right direction.

So going to the individual business performance, here we have a summarized income statement. You, of course, have access to the detailed income statement. This is on a pro forma basis so that we have the ability to compare to 2023. You know, that all of the 2023 numbers as they are published are very difficult to navigate. So we have prepared the pro forma income statement. So in terms of top line, as I mentioned before, 18% growth in our top line from 30 million to \$35.6 million dollars, operating expenses up 12% from 20 to \$22.9 million dollars, and the EBITDA growing from 12 million to \$16.2 million dollars, and the EBITDA margin from 41 to a 46. For operating expenses, we have done here a slight adjustment; we excluded the depreciation allowances linked to the PPA. These are, let's say, non-programmed depreciation allowances. Those, of course, are affecting the financials, but not cash. This is just

Así que la preparación, digamos, para la creación del mercado único para el próximo año va por buen camino. Tenemos varios proyectos en paralelo, como saben los proyectos de negociación y compensación principalmente son bastante significativos. Y tenemos los distintos vendedores que hemos seleccionado, pero todos son empresas reconocidas internacionalmente, lo que vuelve a subrayar nuestro compromiso de ofrecer lo mejor de lo mejor y el compromiso con la calidad a largo plazo en los servicios que prestamos. Así que Nasdaq, Devexperts Vermiculus y Equinix . Todos los proyectos van según lo previsto. Hasta ahora, las cosas se ven bien.

En términos del mercado, diría que salvo la negociación de renta variable y la negociación de tipos de cambio, que están relativamente estables o ligeramente por debajo del año anterior, todas las demás, digamos, actividades de mercado subyacentes de nuestros ingresos tuvieron un desempeño bastante bueno, en particular, la compensación y liquidación y los derivados, principalmente los derivados extrabursátiles y los activos bajo custodia. Todas estas partidas tuvieron un desempeño relativamente bueno en el primer trimestre de 2024 en

depreciation that we have to do as a result of the PPA. So it affects the, let's say, photo of how the operating spaces look, but do not affect our cash, our cash position because these are the valuation of assets that are already in our balance sheet.

In terms of revenue lines, as I mentioned at the beginning, the post-trade lines of business are performing fairly, fairly well, and they represent already almost 50% of our total revenues. So we have here almost all of the business lines are growing very healthily. Trading is the only one that is, as I mentioned, relatively flat. Although, when you look inside trading, you have very good results in terms of derivatives trading, in terms of fixed-income trading and equity trading actually in Colombia and Peru. And the downside is the trading revenues in Chile. But overall all the other lines of business are growing very healthily and very significantly, with post-trade at 41%.

We have provided here the breakdown of post-trade between clearing & settlement and custody. But both are growing at over you know, 47% in terms of clearing & settlement and 37% in terms of custody. So very healthy numbers in Q1 vis a vis Q123. We have provided also the breakdown and what

comparación con el primer trimestre de 2023, excepto la actividad comercial. Y hemos visto un ligero repunte de la misma en el segundo trimestre de este año. Probablemente eso veremos en el segundo trimestre de 2024. Por lo tanto, los fundamentos subyacentes de nuestros mercados siguen siendo saludables y en su mayoría van en la dirección correcta.

En cuanto al desempeño de cada negocio individual, aquí tenemos un estado de resultados resumido.

Ustedes, por supuesto, tienen acceso al estado de resultados detallado. Esto es sobre una base pro forma para que podamos efectuar la comparación con 2023. Ustedes saben, que todas las cifras de 2023 como están publicadas son muy difíciles de navegar. Hemos preparado el estado de resultados pro forma. Entonces, en términos de la primera línea (ingresos), como ya he dicho, tenemos un aumento del 18%, desde los \$30 a los \$35,6 millones de dólares; los gastos operacionales aumentaron un 12%, desde los \$20 a los \$22,9 millones de dólares; y el EBITDA creció desde los \$12 a los \$16,2 millones de dólares, y el margen EBITDA pasó de 41 a 46. En el caso de los gastos operacionales, hemos hecho un pequeño ajuste, hemos excluido las provisiones por depreciación vinculadas al PPA. Estas son, digamos,

they represent, so 49% of our revenues is post-trade, trading revenues are 15%, information services are 13%, listings and issuer services another 13%, and what we've called value-added services 9%. So very good breakdown of revenues with, of course, post-trade a very significant part of our revenue.

We have provided now for each line of business, or relevant line of revenue, we have provided individual numbers and breakdowns. So it's easier for you guys to understand where the business is. And we've also provided quarterly data for 2023 so that you can also compare how each quarter is performing vis a vis the equivalent quarter of the preceding year.

Some of the business lines have some seasonality, so the quarterly breakdown is very important. So if you look at issuer services basically there are three main elements here. One is, of course, is listing fees, maintenance of existing issuance and other services that we provide to issuers once they list, if they need to do an auction or a tender offer or things of the sort. So these are very stable. This is a very stable line of business. And of course, if there's more activity in the market in terms of new issuance you see that in this line of business. For example, in the case of

provisiones por depreciación no programadas y, por supuesto, afectan los datos financieros, pero no el efectivo. Se trata solo de la depreciación que tenemos que hacer como resultado del PPA. Así que afecta, digamos, la imagen de cómo se ven los espacios operativos, pero no nuestro efectivo, nuestra posición de efectivo porque corresponden a la valoración de los activos que ya están en nuestro balance.

En términos de líneas de ingresos, como mencioné al principio, las líneas de negocio post-negociación están funcionando bastante, bastante bien, y ya representan casi el 50% de nuestros ingresos totales, por lo que casi todas las líneas de negocio están creciendo de forma muy saludable. La negociación es la única que, como he mencionado, se ha mantenido relativamente estable. Aunque, si miramos dentro de la actividad de negociación, tenemos muy buenos resultados en términos de negociación de derivados, de renta fija y de renta variable en Colombia y Perú. Y la parte desfavorable corresponde a los ingresos de negociación en Chile. Pero en general, todas las demás líneas de negocio crecen de forma muy saludable y significativa, con un 41% en post-negociación.

