

Nuam (English and Spanish Versions)

CONFERENCE CALL ON NUAM'S RESULTS FOR THE 2Q OF 2025

Moderator:
Carlos, please go ahead.

Carlos Barrios:

Hello everyone, and welcome to nuam Second Quarter 2025 Investor Conference Call. My name is Carlos Barrios, I'm the Senior Manager of Sustainability and IR at nuam. The speaker today is Mr. Juan Pablo Cordoba, CEO of nuam, and Patricio Rojas, CFO of nuam. At this time, all participants are in listen-only mode. Please be advised that this call is being recorded and following the presentation, we will open the floor to questions from the audience in both English or Spanish. Further participation instruction will be given later on. The recording and transcript of this call will be posted on nuam's website within the next couple of days. Juan Pablo, good morning and thank you for joining us. The floor is yours.

Juan Pablo Cordoba:

Thank you, Carlos, and good morning to all. Thank you very much for joining our second quarter investor call. We're glad to report, I would say, a solid second quarter, recovering the slow start of the year that we saw in the first quarter. So, we have, I think, good news in terms of improving performance from a financial point of view. Also, as the key highlights, I would like to add that we're making progress in the implementation of our integration project, particularly the equity trading platform. I'll give some more details in a few minutes. The way we're going to do the call today is I will do the intro, and then Patricio will take over to go over the individual business lines and the rest of the financials, and then we'll open up for questions. So, if you want, we can go to the first slide. So, in the highlights, as I was mentioning, I think the second quarter had much better results than our first quarter. So, in terms of revenues, \$36.4 billion, \$16.6 billion in EBITDA and \$8.8 billion in net profit, with positive growth rates, Q on Q, which again shows a recovery from a slow start of the year. So, we still have some room to recover during the year. We're particularly confident in the post-trade business, as Patricio will probably show later on, and that should help us then recover fully in terms of financial results.

Moderador:
Carlos, por favor, adelante.

Carlos Barrios:

Hola a todos y bienvenidos a la conferencia de resultados para inversionistas del segundo trimestre de 2025 de nuam. Mi nombre es Carlos Barrios, soy el Gerente Senior de Sustentabilidad y Relaciones con Inversionistas en nuam. Hoy nos acompañan como expositores el señor Juan Pablo Córdoba, CEO de nuam, y Patricio Rojas, CFO de nuam. En este momento, todos los participantes están en modo de solo escucha. Les informamos que esta llamada está siendo grabada y, una vez finalizada la presentación, abriremos el espacio para preguntas del público, tanto en inglés como en español. Las instrucciones para participar se entregarán más adelante. La grabación y la transcripción de esta llamada estarán disponibles en el sitio web de nuam dentro de los próximos días. Juan Pablo, buenos días y gracias por acompañarnos. La palabra es suya.

Juan Pablo Córdoba:

Gracias Carlos, y buenos días a todos. Muchas gracias por acompañarnos en nuestra llamada de resultados del segundo trimestre. Nos alegra poder informar, diría yo, un segundo trimestre sólido, recuperando el lento comienzo de año que vimos en el primer trimestre. Así que tenemos, creo, buenas noticias en términos de mejora en el desempeño financiero. También, como puntos clave, me gustaría agregar que estamos avanzando en la implementación de nuestro proyecto de integración, particularmente en la plataforma de negociación de renta variable. En unos minutos daré más detalles. La forma en que llevaremos a cabo la llamada hoy es la siguiente: yo haré la introducción, luego Patricio tomará la palabra para revisar las líneas de negocio individuales y los demás resultados financieros, y después abriremos el espacio para preguntas. Así que, si les parece, podemos pasar a la primera lámina. En los puntos destacados, como mencionaba, creo que el segundo trimestre tuvo resultados mucho mejores que el primero. En términos de ingresos, logramos \$36,4 mil millones, \$16,6 mil millones en EBITDA y \$8,8 mil millones en utilidad neta, con tasas de crecimiento positivas trimestre a trimestre, lo que nuevamente demuestra una recuperación desde el lento

The next slide will have the year-to-date. So, here we see more flat results, which will bring us to happier results with \$15.5 billion in net profit, which is slightly below what we had last year, but in line with what we had projected for the year. And, as you know, this year, the challenge is we have the dual task of implementing the projects, which imply an increase in – or pressure on – costs, because of some duplicity. But we're trying to contain costs in the day-to-day operations, so that the end-year results will be in line with our anticipated budget. So, we're trying to make some room there for having a flat operational margin by the end of the year, which is what we had expected. In terms of markets, if we go to the next slide in the presentation, in terms of markets, I would say the markets have performed fairly well, both in terms of prices and volumes. Volumes are 3% to 5% above the volumes last year in dollar terms. But more importantly, in prices, we're up over 20% in the equity market, both in Colombia and Chile, and roughly 12% in Peru. And, as you have seen, the performance of the stock has been relatively good in the year, throughout both in volumes and in prices as well. Going to the project implementation, I think we have two pieces of news which I think are very positive. One, it's been made public already, but we have the approval in the three countries, by the regulators of the three countries, of the single rulebook. Remember that in order to implement the integrated equity market, or the single trading market for equities, we need to have the same technology and the same operational rules, and those operational rules need to be approved by the three regulators. That was achieved in July. So, since July, we've had the final approval, both of the Peruvian regulator and the Colombian regulator. So, we now have the full regulatory approval for the implementation of the trading system. This is, I think, great news in the sense that, I would say, at the beginning of the year, there was uncertainty regarding the approval in the three countries. We now have full approval of the rulebooks in the three countries. This is great news. In terms of project implementation, then, we've been pushing along with the technology. Our IT team has put together all of the pieces together. We are in a critical month. The month of September will be the month to finalize all environments for the Go Live plan for the month of October and November, but we are still finalizing client testing. As you recall, we've said there's, let's say, three pillars to this project implementation. One is the regulatory side, which is 100 percent completed. Our technology, the setup of the technology would be the second pillar. On our side, we are, I would say, 98 percent there. Our systems are almost there, and we're finalizing