Peru and Colombia, there has been a pick-up in activity in new issuance of fixed-income instruments, which were basically dead in 2023. So you see a robust increase in this line of business vis a vis last year. And you'll probably see that even more in Q2 and Q3 if the trend that we saw in Q1 continues during the year. So you see that Q2 and Q3 revenues from this line of business were lower than expected and lower than Q1 and a very healthy first quarter of 2024. We have also provided the growth rates Q-on-Q and year on year. So let's say this business is growing at 6% to \$4.6 million, so I guess the main message here is that we are seeing signs of life in the market for new issuance.

And that is good news. And the base of the revenue is very stable. In terms of trading, as I mentioned before, the overall looks pretty flat, but inside you see different components are behaving differently, particularly fixed income and derivatives with good performance and equity volumes in Peru and Colombia, which are pretty small vis a vis Chile, but with a positive dynamic, which is also very good. The other thing here you have the breakdown of what the trading revenues are, so what comes from equities, what comes from fixed income, what comes from trading

Aquí hemos proporcionado el desglose de la post-negociación por compensación y liquidación y custodia. Pero ambos están creciendo más del 47% en términos de compensación y liquidación y del 37% en términos de custodia. Son, entonces, cifras muy positivas en el primer trimestre en comparación con el primer trimestre de 2023.

También hemos proporcionado el desglose y lo que representan, de modo que el 49% de nuestros ingresos corresponde a la post-negociación, los ingresos por negociación representan el 15%, los servicios de información el 13%, los servicios de cotización y emisores otro 13%, y lo que hemos denominado servicios de valor agregado, el 9%. Un muy buen desglose de los ingresos, en el que, por supuesto, la post-negociación representa una parte muy significativa de los mismos.

Hemos proporcionado para cada línea de negocio, o línea de ingresos relevante, cifras y desgloses individuales a fin de que sea más fácil para ustedes entender dónde está el negocio. Y también hemos proporcionado datos trimestrales para 2023, de modo que también se puede

terminals, DMA access, etc., and the relative foreign exchange derivatives and also the quarterly trend. So as you see there, the trend in 2023 was pretty depressing. It was definitely not going in the right direction. What we saw in the first quarter of 2024 is definitely a pickup in trading volumes, not enough as we aspire to particularly in Chile for equity trading, but the overall is going in the right direction. And if you compare to the first quarter of 2023, the first quarter of 2024 looks a pretty, pretty solid and especially compared with the last half of 2023. So going in the right direction, of course, one quarter is not enough to know if this is a robust trend, but definitely going in the right direction in terms of trading and trading revenues.

Post trade, as I mentioned, 49% of our overall revenues and growing very soundly at 41%. And this is a combination of, let's say, two main elements. One is assets under custody are affected by the value of those assets. So if there's new issuance, you increase the value, or if those underlying assets increase in value, for example equities, if there's an appreciation of the index of the market caps because of the price movement, you have an increase in revenue in custody. And there's been a trend in

comparar el desempeño de cada trimestre con respecto al trimestre equivalente del año anterior.

Algunas de las líneas de negocio tienen cierta estacionalidad, por lo que el desglose trimestral es muy importante. Si se fijan en los servicios a los emisores, hay tres elementos principales. Uno es, por supuesto, las comisiones de cotización, el mantenimiento de las emisiones existentes y otros servicios que prestamos a los emisores una vez que cotizan, si necesitan hacer una subasta o una oferta pública de adquisición o cosas por el estilo. Así que son muy estables. Es una línea de negocios muy estable. Y, por supuesto, si hay más actividad en el mercado en términos de nuevas emisiones, esto se ve en esta línea de negocios. Por ejemplo, en el caso de Perú y Colombia, ha habido un repunte de la actividad en nuevas emisiones de instrumentos de renta fija, que en 2023 estaban prácticamente muertas. Así que se observa un fuerte aumento en esta línea de negocios con respecto al año anterior. Y probablemente lo veremos aún más en el segundo y el tercer trimestre si la tendencia que vimos en el primer trimestre continúa durante el año. Como ven, los ingresos de esta línea de negocios en el segundo y tercer

2023, and it spills over to 2024. New, more CD issues both in Peru and Colombia, particularly in Colombia, which have also increased their assets under custody.

The other big line here is clearing services. Clearing services of course have many assets behind it. But the dynamic of the clearing system is going very well, growing at 18% with \$441 billion dollars cleared through our CCPs during the first quarter of 2024. The trend in this line is also very robust. If you look at the quarterly numbers, every quarter we're seeing increases vis a vis the previous quarter and the first quarter of 2024, very significant growth vis a vis the first quarter of last year. So very promising developments in the post-trade side of the business.

Here is the breakdown, so clearing and settlement, as I mentioned, under underneath the segment, you have different types of products being cleared. So derivatives, equities, collateral management, fixed income, FX and other revenues. So very diversified within the clearing line of business. And again here the trend quarter-on-quarter is very positive and going in the right direction. And hopefully we will continue this way. In terms of assets under custody or

trimestre estuvieron por debajo de lo esperado y del primer trimestre, y registraron un primer trimestre de 2024 muy saludable. También hemos proporcionado las tasas de crecimiento entre los trimestres y anuales. Digamos que este negocio está creciendo a un 6% alcanzando los 4,6 millones, así que supongo que el principal mensaje aquí es que estamos viendo señales de vida en el mercado de nuevas emisiones.

Estas son buenas noticias, y la base de los ingresos es muy estable. En términos de negociación, como he mencionado antes, el panorama general parece bastante plano, pero al interior se ven diferentes componentes que se comportan de manera diferente, en particular la renta fija y los derivados con un buen rendimiento y los volúmenes de renta variable en Perú y Colombia, que son bastante pequeños en comparación con Chile, pero tienen una dinámica positiva, lo que también es muy bueno. La otra cosa que tenemos aquí es el desglose de lo que son los ingresos por negociación, es decir, lo que viene de la renta variable, lo que viene de la renta fija, lo que viene de los terminales de negociación, acceso DMA, etc, y los derivados relativos de monedas y también la tendencia trimestral. Como ven, la tendencia en 2023 fue bastante

custody services, there are two lines of business here within the custody business. One is the investor side of the business; the other is the issuer side of the business. Both growing fairly well, let's say, and associated with an increase in the value of the assets under custody. As you see there, the first quarter of 2024, the increase in valuations in the equity markets particularly, you're seeing an increase in revenue to \$11 million dollars and very robust 37% growth vis a vis the previous year. Information services are growing at 12%. Here you have again the breakdown of the different revenue components of this line of business, all associated with sale of raw data, processing of data, sale of portfolio valuations and things of that sort. Well distributed between the different concepts here. The trend is a little bit flatter. While we see continued growth through the quarters and the first quarter of 2024 to the first quarter of 2023. Still, the growth is much flatter than what we saw in the other lines of business. But again, going in the right direction.

And finally, what we have here is value added services. These are services that we provide in the three countries to financial sector participants that are not part of our core, let's say, capital

deprimente. Definitivamente no iba en la dirección correcta. Lo que vimos en el primer trimestre de 2024 es definitivamente un repunte en los volúmenes de negociación, no tanto como aspiramos especialmente en Chile para la negociación de acciones, pero en general va en la dirección correcta. Y si se compara con el primer trimestre de 2023, el primer trimestre de 2024 parece bastante, bastante sólido y especialmente si lo comparamos con la última mitad de 2023. Por supuesto, ir en la dirección correcta solo un trimestre no es suficiente para saber si se trata de una tendencia sólida, pero sin duda va en la dirección correcta en términos de negociación e ingresos.

Como he mencionado, 49% de nuestros ingresos totales provienen de la post-negociación que va creciendo muy sólidamente en un 41%. Y esto es una combinación de, digamos, dos elementos principales. Uno es que los activos bajo custodia se ven afectados por el valor de esos activos. Así que si hay nuevas emisiones, aumenta el valor, o si esos activos subyacentes aumentan de valor, por ejemplo la renta variable, si hay una apreciación del índice de las capitalizaciones bursátiles debido al movimiento de los precios, se produce un aumento de los ingresos por custodia. Y ha habido una

markets services, but that complement very well are a, let's say, product offerings to our clients in different forms. These are lines of business that are very country specific. We are, of course, working on plans to cross sell some of these lines of business through the countries, through the three countries. This will probably take time, but we are in the process of preparing the product so that we can sell them in the other, in the other two countries. So for example, Sebra and Optimus are the back office or front, middle and back office software services that we provide as a SaaS to the brokers in Chile. We have good penetration of 75% of the total number of brokerage houses in Chile with this product. It's basically the staple in the market in Chile. It's not present in Colombia and Peru. We're going to explore opportunities to sell it there. Pacta is, let's say, digital support for digital loans or loans done through the, let's say, apps and things of the sort, is growing fairly well, a very, very present in Colombia with some activity in Peru up until now, but again, going growing very well. And let's say other, other lines of business, we could go into the details later if there are questions, or we can provide more detail with the IR office later on.

tendencia en 2023, que se extiende a 2024. Nuevas y más emisiones de CD tanto en Perú como en Colombia, sobre todo en Colombia, que también han aumentado sus activos bajo custodia.

La otra gran línea aquí son los servicios de compensación. Los servicios de compensación, por supuesto, tienen muchos activos detrás. Pero la dinámica del sistema de compensación va muy bien, creciendo al 18% con \$441.000 millones de dólares compensados a través de nuestras CCP durante el primer trimestre de 2024. La tendencia en esta línea también es muy sólida. Si observamos las cifras trimestrales, todos los trimestres registramos aumentos con respecto al trimestre anterior y, en el primer trimestre de 2024, un crecimiento muy significativo con respecto al primer trimestre del año anterior. Así que el desarrollo de la parte post-negociación del negocio es muy prometedor.

Este es el desglose, compensación y liquidación, como ya he dicho, bajo el segmento hay diferentes tipos de productos que se compensan: derivados, renta variable, gestión de garantías, renta fija, divisas y otros ingresos. Así que hay una gran diversificación dentro de la línea de

So this is pretty much the evolution of all of the lines of business, the way we see the business. So we have, I'm going to go back to the first slide if you don't mind, so basically five main lines of business. The breakdown is as you see there 50% post-trade. The other four lines of business are very well balanced. So four main lines of business and the dynamics of each one. We have provided some details there of what corresponds to each line and also the quarterly performance of each line of business. This can hopefully help you understand our business. And of course, for those of you that are doing models to project the evolution moving forward, this information hopefully will be done.