inicio del año. Aún tenemos espacio para recuperarnos en lo que resta del año. Tenemos especial confianza en el negocio post-negociación, como probablemente mostrará Patricio más adelante, y eso debería ayudarnos a recuperar completamente los resultados financieros. La siguiente lámina muestra el acumulado del año. Aquí se observan resultados más planos, lo que nos lleva a un resultado positivo de \$15,5 mil millones en utilidad neta, que está ligeramente por debajo de lo que tuvimos el año pasado, pero en línea con lo que habíamos proyectado para este año. Como saben, este año el desafío es doble: implementar los proyectos, lo que implica un aumento —o presión— en los costos debido a ciertas duplicidades. Pero estamos enfocados en contener los costos en las operaciones del día a día, para que los resultados de fin de año estén alineados con el presupuesto anticipado. Estamos trabajando para lograr un margen operativo plano al cierre del año, que es lo que esperábamos. En cuanto a los mercados, si pasamos a la siguiente lámina de la presentación, diría que los mercados han tenido un desempeño bastante bueno, tanto en precios como en volúmenes. Los volúmenes están entre un 3% y 5% por sobre los del año pasado en términos de dólares. Pero más importante aún, en precios, hemos subido más de un 20% en el mercado de acciones, tanto en Colombia como en Chile, y aproximadamente un 12% en Perú. Y como han visto, el desempeño de la acción ha sido relativamente buena durante el año, tanto en volúmenes como en precios. Pasando a la implementación del proyecto, creo que tenemos dos noticias que son muy positivas. La primera, que ya se ha hecho pública, es que contamos con la aprobación en los tres países, por parte de los reguladores de cada uno, del reglamento único. Recuerden que, para implementar el mercado integrado de renta variable, o el mercado único de negociación de acciones, necesitamos tener la misma tecnología y las mismas reglas operativas, y esas reglas deben ser aprobadas por los tres reguladores. Eso se logró en julio. Desde entonces, contamos con la aprobación final tanto del regulador peruano como del colombiano. Así que ahora tenemos la aprobación regulatoria completa para implementar el sistema de negociación. Esto, diría yo, es una excelente noticia, considerando que al inicio del año había incertidumbre respecto a la aprobación en los tres países. Hoy ya tenemos la aprobación total de los reglamentos en los tres países. Es una gran noticia. En cuanto a la implementación del proyecto, hemos estado avanzando con la tecnología. Nuestro equipo de TI ha ensamblado todas las piezas. Estamos en un mes crítico: septiembre será el mes para

the final stage of that. The third pillar is client readiness. Since July, we opened up the testing environment for our clients. Clients have been testing between July and the end of September. If all goes well, we will be able to confirm the Go Live dates in tandem with, I hope, the successful testing by all clients. If all goes according to plan, September finalizes well, and we'll go ahead with the planned dates so far, but we still have a little bit of uplifting to do, particularly regarding client testing and client readiness for the Go Live. As you know, it is very important for this Go Live to be very successful. We need 100 percent of the clients onboarded and ready to go for the creation of the new market. As I said, I think these are very good news. It's still a very complex project that we're implementing, but things are looking fairly good so far. Still a little bit to go, but we're making all the efforts in that direction. All in all, Q-on-Q, very good performance. Year-to-date, a little bit flat from last year. We hope to see better numbers for the second part of the year. The markets are performing very well in the region, in the three markets that we operate, and our projects are going according to plan so far. We're making the final push in order to complete the Go Live as intended in October and November. So, I'll pass it on to Patricio to go in detail with the numbers and the business lines, and I'll be ready for questions at the end.

Patricio Rojas:

Thank you, Juan Pablo, and good afternoon, everyone. Next slide, please. I'm going to start with the quarterly market highlights in billions of US dollars. As Juan Pablo already mentioned, in general terms, our markets have had a positive performance across most segments. Market cap increased by 5 percent. Equities traded volumes increased by 6 percent. Fixed income by 13 percent. Derivatives by 3 percent. FX traded volumes in Colombia and Peru decreased by 10 percent. Total volume cleared, a increase in 16

finalizar todos los entornos necesarios para el plan de Go Live en octubre y noviembre, aunque aún estamos terminando las pruebas con clientes. Como recordarán, hemos dicho que este proyecto tiene, por así decirlo, tres pilares. El primero es el aspecto regulatorio, que ya está completado al 100%. Nuestra tecnología, la configuración, creo que sería el segundo pilar. De nuestro lado, diría que estamos en un 98 por ciento. Nuestros sistemas están prácticamente listos, y estamos finalizando la etapa final de ese proceso. El tercer pilar es la preparación de los clientes. Desde julio, abrimos el entorno de pruebas para nuestros clientes. Ellos han estado realizando pruebas entre julio y fines de septiembre. Si todo va bien, podremos confirmar las fechas de Go Live en conjunto con, esperamos, pruebas exitosas por parte de todos los clientes. Si todo sigue según lo planeado y septiembre cierra bien, seguiremos adelante con las fechas previstas hasta ahora, aunque aún queda un poco por ajustar, especialmente en lo que respecta a las pruebas de clientes y su preparación para el Go Live. Como saben, es muy importante que esta puesta en marcha sea exitosa. Necesitamos que el 100 por ciento de los clientes estén incorporados y listos para la creación del nuevo mercado. Como dije, creo que estas son muy buenas noticias. Aún es un proyecto muy complejo el que estamos implementando, pero las cosas se ven bastante bien hasta ahora. Queda un poco por avanzar, pero estamos haciendo todos los esfuerzos en esa dirección. En general, trimestre a trimestre, el desempeño ha sido muy bueno. En lo que va del año, algo plano respecto al año anterior. Esperamos ver mejores cifras en la segunda mitad del año. Los mercados están funcionando muy bien en la región, en los tres países donde operamos, y nuestros proyectos van según lo planificado hasta ahora. Estamos haciendo el último esfuerzo para completar el Go Live como está previsto en octubre y noviembre. Así que le doy la palabra a Patricio para que entregue los detalles de los números y las líneas de negocio, y quedo disponible para preguntas al final.

Patricio Rojas:

Gracias, Juan Pablo, y buenas tardes a todos. Siguiente lámina, por favor. Voy a comenzar con los principales indicadores de mercado trimestrales, en miles de millones de dólares estadounidenses. Como ya mencionó Juan Pablo, en términos generales, nuestros mercados han tenido un desempeño positivo en la mayoría de los segmentos. La capitalización bursátil aumentó en un 5 por ciento. Los volúmenes negociados en renta variable

percent, and assets under custody increased in 6 percent. Next slide, please. On a year-to-date basis, market highlights also in billions of US dollars, we can see a similar positive performance with market cap increasing in 16 percent, and the rest of the segments also showing very good numbers, especially in the case of equity, with an increase of 34 percent, and fixed income with a 14 percent increase. Please, next slide. We will now move on to the business performance section. Next slide, please. There are improvements across all key indicators compared to the first quarter of 2025, bridging the gap on a year-to-date basis and stabilizing results. On a quarterly basis, we had higher revenues in all business lines, excluding others, growing at a 5 percent in average, with lower operating expenses decreasing 3 percent, aligned with cost control management resulting in an EBITDA growing 15 percent. And the net profit had a 34 percent increase, improving the margin from 19 percent to 24 percent. On a year-to-date basis, we can see a slight increase in revenues, driven by value-added and information services growing 0.4 percent. On the other hand, EBITDA margin decreased by 7 percent due to an increase related to integration expenses, and consequently, there was a slight decrease of 2 percent in net profit. Next slide, please.

In general terms, on a quarterly basis, performance was driven by listing and value-added services, resulting in flat year-to-date revenues. On a quarterly basis, solid performance by value-added services, double-digit increase in listing due to higher dynamism in corporate events, and increase in post-trade services. On a year-to-date basis, listing and clearing affected by lower dynamism of extraordinary corporate events, double-digit increase in value-added services fueled by strong performance in back-office services, promissory notes issuance, and invoice registry, and positive performance in information services due to an increase in market data demand. Next slide, please. We will now dive deeper into the individual business units. The listing and issuer services line on a quarterly basis had revenues growing 17 percent. On a year-to-date basis, revenues increased by – decreased by seven percent, reaching 8.8 billion Chilean pesos due to lower dynamism of extraordinary corporate issuance that last year had an exceptional performance in Colombia and Peru. In the first half of 2025, total issuance included 123 corporate events, amounting to 5.9 billion U.S. dollars. Then we have the numbers related to local issuers, where we can see 437 related to equity, 310 related to fixed income, 995 related to funds, and 16 related to ETFs. And also some

crecieron un 6 por ciento. Renta fija, un 13 por ciento. Derivados, un 3 por ciento. Los volúmenes negociados en divisas en Colombia y Perú disminuyeron en un 10 por ciento. El volumen total compensado tuvo un aumento del 16 por ciento, y los activos bajo custodia crecieron un 6 por ciento. Siguiente lámina, por favor. En lo que va del año, los indicadores de mercado —también en miles de millones de dólares estadounidenses— muestran un desempeño igualmente positivo, con un aumento del 16 por ciento en la capitalización bursátil, y el resto de los segmentos también con cifras muy favorables, especialmente en el caso de la renta variable, con un incremento del 34 por ciento, y la renta fija con un aumento del 14 por ciento. Por favor, siguiente lámina. Ahora pasaremos a la sección de desempeño del negocio. Siguiente lámina, por favor. Hubo mejoras en todos los indicadores clave en comparación con el primer trimestre de 2025, lo que cierra la brecha en lo que va del año y estabiliza los resultados. Trimestralmente, tuvimos mayores ingresos en todas las líneas de negocio, excluyendo “otros”, con un crecimiento promedio del 5 por ciento, y menores gastos operacionales con una disminución del 3 por ciento, en línea con una gestión de control de costos que resultó crecimiento del 15% en el EBITDA. La utilidad neta aumentó un 34 por ciento, lo que mejoró el margen del 19 por ciento al 24 por ciento. En lo que va del año, se observa un leve aumento en los ingresos, impulsado por servicios de valor agregado e información, que crecieron un 0,4 por ciento. Por otro lado, el margen EBITDA disminuyó en un 7 por ciento debido a un aumento en los gastos de integración, y como consecuencia, hubo una leve caída del 2 por ciento en la utilidad neta. Siguiente lámina, por favor. En términos generales, trimestralmente, el desempeño fue impulsado por los servicios de listado y servicios de valor agregado, lo que resultó en ingresos planos en lo que va del año. Trimestralmente, se observó un sólido desempeño en servicios de valor agregado, un aumento de dos dígitos en listado debido a un mayor dinamismo en eventos corporativos, y un incremento en servicios post-negociación. En lo que va del año, los servicios de listado y compensación se vieron afectados por un menor dinamismo en eventos corporativos extraordinarios; los servicios de valor agregado mostraron un aumento de dos dígitos impulsado por un fuerte desempeño en servicios de back office, emisión de pagarés y registro de