Now if we go to expenses, they are basically in line with our expectations and what we had planned for the year. Critical for this year is that we contain our expenses to what is planned in the budget so that we can achieve the synergies that we have anticipated and consolidate the EBITDA numbers that we have seen in the first quarter for the rest of the year. Let's say the big outlier here is depreciation allowances, which as I mentioned in our initial plan, we hadn't identified the effects of the PPA of the \$3.8 million dollars in terms of increase in depreciation allowances, 3.2

negocios de compensación. Y una vez más, la tendencia entre trimestres es muy positiva y va en la dirección correcta. Y esperamos seguir así. En términos de activos en custodia o servicios de custodia, hay dos líneas de negocios dentro del negocio de custodia. Una es el lado del inversionista y la otra es el lado del emisor. Ambos están creciendo bastante bien, digamos, y están asociados a un aumento en el valor de los activos en custodia. Como se ve, el primer trimestre de 2024, el aumento en las valoraciones en los mercados de renta variable en particular, que está viendo un aumento de los ingresos a \$ 11 millones de dólares y un crecimiento muy sólido de 37% en comparación con el año anterior. Los servicios de información están creciendo un 12%. Aquí tenemos otra vez el desglose de los diferentes componentes de ingresos de esta línea de negocios, todos asociados a la venta de datos brutos, procesamiento de datos, venta de valoraciones de cartera y cosas similares. Bien distribuidos entre los diferentes conceptos aquí. La tendencia es un poco más plana. Aunque vemos un crecimiento continuo a través de los trimestres y entre el primer trimestre de 2024 y el primer trimestre de 2023. Aún así, el crecimiento es mucho más plano que lo que vimos en las otras líneas de

are associated with the PPA. But as I mentioned, this is a financial effect and not a cash a cash effect. And otherwise things are looking pretty much as planned.

As key takeaways, I would say very robust operational numbers for the first quarter of 2024, in line with our expectations, in line with our plans and budget and a very robust increase in EBITDA margin, which I think is very good news for our shareholders. In terms of the bottom line affected by both the PPA depreciation analysis and the temporary tax provisions for the capital gains on our investments overseas, we have provided in the annex a few slides to explain where that comes from, but it's roughly around \$6 million dollars, \$6.6 million dollars, the impact of that temporary tax provision. So, of course, the bottom line looks affected significantly by that number. But hopefully that will correct throughout the year. And we are also implementing some measures to protect our P&L and our balance sheet from the fluctuations in the exchange rate and not be affected by these taxes or tax provisions.

So, EBITDA doing well, bottom line results don't look as we had expected in the first quarter, but hopefully will be

negocio. Pero de nuevo, vamos en la dirección correcta.

Y por último, lo que tenemos aquí son los servicios de valor agregado. Se trata de servicios que prestamos en los tres países a participantes del sector financiero que no forman parte de nuestros servicios básicos, digamos, de mercados de capitales, pero que los complementan muy bien son una, digamos, oferta de productos a nuestros clientes en diferentes formas. Son líneas de negocio muy específicas de cada país. Por supuesto, estamos trabajando en planes para la venta cruzada de algunas de estas líneas de negocio en los países, en los tres países. Esto probablemente llevará tiempo, pero estamos preparando el producto para poder venderlo en los otros dos países. Así, por ejemplo, Sebra y Optimus son los servicios de software de back office o front office, middle office y back office que ofrecemos como SaaS a las corredoras en Chile. Tenemos una buena penetración del 75% del número total de casas de corretaje en Chile con este producto. Es básicamente el principal producto del mercado en Chile. No está presente en Colombia y Perú. Vamos a explorar oportunidades para venderlo allí. Pacta es, digamos, el apoyo digital para los préstamos digitales o los

corrected throughout the year. And finally, our projects to prepare ourselves and our services for launching the integrated market, single market in second Q of 25 are currently on track, so things are going according to plan. So this is a I think very, very good news.

There's some detail there about the projects. You can see the amounts of investment that we are doing in each of these different initiatives, but you saw that in the previous presentation. So that's it. Again, very good operational results. Projects on track. And we're working on the financials so that we can stabilize the impact on our bottom line. But we are optimistic that that should be corrected throughout the year. So thank you very much to all and open to questions.

Bruno: Thank you very much, Juan Pablo. We will now open the floor to questions from the audience. If you would like to participate, please raise your hand and we will unmute your microphone. The questions may also be written in the chat option of the platform.

Right. So we have the first question team, if you can please unmute Mr. Sebastian Gomez. Sebastian. You're live. Please, you may go ahead.

préstamos realizados a través de aplicaciones y otras similares, está creciendo bastante bien, muy, muy presente en Colombia con alguna actividad en Perú hasta ahora, pero también va creciendo muy bien. Y digamos que hay otras, otras líneas de negocios, podríamos entrar en detalles más tarde si hay preguntas, o podemos proporcionar más detalles con la oficina de IR más adelante.

Así que esta es más o menos la evolución de todas las líneas de negocio, la forma en que vemos el negocio. Tenemos, voy a volver a la primera diapositiva si no les importa, básicamente cinco líneas de negocios principales. El desglose es como ven, 50% post-negociación. Las otras cuatro líneas de negocios están muy equilibradas. Así que cuatro líneas de negocios principales y la dinámica de cada una. Hemos proporcionado algunos detalles respecto de qué corresponde a cada línea y también el desempeño trimestral de cada línea de negocios. Esperamos que esto les ayude a entender nuestro negocio. Y, por supuesto, para aquellos de ustedes que están haciendo modelos para proyectar la evolución hacia adelante, esperamos que esta información sea preparada.

Sebastián: Can you hear me?

Bruno: Yes we can. Thank you for joining.

Sebastián: Thank you. Thank you for taking my question. And I would like to understand the possibilities of or the main issues that this company could have in case the pension reform in Colombia is approved these days due to the fact that it is like 60% of the revenues.

Bruno: Thank you, Sebastian. So, we'll take your question and we'll take 1 or 2 more and then we'll answer them comprehensively. So perhaps if there are any other questions in the room, we'll take those as well. And then we'll answer comprehensively. So we see there's another hand raised. The name is Alejandro. Team, if you please, can unmute his microphone. Yeah. Alejandro, we see your hand is raised. However, your microphone seems to be muted. If you could please unmute yourself now. Here we go.