numbers related to issuance by category on a year-to-date basis, with 56 debt issuances, 53 follow-ons, and seven tender authors and seven stock buybacks. Next slide, please. Trading revenues remain stable on a quarterly basis. On a year-to-date basis, revenues showed a slight increase of 100 – I'm sorry, 1 percent, reaching 11.4 billion Chilean pesos. We have a strong performance in equities and fixed income market segments, with total volumes of 587 billion U.S. dollars, an increase of 16 percent. Related with equities, volumes increased 34 percent, and the number of trades in 17 percent, reaching 7.8 million transactions. In the case of fixed income, volumes increased in 16 percent, and the number of trades in 1 percent, and derivatives volumes decreased in 1 percent, while the number of contracts decreased in 21 percent. Next slide, please. The clearing and settlement business unit on a quarterly basis had an increase of 6 percent, reaching 6.2 billion Chilean pesos of revenue, accompanied by clearing volumes growing at a rate of 16 percent. Nevertheless, for the first half of the year, there was a decrease of 11 percent in revenues, with clearing volumes showing a decline of 6 percent on a year-to-date basis, amounting 862 billion U.S. dollars. Next slide, please. In the rest of the slide, we can see some numbers related to clearing and settlement total volumes. Fixed income decreasing 10 percent, FX 6 percent, OTC derivatives increasing in 7 percent, on exchange derivatives decreasing 1 percent, and equities increasing 19 percent. Open interest increased in 32 percent, and collateral management volumes increased in 2 percent in a year-to-date basis. Revenue from the custody business unit decreased in 1 percent, reaching 10.4 billion Chilean pesos, as deposit services underperformed despite higher activity in distribution processing, and assets under custody increasing in 6 percent. On a year-to-date basis, revenue increased in 3 percent to 20.9 billion Chilean pesos, with securities under custody growing at a rate of 17 percent, reaching 296 billion U.S. dollars. In terms of securities under custody, equity increased in 21 percent, while fixed income increased in 11 percent, and delivery versus payment and free of payment transactions increased in 47 percent. Next slide, please. The information business line, on a quarterly basis, increased 3 percent. On a year-to-date basis, revenues showed an increase of 8 percent, driven by positive performance in market data services to vendors and international clients, increasing in us in 7 percent in revenue. Workstations remained flat, while price vendor services had a solid performance in Colombia, increasing in 10 percent. Market data vendor end-user subscriptions, both local and

facturas; y los servicios de información tuvieron un desempeño positivo debido al aumento en la demanda de datos de mercado. Pasando a las unidades de negocio individuales, la línea de servicios de listado y emisores tuvo un crecimiento de ingresos del 17 por ciento en base trimestral. En lo que va del año, los ingresos disminuyeron un 7 por ciento, alcanzando los 8,8 mil millones de pesos chilenos, debido al menor dinamismo en emisiones corporativas extraordinarias, que el año pasado tuvieron un desempeño excepcional en Colombia y Perú. En el primer semestre de 2025, el total de emisiones incluyó 123 eventos corporativos, por un monto de 5,9 mil millones de dólares estadounidenses. Luego tenemos las cifras relacionadas con emisores locales, donde se registran 437 vinculadas a renta variable, 310 a renta fija, 995 a fondos y 16 a ETFs. También se presentan algunos datos sobre emisiones por categoría en lo que va del año, con 56 emisiones de deuda, 53 aumentos de capital (follow-ons), 7 ofertas públicas de adquisición (OPA) y 7 recompras de acciones. Siguiendo lámina, por favor. Los ingresos por negociación se mantuvieron estables en el trimestre. En lo que va del año, los ingresos mostraron un leve aumento del 1 por ciento, alcanzando los 11,4 mil millones de pesos chilenos. Se observó un sólido desempeño en los segmentos de renta variable y renta fija, con volúmenes totales de 587 mil millones de dólares estadounidenses, lo que representa un aumento del 16 por ciento. En renta variable, los volúmenes aumentaron un 34 por ciento y el número de operaciones creció un 17 por ciento, alcanzando 7,8 millones de transacciones. En renta fija, los volúmenes crecieron un 16 por ciento y el número de operaciones un 1 por ciento, mientras que los volúmenes de derivados disminuyeron un 1 por ciento y el número de contratos cayó un 21 por ciento. Siguiendo lámina, por favor. La unidad de negocio de compensación y liquidación tuvo un aumento del 6 por ciento en el trimestre, alcanzando ingresos por 6.2 mil millones de pesos chilenos, acompañado de un crecimiento del 16 por ciento en los volúmenes compensados. Sin embargo, en el primer semestre del año, hubo una disminución del 11 por ciento en los ingresos, con una caída del 6 por ciento en los volúmenes compensados en lo que va del año, totalizando 862 mil millones de dólares estadounidenses. Siguiendo lámina, por favor. En el resto de la lámina, se pueden ver algunas cifras relacionadas con los volúmenes

international, decreased in 2 percent, while workstations increased in 2 new users. Regarding depreciate drivers, we have 12.6 thousand subscriptions, an increase of 7 subscriptions in fixed income, an increase of 20 percent in the number of contracts in OTC derivatives portfolio valuation, and 66 fixed income subscriptions internationally. Next slide, please. On a quarterly basis, value-added services have an increase of 21 percent in revenue. On a year-to-date basis, have an increase of 14 percent, driven by strong performance in back-office services, promissory notes issuance, and invoice registry. In the case of back-office services, where we have 58 percent of the market share in Chile, variable operational use increased in 33 percent related to Sebra platform, while in the case of Optimus platform, variable operational use increased in 8 percent. In the case of digital promissory notes, documents in custody increased in 20 percent, number of documents issued increased in 44 percent, and the number of transactions increased in 5 percent. And finally, registered invoices increased in 21 percent. Next slide, please. Regarding operating expenses, they went up 8 percent due to increases on staff, other expenses, and depreciation and amortization. Staff increased in 9 percent in a year-to-date basis. Increase that is explained by inflation effects, temporary increase in headcount related to regional integration projects, and salary adjustments and new benefits policy. Other expenses increased in 5 percent in a year-to-date basis, mainly explained by project-related expenses. Depreciation and amortization increased in 12 percent. And on a quarterly basis, we can highlight that during the second quarter of 2025, expenses showed a decrease of 3 percent compared to the first quarter of the year, driven by the decrease in other expenses. Finally, we will share some main takeaways from our second quarter 2025 results. Solid second quarter 2025 performance with an increase of 5 percent in a quarterly basis across all revenue lines driven by listing and value-added services. Robust financial performance driven by double-digit growth in EBITDA with an increase of 15 percent in a quarterly basis and net profits increasing 34 percent in the same basis. And finally, we want to highlight the achievement of critical milestones for the single market project. Next steps are being coordinated with market participants. And now, I will give the word back to Carlos for the questions and answers session.

totales de compensación y liquidación: la renta fija disminuyó un 10 por ciento, FX un 6 por ciento, los derivados OTC aumentaron un 7 por ciento, los derivados en bolsa bajaron un 1 por ciento, y la renta variable subió un 19 por ciento. El interés abierto aumentó en un 32 por ciento y los volúmenes de gestión de colaterales crecieron un 2 por ciento en lo que va del año. Los ingresos de la unidad de negocio de custodia disminuyeron un 1 por ciento, alcanzando los 10,4 mil millones de pesos chilenos, debido a un desempeño más débil en los servicios de depósito, a pesar de una mayor actividad en el procesamiento de distribuciones, y con los activos bajo custodia aumentando en un 6 por ciento. En lo acumulado del año, los ingresos aumentaron un 3 por ciento, llegando a 20,9 mil millones de pesos chilenos, mientras que los valores bajo custodia crecieron a una tasa del 17 por ciento, alcanzando los 296 mil millones de dólares estadounidenses. En cuanto a los valores bajo custodia, la renta variable aumentó un 21 por ciento, la renta fija un 11 por ciento, y las transacciones con entrega contra pago y sin pago aumentaron en un 47 por ciento. Siguiendo lámina, por favor. La línea de negocio de información, a nivel trimestral, aumentó un 3 por ciento. En lo que va del año, los ingresos mostraron un incremento del 8 por ciento, impulsado por un desempeño positivo en los servicios de datos de mercado para proveedores y clientes internacionales, con un aumento del 7 por ciento en ingresos en EE.UU. Las estaciones de trabajo se mantuvieron estables, mientras que los servicios de precios para proveedores tuvieron un sólido desempeño en Colombia, con un aumento del 10 por ciento. Las suscripciones de usuarios finales a datos de mercado, tanto locales como internacionales, disminuyeron un 2 por ciento, mientras que las estaciones de trabajo aumentaron en 2 nuevos usuarios. En cuanto a los impulsores de depreciación, contamos con 12.600 suscripciones, un aumento de 7 suscripciones en renta fija, un incremento del 20 por ciento en el número de contratos en la valoración de portafolios de derivados OTC, y 66 suscripciones de renta fija a nivel internacional. Siguiendo lámina, por favor. En términos trimestrales, los servicios de valor agregado tuvieron un aumento del 21 por ciento en ingresos. En lo que va del año, el incremento fue del 14 por ciento, impulsado por un sólido desempeño en servicios de back office, emisión de pagarés y registro de facturas. En el caso de los servicios de back office, donde tenemos un

Carlos Barrios:

Thank you, Patricio, and thank you, Juan Pablo. We will now open the floor for questions from the audience. If you would like to participate, please keep in mind the following instructions. For all participants, please press asterisk two to raise their hands and wait for the microphone to be unmuted. For web participants, please select ask via audio, located on the right-hand side of the screen, and wait for the microphone to be unmuted as well. Questions may be submitted directly to the Q&A tab on the right side of your screen. We have now a question from Carlos Alcaraz. Hi, Carlos, please go ahead.

58 por ciento de participación de mercado en Chile, el uso operacional variable aumentó un 33 por ciento en relación con la plataforma Sebra, mientras que en la plataforma Optimus el uso operativo variable creció un 8 por ciento. En cuanto a los pagarés digitales, los documentos en custodia aumentaron un 20 por ciento, el número de documentos emitidos subió un 44 por ciento y el número de transacciones creció un 5 por ciento. Finalmente, las facturas registradas aumentaron un 21 por ciento. Siguiendo lámina, por favor. Con relación a los gastos operacionales, estos subieron un 8 por ciento debido a aumentos en personal, otros gastos y depreciación y amortización. El personal aumentó un 9 por ciento en lo que va del año, explicado por efectos de inflación, incremento temporal de personal asociado a proyectos de integración regional, y ajustes salariales junto con una nueva política de beneficios. Otros gastos aumentaron un 5 por ciento en lo que va del año, principalmente por gastos relacionados a proyectos. La depreciación y amortización subieron un 12 por ciento. Y en términos trimestrales, se destaca que durante el segundo trimestre de 2025 los gastos mostraron una disminución del 3 por ciento respecto al primer trimestre del año, impulsada por la baja en otros gastos. Finalmente, compartimos algunos puntos clave de nuestros resultados del segundo trimestre de 2025: sólido desempeño con un aumento del 5 por ciento en ingresos trimestrales en todas las líneas, impulsado por servicios de listado y valor agregado; desempeño financiero robusto con crecimiento de dos dígitos en EBITDA, aumentando un 15 por ciento trimestralmente, y utilidades netas crecieron un 34 por ciento en el mismo período; y por último, destacamos el logro de hitos críticos en el proyecto de mercado único. Los próximos pasos están siendo coordinados con los participantes del mercado. Ahora le doy la palabra nuevamente a Carlos para la sesión de preguntas y respuestas.

Carlos Barrios:

Gracias, Patricio, y gracias, Juan Pablo. Ahora abriremos el espacio para preguntas del público. Si desean participar, por favor tengan en cuenta las siguientes instrucciones. Para todos los participantes, presionen asterisco dos para levantar la mano y esperen a que se habilite el micrófono. Para quienes están conectados vía web, seleccionen "preguntar por audio" en el lado derecho de la pantalla y también esperen a que se habilite el micrófono.

Carlos Alcaraz:

Hi, how are you? Thank you very much for the call and for the opportunity to ask questions. I have three, and I'll ask them one by one, if that's okay. The first is related to revenues from issuer services—we've seen that this segment has been less dynamic over the past two quarters. I'd like to know if you have any initiatives ongoing to address this. Are there any new products or benefits in development that would be tied to this segment to help energize the market now that you've made progress with the regulatory approvals?