Alejandro: Okay, okay. It should be good now. Thank you very much. Thanks for the call. My question is about the incremental D&A from the merger. How much do you expect it to be going forward each quarter? And

Ahora, si pasamos a los gastos, estos están básicamente en línea con nuestras expectativas y con lo que habíamos planeado para el año. Lo fundamental para este año es que mantengamos nuestros gastos dentro de lo previsto en el presupuesto para que podamos lograr las sinergias que hemos anticipado y consolidar las cifras de EBITDA que hemos visto en el primer trimestre para el resto del año. Digamos que la gran anomalía aquí son las provisiones para depreciación, que como mencioné en nuestro plan inicial, no habíamos identificado los efectos del PPA, de los \$3,8 millones de dólares en términos de aumento en las provisiones para depreciación, \$3,2 de ellos están asociados con el PPA pero, como mencioné, este es un efecto financiero y no un efecto de efectivo. Por lo demás, todo sigue según lo planificado.

Como principales conclusiones, diría que tenemos cifras operacionales muy sólidas para el primer trimestre de 2024, en línea con nuestras expectativas, en línea con nuestros planes y con nuestro presupuesto, y un aumento muy sólido del margen de EBITDA, lo que creo que es una muy buena noticia para nuestros accionistas. En cuanto al resultado final afectado tanto por el análisis de depreciación del PPA como por las provisiones para

how long is that going to last? Is that you know, this year and next year also, or how long does that go out? Thanks very much.

Bruno: Thank you. Andrew. If there's one more question, we'll take one more and then we'll go ahead with the answers. So we see there's a question in the chat by Leonardo Botero. The question is good afternoon, Leonardo Botero from Valera Analytic. Thank you for the call. I have two questions. First, what is your progress on resolving the issues of exchange rates and taxes in the three countries? Second question is what is the business guidance and profitability projection? Thank you, Leonardo, for your question as well. We'll now go ahead and answer the previous three questions.

Juan Pablo: Okay, So first question, regarding pension reform in Colombia. I would like to say that everybody is not exempt from the impact of a pension reforms or any other legal reform in any of the countries. I mean, I think this is something that, you know, happens in every country. Not just pension reforms, but tax reforms and other sectoral reforms, and the businesses that we build have to be solid enough in order to withstand the adverse impact of some of these reforms. Of course, running a

impuestos temporales para las ganancias de capital por nuestras inversiones en el extranjero, hemos incluido en el anexo algunas diapositivas para explicar de dónde proviene, pero es aproximadamente de unos \$6 millones de dólares, \$6,6 millones de dólares, el impacto de esa provisión para impuestos temporales. Por supuesto, el resultado final se ve afectado significativamente por esa cifra. Pero esperamos que esto se corrija a lo largo del año. Y también estamos implementando algunas medidas para proteger nuestro estado de resultados y nuestro balance de las fluctuaciones en el tipo de cambio y que no se vean afectados por estos impuestos o provisiones para impuestos.

Entonces, el EBITDA se está comportando bien, los resultados finales no son como esperábamos en el primer trimestre, pero esperamos que se corrijan a lo largo del año. Y, por último, nuestros proyectos relacionados con prepararnos y preparar nuestros servicios para lanzar el mercado integrado, el mercado único, en el segundo trimestre del 2025, van por buen camino, así que las cosas están avanzando según lo previsto. Creo que es una muy buena noticia.

business in good times and positive let's say structural reform agenda versus running a business in more difficult times is more complex. But the business that we build needs to be resilient to the different environment situations. So I would say that we don't foresee any immediate negative impact or adverse impact from the pension reform in Colombia. The overall level of assets under management will not change from one day to the other. This is something that will change gradually over time. And that's not to say that there's not going to be any other growth in assets going to the capital markets. They'll just access the capital market via different vehicles. So if those vehicles, for example, are not individual pension funds or individual accounts, like, for example, the superannuation accounts in Australia you know, that doesn't mean that the capital markets do not have a good dynamic. So I would say short term we see no immediate and direct effect on our business and on the capital markets. Of course, if there is a conclusion from the reform process that the flows to the capital markets will be adversely affected, we have time to introduce other types of measures in the agenda so that we continue to have a positive evolution of the capital markets, not just via pension funds, but other forms of accessing the capital market.

Hay algunos detalles sobre los proyectos. Pueden ver las cantidades de inversión que estamos haciendo en cada una de estas diferentes iniciativas, pero eso ya lo vieron en la presentación anterior. Eso es todo. Repito, tenemos muy buenos resultados operacionales. Los proyectos están encaminados. Y estamos trabajando en los datos financieros para estabilizar el impacto en nuestro resultado final. Pero estamos optimistas de que eso se corrija a lo largo del año. Así que muchas gracias a todos y quedo atento a sus preguntas.

Bruno: Muchas gracias, Juan Pablo. Abrimos ahora la ronda de preguntas del público. Si quieren participar, levanten la mano y activaremos sus micrófonos. También pueden escribir las preguntas en la opción de chat de la plataforma.

Bien. Tenemos la primera pregunta equipo, si pueden por favor activar el micrófono del Sr. Sebastián Gómez. Sebastian, estás en vivo. Por favor, continúa.

Sebastián: ¿Me escuchan?

Bruno: Sí. Gracias por participar hoy.

And that is a conversation that is not only present in Colombia, but it's also present in Chile and in Peru. In Peru, for example, a new withdrawal from pension funds was approved, unfortunately, but that is part of reality. There is some debate about the tax reform, sorry, pension reform in Peru. It passed the first discussions in Congress. And now there's a controversy if it will go to the floor or not. So pension reform in Peru is also in the agenda. And pension reform is also in the agenda in Chile. So we need to, you know, build our business around that and try to continue to work with governments and the financial community in growing access to the capital markets. But I don't see any direct impact, short term, in terms of our financial numbers or that will affect our business model. And, the number that you mentioned, 60%, has no relation to how we generate our revenues.

On the second question, Alejandro's question, regarding the depreciation allowances, unfortunately, this is a result of the PPA. While it's a small amount within the PPA that needs to be amortized, it's large enough to have an effect. Initially what we have seen and talked about with our advisors and our external auditors is that we have a five-

Sebastián: Gracias. Gracias por atender mi pregunta. Me gustaría entender las posibilidades o los principales temas que esta empresa podría enfrentar en caso de que se apruebe la reforma de pensiones en Colombia en estos días debido a que representa cerca del 60% de los ingresos.

Bruno: Gracias, Sebastian. Así que recibiremos tu pregunta y una o dos más y las contestaremos de forma integral. Entonces si hay alguna otra pregunta en la sala, también la recibiremos y luego responderemos de manera integral. Vemos que hay otra mano levantada. El nombre es Alejandro. Equipo, si pueden por favor activar su micrófono. Sí. Alejandro, vemos que tu mano está levantada. Sin embargo, tu micrófono parece estar silenciado. Si pudieras activarlo. Ahora sí.

Alejandro: Vale, vale. Debería estar bien ahora. Muchas gracias. Gracias por la conferencia. Mi pregunta es sobre el D&A incremental de la fusión. ¿Cuánto esperan que sea cada trimestre? ¿Y cuánto tiempo va a durar? ¿Este año y el próximo, o por cuánto tiempo? Muchas gracias.

Bruno: Gracias. Andrew. Si hay una pregunta más, recibiremos una más y

year period to amortize this component of the PPA. So, unless we announce a change in the depreciation policy, you will see a similar number throughout the next, I mean, quarter-on-quarter for the next five years. We are working, of course, with our auditors and advisors to see if there are ways to, let's say, smooth the impact. But so far, the more conservative approach to these amortization elements, amortizable elements in the PPA require us to amortize in a straight line for five years. So you will see it in similar amounts for the next five years. But, again, we are working with our advisors to see if there are ways to smooth the impact. If there are and we feel okay with them, we will, of course, communicate them. But for now, this is a more conservative approach.

On Leonardo's questions regarding effects on taxes in the three countries, again, I would say that we have been very clear that the integration process and the creation of a unique market does not require a single currency, and it does not require that we have full tax harmonization in the three countries. As a matter of fact, we have been very explicit saying that the integration will go forward regardless of what governments decide to do with a particular tax, the tax system. In terms of the effects, I

luego seguiremos con las respuestas. Vemos que hay una pregunta en el chat de Leonardo Botero. Dice: buenas tardes, Leonardo Botero de Valera Analytic. Gracias por la conferencia. Tengo dos preguntas. La primera es ¿cuál es el avance en la resolución de los temas relacionados con los tipos de cambio y los impuestos en los tres países? Y la segunda, ¿cuál es el lineamiento del negocio y la proyección de rentabilidad? Gracias, Leonardo, por tu pregunta. Ahora vamos a responder las tres preguntas anteriores.

Juan Pablo: Bien, primera pregunta relacionada con la reforma de pensiones en Colombia. Me gustaría decir que nadie está exento del impacto de una reforma de pensiones o de cualquier otra reforma legal en cualquiera de los países. Quiero decir, creo que esto es algo que, ya saben, ocurre en todos los países. No se trata solo de reformas de pensiones, sino también de reformas tributarias y otras reformas sectoriales, y las empresas que constituimos tienen que ser lo bastante sólidas como para resistir el impacto adverso de algunas de estas reformas. Por supuesto, dirigir una empresa en tiempos de prosperidad y una agenda de reformas estructurales positiva, por ejemplo, en comparación con dirigir una empresa en tiempos más

would say that we are proposing that all assets can be traded in their local currency or in US dollars. So it will be more a market decision than ours on how the market participants decide is best to trade the securities. And in terms of taxes, again, we have the different tax regimes in the three countries. We will have to live with them. But rather than think of that as a problem, it actually creates opportunities because there are types of products and services that can be offered to final investors through a certain jurisdiction that can actually provide tax benefits for them. The other element is that for offshore investors that come through, that invest in any of the three countries, through countries that have no double taxation treaties, the tax treatment is actually beneficial. So, we are not expecting any changes either to the currency or to the tax regime for the integration to go through. And, finally, in terms of guidance and projections, we do not provide, generally we do not provide guidelines or expectations or projections. We have nonetheless made public our expectations of synergies, expenditure synergies, that we will be able to capture throughout the years. We presented that last time. So, in all, we expect \$17 million dollars in total

difíciles, es más complejo. Pero la empresa que creamos debe ser resiliente a las distintas situaciones del entorno. Así que diría que no prevemos ningún impacto negativo o adverso inmediato de la reforma de pensiones en Colombia. El nivel global de activos gestionados no cambiará de un día para otro. Es algo que cambiará gradualmente con el tiempo. Y eso no quiere decir que no vaya a haber otro crecimiento en los activos que entran en los mercados de capitales. Simplemente accederán al mercado de capitales a través de vehículos diferentes. Así que si esos vehículos, por ejemplo, no son los fondos de pensiones individuales o las cuentas individuales, como, por ejemplo, las cuentas de fondos de jubilación (superannuation) en Australia, eso no significa que los mercados de capitales no tengan una buena dinámica. Así que yo diría que a corto plazo no vemos ningún efecto inmediato y directo en nuestro negocio y en los mercados de capitales. Por supuesto, si a partir del proceso de reforma se llega a la conclusión de que los flujos hacia los mercados de capitales se verán afectados negativamente, tenemos tiempo de introducir otro tipo de medidas en la agenda para que sigamos teniendo una evolución positiva de los mercados de capitales,

expenditures to be captured in synergies over the next few years.