Juan Pablo Cordoba:

Should I switch to English? Yes, English. Sorry, Carlos, I'll answer in English. So, the comparison in issuer services between this year and the previous year shows a soft performance in that line of business, but it is mostly related to the one-off events that we had in the first Q and second Q of last year, both in Peru and Colombia. So, we had extraordinary revenues last year, and those were associated with tender offers and things of the sort done last year. The rhythm of those tender offers this year has been much slower. It's not something that we control. It's really up to the issuers what type of transactions they do in the market. We had some estimates, but the market has been below those estimates for this year. So, regarding that line of business, there's not much we can do. Now, in terms of, of course, working with issuers and developing new products or products that are distributed regionally, which is, I think, the key element here, yes, we have been working with clients in two fronts. One is closer relations with issuers in all of the three countries. I think this is something that we still need to work further, and there's a great opportunity there to have, let's say, a joint strategy with issuers. We had a very, let's say, rewarding meeting in Cartagena a couple of weeks ago in light of the regional congress of Asobolsa, where we had the committee of members. So, it's the committee of issuers in the market where we discuss all of the issues related to regulation, reporting, liquidity, market making, and particularly this year, we're talking about regional bond issuance. So, yes, we're working with them, but this is something that's probably going to be slow, but we are working on creating the business case and the operational tools for allowing issuers to issue regionally. From a regulatory point of view, this is today enabled, we can do it, but we have to get the issuers on board and the investment banks, et cetera, on board to have our first regional issue, which we

Las preguntas también pueden enviarse directamente a la pestaña de Q&A ubicada en el lado derecho de la pantalla. Ahora tenemos una pregunta de Carlos Alcaraz. Hola, Carlos, adelante por favor.

Carlos Alcaraz:

Hola, ¿Qué tal? Muchas gracias por la llamada y por el espacio para preguntas. Tengo tres preguntas y las iré haciendo una a una, si les parece bien. La primera relacionada con los ingresos por concepto de emisores, hemos visto que este rubro ha sido menos dinámico en los últimos dos trimestres. A ver si tienen iniciativas en curso para abordar esto. No sé si tienen en camino nuevos productos o beneficios que obviamente estarían relacionados con este rubro para tratar de dinamizar el mercado ahora que han avanzado con las autorizaciones.

Juan Pablo Córdoba:

¿Debería cambiar al inglés? Sí, inglés. Perdón, Carlos, responderé en inglés. Entonces, la comparación en los servicios a emisores entre este año y el anterior muestra un desempeño más débil en esa línea de negocio, pero se debe principalmente a los eventos extraordinarios que tuvimos en el primer y segundo trimestre del año pasado, tanto en Perú como en Colombia. Tuvimos ingresos extraordinarios el año pasado, asociados a ofertas públicas de adquisición y cosas por el estilo realizadas en ese período. Este año, el ritmo de esas ofertas ha sido mucho más lento. No es algo que controlemos; realmente depende de los emisores qué tipo de transacciones realizan en el mercado. Teníamos algunas estimaciones, pero el mercado ha estado por debajo de esas proyecciones este año. Así que, respecto a esa línea de negocio, no hay mucho que podamos hacer. Ahora bien, en cuanto al trabajo con emisores y el desarrollo de nuevos productos o productos que se distribuyen regionalmente — que creo que es el elemento clave aquí— sí, hemos estado trabajando con los clientes en dos frentes. Uno es establecer relaciones más cercanas con emisores en los tres países. Creo que esto es algo que aún debemos seguir fortaleciendo, y hay una gran oportunidad para tener una estrategia conjunta con los emisores. Tuvimos una reunión muy productiva en Cartagena hace un par de semanas, en el marco del congreso regional de Asobolsa, donde participó el comité de miembros. Es el comité de emisores del mercado, donde discutimos todos los temas relacionados con regulación, reportes, liquidez, formación de mercado, y particularmente este año, hablamos sobre emisiones de bonos regionales. Así que

hope will be in the next few months. So, we're working on it, but it's probably going to be a slow development. In other issues related to issuer services, it has to do more with the new issues in the market, and that follows the market dynamic, which we hope that interest rates, as they come down, will reinvigorate new issuance, but interest rates have been going down slower than anticipated. So, we keep having that slack for the next quarters.

Carlos Alcaraz:

Okay. Thank you. I understood. Now, I will switch to English, if that works for you. My second question is related to the market testing. In the last call, you mentioned it will start in June, and the new trading workstation in July. What initial response do you have from this test, and what feedback have you received from the clients?

Juan Pablo Cordoba:

Yes, thank you. So, the first thing is that we were not able to initiate testing in June, as we had anticipated, so we started the 14th of July. So, there's a few weeks' delay in the start of the testing. I think that today, the feedback from clients regarding the trading engine is pretty positive. We have now, for many weeks, a stable environment in the trading engine, and I think the last number was 97% successful connections to the trading engine. So, I think that part of the process has gone fairly well. We initiated the trading workstation testing for clients in August. The general feedback is also very positive, but of course, there's always something that can be perfected. So, we're finalising a new version of the trading workstation in the next couple of weeks to satisfy some of the traders' feedback, but it's nothing essential, and I think the overall response has been very positive in terms of the look and feel, the ease of operation and the ease of configuration, moving around the screen, executing orders, etc. So, I would say, both from the trading engine and from the trading workstation, we have very positive feedback and stable environments at this stage. Now, the final stage of, let's say, client readiness before the launch has to do with also the confidence that our clients have that everything internally in their own operation works perfectly, because one thing is, let's say, the services

sí, estamos trabajando con ellos, pero probablemente será un desarrollo lento. Estamos trabajando en construir el caso de negocio y las herramientas operativas para permitir que los emisores puedan emitir regionalmente. Desde el punto de vista regulatorio, esto ya está habilitado, lo podemos hacer, pero necesitamos que los emisores y los bancos de inversión, entre otros, se sumen para tener nuestra primera emisión regional, que esperamos concretar en los próximos meses. Así que estamos trabajando en ello, pero probablemente será un proceso lento. En otros temas relacionados con los servicios a emisores, se relaciona más con las nuevas emisiones en el mercado, y eso sigue la dinámica del mercado, que esperamos que las tasas de interés, a medida que bajen, reactiven las nuevas emisiones, pero las tasas han estado bajando más lento de lo anticipado. Así que seguimos con ese rezago para los próximos trimestres.

Carlos Alcaraz:

Ok, gracias. Entendí. Ahora voy a cambiar al inglés, si te parece bien. Mi segunda pregunta tiene que ver con las pruebas de mercado. En la última llamada mencionaste que comenzarían en junio, y que la nueva estación de trabajo para trading estaría disponible en julio. ¿Qué respuesta inicial han tenido de estas pruebas, y qué comentarios han recibido de los clientes?