Bruno: [00:35:38] Thank you, Juan Pablo. If there are further questions from the audience, we'll take them now. Yes, Alejandro, we see your hand is raised. Team, please unmute him. Alejandro.

Alejandro: [00:35:58] Thanks. I wanted to ask about the 17 million of synergies that you just mentioned. What percent has been captured so far and what percent remains to be captured?

Juan Pablo: Yeah, so the projection that we made public has a gradual ramp-up, but our goal is to capture more than what is expected there this year. Our plan is to capture half of those 17 million, or close to half of those 17 million this year, so that the base for the following years is much lower, and it would be easier to capture the full 17 million. The first half, I've probably mentioned on other calls, is more related to, let's say, personnel and administrative decisions that we can make in the short term. The second part of the synergies is dependent on the implementation of IT projects. As we put the new infrastructure in place, we will be able to decommission some of the existing infrastructure that is replicated

no sólo a través de los fondos de pensiones, sino de otras formas de acceder al mercado de capitales.

Y esa es una conversación que no solo está presente en Colombia, sino que también en Chile y en Perú. En Perú, por ejemplo, se aprobó un nuevo retiro de los fondos de pensiones, lamentablemente, pero eso es parte de la realidad. Hay un debate sobre la reforma tributaria, perdón, la reforma de pensiones en Perú. Ya pasó las primeras discusiones en el Congreso. Y ahora hay controversia sobre si pasará al pleno o no. Así que la reforma de pensiones en Perú también está en la agenda. Y la reforma de pensiones también está en la agenda en Chile. Así que, bueno, tenemos que construir nuestro negocio alrededor de eso e intentar seguir trabajando con los gobiernos y la comunidad financiera para ampliar el acceso a los mercados de capitales. Pero no veo ningún impacto directo, a corto plazo, en términos de nuestras cifras financieras o efecto sobre nuestro modelo de negocios. Y la cifra que ha mencionado, el 60%, no tiene relación con la forma en que generamos nuestros ingresos.

En cuanto a la segunda pregunta, la de Alejandro, sobre las provisiones para depreciación, desafortunadamente esto

today in the three countries or, one of the elements there, for example, is reducing the number of data centers that we that we utilize today and the size of the infrastructure that those data centers demand. So, the second part of those synergies will be more dependent on the speed and effectiveness of our projects. And for the first half, we are working very hard so that between 24 and 25, we have a very solid capture of that first 50%.

Bruno: Thank you. Alejandro. We see that there are no further hands raised or questions in the chat. We'll have the last call just in case someone else would like to participate.

Very well. We'll see that there are no further hands raised. We'll go ahead with the closing remarks about these.

Juan Pablo: Okay. Once again. Well, thank you very much for joining. The presentation will be made public as we end the call. In the presentation, as I mentioned in the annex, you have a breakdown of the impact of the temporary tax provisions. We are working to eliminate that effect or as much as possible, hopefully 100%. But, we should be okay moving forward. And we'll have a more definite answer for you when we do the second quarter. In

es consecuencia del PPA. Aunque la cantidad que hay que amortizar dentro del PPA es pequeña, es lo suficientemente grande como para tener un efecto. Inicialmente, lo que hemos visto y conversado con nuestros asesores y nuestros auditores externos es que tenemos un periodo de cinco años para amortizar este componente del PPA. Así que, a menos que anunciemos un cambio en la política de depreciación, veremos una cifra similar durante los próximos trimestres, digamos, durante los próximos cinco años. Estamos trabajando, por supuesto, con nuestros auditores y asesores para ver si hay formas de, digamos, suavizar el impacto. Pero hasta ahora, el enfoque más conservador para estos elementos de amortización, elementos amortizables en el PPA requiere que amorticemos sobre una base lineal durante cinco años. Así que veremos cifras similares por los próximos cinco años. Pero, otra vez, estamos trabajando con nuestros asesores para ver si hay formas de suavizar el impacto. Si las hay y nos parecen bien, por supuesto las comunicaremos. Pero por ahora, este es un enfoque más conservador.

Respecto de las preguntas de Leonardo relacionadas con los efectos sobre los impuestos en los tres países, volvería a

terms of our operational results, we are very satisfied with the results. I think we're going on track, as we planned, as we budgeted. The synergies that we wanted to capture are being captured and in line with budget, so we feel very comfortable with the operational results. And if things continue to perform as they did in Q1, we would be in good standing for the end of the year. Projects also are going fairly well. Of course, the final go-to-market strategy will be discussed with market participants and it will be done in tandem with the participants. So, when exactly we go live will be determined later this year. But it's very important that we have all of our projects or the IT ready the clients to test and to feel comfortable so that we can go live with a unique market as soon as possible and hopefully by the two second quarter of 2025.

And finally, in terms of our corporate events, the exchange of shares in Colombia and Chile ends June 18th. Hopefully everybody will participate as much as possible. If you haven't participated, please participate. And we should reach a number, as I mentioned, close to 96% in Colombia and in Chile. That's our expectation. And a similar number, hopefully through the public tender offer in Peru, but that will be not

decir que hemos sido muy claros en que el proceso de integración y la creación de un mercado único no requiere una moneda única, y no requiere que tengamos una armonización tributaria total en los tres países. De hecho, hemos sido muy explícitos al decir que la integración seguirá adelante independientemente de lo que los gobiernos decidan hacer con un determinado impuesto, con el sistema tributario. En cuanto a los efectos, yo diría que estamos proponiendo que todos los activos puedan comercializarse en su moneda local o en dólares estadounidenses. Así que la decisión sobre cómo los participantes del mercado deciden que es mejor negociar los valores dependerá más del mercado que de nosotros. Y en cuanto a los impuestos, tenemos regímenes tributarios diferentes en los tres países. Tendremos que vivir con ellos. Pero en lugar de pensar que son un problema, en realidad esto crea oportunidades porque hay tipos de productos y servicios que pueden ofrecerse a los inversionistas finales a través de una determinada jurisdicción que en realidad puede proporcionarles beneficios tributarios. El otro elemento es que para los inversionistas extranjeros que vienen e invierten en cualquiera de los tres países, a través

until end of August. So by the time that we have our next call, which will be announced shortly, we should have full information about how the final corporate participation, holding participation, in the different countries ended up. So, thank you very much. Very satisfied with the results. I hope you are too. And see you next time.

Bruno: Thank you for joining. Good afternoon.

de países que no tienen tratados de doble tributación, el tratamiento fiscal es en realidad beneficioso. Por lo tanto, no esperamos ningún cambio ni en la moneda ni en el régimen tributario para que se lleve a cabo la integración. Y, por último, en términos de lineamientos y proyecciones, no proporcionamos, por lo general no proporcionamos lineamiento o expectativas, o proyecciones. No obstante, hemos hecho públicas nuestras expectativas de sinergias, sinergias de gastos, que podremos capturar a lo largo de los años. Las presentamos la última vez. En total, esperamos capturar en sinergias \$17 millones de dólares en gastos totales en los próximos años.

Bruno: [00:35:38] Gracias, Juan Pablo. Si hay más preguntas de la audiencia, las responderemos ahora. Sí, Alejandro, vemos que tu mano está levantada. Equipo, por favor, activen su micrófono. Alejandro.

Alejandro: [00:35:58] Gracias. Quería preguntar por los \$17 millones en sinergias que acabas de mencionar. ¿Qué porcentaje se ha capturado hasta ahora y qué porcentaje queda por capturar?

Juan Pablo: Sí, la proyección que hicimos pública tiene un aumento

	gradual, pero nuestro objetivo es capturar más de lo que se espera este año. Nuestro plan es capturar la mitad de esos \$17 millones, o cerca de la mitad de esos \$17 millones este año, de modo que la base para los próximos años sea mucho más baja, y así sería más fácil capturar la totalidad de los \$17 millones. La primera mitad, probablemente ya lo he mencionado en otras conferencias, está más relacionada con, digamos, decisiones administrativas y de personal que podemos tomar a corto plazo. La segunda parte de las sinergias depende de la implementación de proyectos de TI. A medida que vayamos implementando la nueva infraestructura, podremos retirar parte de la infraestructura existente que se replica hoy en los tres países o, uno de los elementos posibles, por ejemplo, es reducir el número de centros de datos que utilizamos hoy y el tamaño de la infraestructura que requieren esos centros de datos. Entonces, la segunda parte de esas sinergias dependerá más de la rapidez y eficacia de nuestros proyectos. Y para la primera mitad, estamos trabajando muy duro para que entre el 2024 y el 2025, tengamos una captura muy sólida de ese primer 50%. Bruno: Gracias, Alejandro. Vemos que no hay más manos levantadas ni
--	---

	preguntas en el chat. Ofrecemos por última vez la palabra por si alguien más quiere participar. Muy bien. Vemos que no hay más manos levantadas. Proseguiremos con los comentarios finales. Juan Pablo: Bien. Una vez más, muchas gracias por acompañarnos. La presentación se hará pública cuando terminemos la llamada. En la presentación, como mencioné en el anexo, tienen un desglose del impacto de las disposiciones tributarias temporales. Estamos trabajando para eliminar ese efecto o eliminarlo lo más posible, esperemos que al 100%. Pero deberíamos estar bien de cara al futuro. Y tendremos una respuesta más definitiva para ustedes después del segundo trimestre. En cuanto a nuestros resultados operacionales, estamos muy satisfechos con los resultados. Creo que vamos por buen camino, como planeamos, como presupuestamos. Las sinergias que queríamos obtener se están capturando y están en línea con el presupuesto, por lo que nos sentimos muy cómodos con los resultados operacionales. Y si todo sigue como en el primer trimestre, estaremos en buena posición a fines de año. Los proyectos también van bastante bien. Por supuesto, la
--	---

	estrategia final de salida al mercado se analizará con los participantes en el mercado y se llevará a cabo en conjunto con ellos. Así que, a fines de este año, se determinará exactamente cuándo saldremos al mercado. Pero es muy importante que tengamos todos nuestros proyectos o la TI listos para que los clientes los prueben y se sientan cómodos para que podamos salir con un mercado único lo antes posible y esperemos que para el segundo trimestre de 2025. Y por último, en cuanto a nuestros eventos corporativos, el intercambio de acciones en Colombia y Chile finaliza el 18 de junio. Esperemos que todo el mundo participe en la medida de lo posible. Si no han participado, por favor háganlo. Y deberíamos alcanzar una cifra, como he mencionado, cercana al 96% en Colombia y en Chile. Esa es nuestra expectativa. Y una cifra similar, esperemos que a través de la oferta pública de adquisición en Perú, pero eso no será hasta fines de agosto. Así que para cuando tengamos nuestra próxima conferencia, que se anunciará pronto, deberíamos contar con toda la información sobre cómo quedó la participación final de las empresas, la participación de los holding, en los distintos países. Así que muchas gracias a todos. Estoy muy satisfecho
--	---

	con los resultados y espero que ustedes también lo estén. Será hasta la próxima. Bruno: Muchas gracias por acompañarnos. Buenas tardes.
--	--