Juan Pablo Córdoba:

Sí, gracias. Lo primero es que no pudimos iniciar las pruebas en junio como habíamos anticipado, así que comenzamos el 14 de julio. Hubo, entonces, unas semanas de retraso en el inicio de las pruebas. Creo que, hasta hoy, el feedback de los clientes sobre el motor de negociación ha sido bastante positivo. Ya llevamos varias semanas con un entorno estable en el motor, y creo que el último dato fue un 97% de conexiones exitosas. Así que esa parte del proceso ha funcionado bastante bien. Iniciamos las pruebas de la estación de trabajo de trading para los clientes en agosto. El feedback general también ha sido muy positivo, aunque claro, siempre hay cosas que se pueden perfeccionar. Así que estamos finalizando una nueva versión de la estación de trabajo de trading en las próximas semanas para incorporar algunos comentarios de los traders. Pero no es nada esencial, y creo que la respuesta general ha sido muy buena en cuanto al diseño, la facilidad de uso, la configuración, la navegación por la pantalla, la ejecución de órdenes, etc. Entonces, diría que, tanto desde el motor de negociación como desde la estación de trabajo de trading, hemos recibido comentarios muy positivos y contamos con

provided by nuam, but those services need to interoperate and interact with the internal services or systems of the individual clients. And there, we still have pending a few trials so that they can test the whole, let's say, data stream from receiving the order from a client, putting that order into the system, and then going back to the back office and clearing systems, etc. So, we're working on it. I think the general feedback is positive. The IT environments are today fairly stable and clients are being able to test, but we still need to improve the level of confidence, let's say, of our clients that everything, not just the nuam side, but also their internal systems are working in tandem with our system. So, that's why I'm saying the month of September is a critical month to be able to finalize all these tests and have all, if not, or most of our clients, if not all, fairly confident for the go live.

Carlos Alcaraz:

Okay. And finally, in the April meeting, you approved a more aggressive dividend policy. In two quarters, cash dropped 25% due to dividends and negative financial flows. Considering the investment process for the integration, what short-term efficiencies do you expect so that the viable cash does not drop sharply?

Juan Pablo Cordoba:

Yeah. So, for the second half of this year, we have already identified some improvements or reductions in anticipated expenditures, which will consolidate the cash position, no problem. And then moving forward to 26-27, which I think we discussed in the previous calls, there are significant deficiencies that need to be captured after the go live. Of course, if the go live, as we mentioned probably in the previous calls, the go live of the trading engine is this year and the go live of the post-trade systems will be made of next year, that has been postponed a little bit, but we should be capturing \$7 million in the following years in terms of efficiency. So, those plans are still there, but we need to finalize putting all our new systems in production so that we can start decommissioning and simplifying the operation. So, that's still in the plans.

Carlos Alcaraz:

Okay, perfect. Thank you very much, and congratulations for the results.

Juan Pablo Cordoba:

entornos estables en esta etapa. Ahora, la fase final de preparación de los clientes antes del lanzamiento también está relacionada con la confianza en que todo funcione perfectamente dentro de sus propias operaciones. Y es que una cosa son los servicios que ofrece nuam, estos deben interoperar e interactuar con los sistemas internos de cada cliente. Y en ese aspecto, aún tenemos algunas pruebas pendientes para que puedan testear todo el flujo de datos: desde recibir la orden de un cliente, ingresar esa orden al sistema, y luego pasar por los sistemas de back office y compensación, etc. Así que estamos trabajando en eso. Creo que el feedback general es positivo. Los entornos de TI están hoy bastante estables y los clientes han podido realizar pruebas, pero aún necesitamos mejorar el nivel de confianza, por así decirlo, de nuestros clientes en que todo, no solo el lado de nuam, sino también sus sistemas internos, están funcionando en conjunto con nuestro sistema. Por eso digo que septiembre es un mes clave para poder finalizar todas estas pruebas y lograr que la mayoría de nuestros clientes—si no todos—estén lo suficientemente seguros para la puesta en marcha.

Carlos Alcaraz:

Ok. Y finalmente, en la reunión de abril se aprobó una política de dividendos más ambiciosa. En dos trimestres, el efectivo cayó un 25% debido a los dividendos y a flujos financieros negativos. Considerando el proceso de inversión para la integración, ¿Qué eficiencias de corto plazo esperan implementar para que el efectivo disponible no se reduzca drásticamente?

Juan Pablo Córdoba:

Sí. Para la segunda mitad de este año, ya hemos identificado algunas mejoras y reducciones en los gastos anticipados, lo que permitirá consolidar la posición de caja sin problema. Y mirando hacia 2026–2027, como creo que discutimos en llamadas anteriores, hay deficiencias importantes que deben capturarse después del go live. Por supuesto, como mencionamos antes, el go live del motor de negociación será este año, y el de los sistemas post-trade quedó para el próximo año, ya que se ha postergado un poco. Pero deberíamos estar capturando alrededor de 7 millones de dólares en los próximos años en términos de eficiencia. Así que estos planes siguen vigentes, pero necesitamos finalizar la puesta en producción de todos nuestros nuevos sistemas para poder comenzar a dismantlar y simplificar la operación. Eso sigue estando en los planes.

Carlos Alcaraz:

Thank you, Carlos.

Carlos Barrios:

We now have a question from Jose Ackerman from Quest Capital. I will read it in Spanish. Results declined compared to 2Q24, and a weaker performance was particularly noticeable in Peru. What is the reason for this? Is there any marked seasonality in this business? Was there any one-time event in 2Q24?

Juan Pablo Cordoba:

Yeah, the results in Peru are mainly associated with the one-offs that I mentioned that occurred, let's say, on a positive note in the first half of 2024, first quarter and second quarter, but mostly second quarter in Peru, first quarter in Colombia, of these public tender offers and special transactions done by issuers. So, if you look at all the other business lines, things are relatively in order, but it's really these one-offs associated to the public tenders that took place in Peru last year and that implied roughly \$2 million in revenues just in Peru alone. Now, that's regarding Peru. The other business line that is not performing as we expected was clearing and settlement, and that comes mostly from the derivatives business in Colombia, which had a slow start of the year. The first quarter was underperformed, but has since then recovered and I would say today is flat with last year and we should be seeing increases as we move forward for the rest of the year.

Carlos Barrios:

Thank you, Juan Pablo. I'm moving forward to Isabel Luna from Farellones Capital. She's got a question we're reading in Spanish. When should we expect the extraordinary implementation expenses to begin decreasing, and from what point are the synergies considered operational?

Juan Pablo Cordoba:

Okay, so this is a similar question to the last question from Carlos. We have anticipated 2026, 2027 and 2028, so it'll be a three-year period for the capturing of those expense synergies or the remaining part of the expense synergies. Given that the, let's say, go-live of the clearing and settlement is planned for the second half of 2026, those synergies will not begin before then. So, it'll be basically the second half of 2026 and then full year 2027, full year 2028. That's the existing, let's say, timeframe for those synergies to be captured

Ok, perfecto. Muchas gracias, y felicitaciones por los resultados.

Juan Pablo Córdoba:

Gracias, Carlos.

Carlos Barrios:

Ahora tenemos una pregunta de José Ackerman de Quest Capital. Voy a leerla en español. Los resultados cayeron respecto al 2Q24 y se vio más notoriamente un peor resultado en Perú ¿Por qué se debe esto? ¿Existe alguna estacionalidad marcada en este negocio? ¿Hubo algún evento único del 2Q24?

Juan Pablo Córdoba:

Sí, los resultados en Perú están principalmente asociados a eventos extraordinarios que mencioné, que ocurrieron —digamos— de manera positiva durante el primer semestre de 2024, especialmente en el segundo trimestre en Perú y en el primer trimestre en Colombia. Se trata de ofertas públicas de adquisición y transacciones especiales realizadas por emisores. Al mirar el resto de las líneas de negocio, todo está relativamente en orden, pero estos eventos puntuales relacionados con las ofertas públicas en Perú el año pasado generaron aproximadamente 2 millones de dólares en ingresos solo en ese país.

Ahora, en cuanto a Perú, la otra línea de negocio que no ha tenido el desempeño esperado ha sido la de compensación y liquidación, principalmente por el negocio de derivados en Colombia, que tuvo un inicio de año lento. El primer trimestre estuvo por debajo de lo esperado, pero desde entonces se ha recuperado, y diría que hoy está a la par del año pasado. Deberíamos ver aumentos en lo que queda del año.

Carlos Barrios:

Gracias, Juan Pablo. Ahora pasamos a Isabel Luna de Farellones Capital. Tenemos una pregunta de ella que vamos a leer en español. ¿Cuándo deberíamos ver que los gastos extraordinarios de implementación empiezan a bajar a partir de cuándo las sinergias son operativas?

Juan Pablo Córdoba:

Ok, esta es una pregunta similar a la que hizo Carlos. Hemos anticipado los años 2026, 2027 y 2028, por lo tanto, será un período de tres años para capturar esas sinergias de gastos, o el remanente de ellas. Dado que la puesta en marcha del sistema de compensación y liquidación está prevista para la segunda mitad de 2026, esas sinergias no comenzarán antes

moving forward. I think we mentioned this in the previous call. We have, of course, high expectations on revenue generation but it will not be in a straight line. We will probably have stepwise increases in revenues and also the synergies will be captured gradually and they will not be in a linear form but stepwise as we can decommission some of the existing systems that we have, that we currently have and that are, right now, they are duplicated, right, because we have all of the new systems that we're implementing for the new integrated market but we still have and operate, run or operate, the pre-existing systems that are still serving the market. So, we still have some time for these duplicated expenses to be in our financials but beginning in the second part of 2026, we should start seeing that relief.

Carlos Barrios:

Thank you, Juan Pablo. There is another question from Antonio Acha from Iscor Inversiones.

Hi team, thank you very much for the call. Just a couple of questions, if you can help us. The soft launch of the integration with the NASDAQ equity engine began in July and is scheduled for delivery in October. Could you comment on the progress? and whether you're on track to meet the October milestone? You mentioned client feedback in a previous question, but I'd like to know if you'll meet the originally established deadlines. What operational milestones are coming in the next few months aside from the NASDAQ integration? Could you provide details on which specific lines and when you expect cost optimization? Labor-related expenses and other types, according to specific categories? When do you expect cost optimization to begin?

Juan Pablo Cordoba:

The second part of the question is similar to the previous one. That is a good point. We have a broad plan for the decommissioning of systems and, of course, a line item identification of things that will be eliminated or reduced at the beginning of the second half of 2026, but probably we have not published that in sufficient detail. So, that's a homework that probably we can take, but that will be for, as I said, starting 2026 on that side. On the first part of the question, which has to do with the go-live date, basically, I would reiterate what I just said. I think we are making all of the efforts on our side, all of our push, so that we have all of the systems in place in a safe and secure and complete fashion, so that clients are 100%, let's say, confident that they can switch to the new system. But this is a very, let's say, sensitive

de esa fecha. Así que básicamente será la segunda mitad de 2026, y luego todo el año 2027 y todo el año 2028. Ese es el plazo actual para capturar esas sinergias hacia adelante.

Creo que mencionamos esto en la llamada anterior. Por supuesto, tenemos altas expectativas en cuanto a generación de ingresos, pero no será de forma lineal. Probablemente veremos aumentos escalonados en los ingresos, y las sinergias también se capturarán por etapas, no lineal, sino por etapas, a medida que podamos dismantlar algunos de los sistemas existentes que aún seguimos operando. Actualmente, estos sistemas se encuentran duplicados, porque estamos implementando todos los nuevos sistemas para el mercado integrado, pero seguimos operando los sistemas anteriores que aún prestan servicio al mercado. Por lo tanto, todavía tendremos esos gastos duplicados en nuestras finanzas por un tiempo, pero a partir de la segunda mitad de 2026 deberíamos empezar a ver alivio.

Carlos Barrios:

Gracias, Juan Pablo. Ahora tenemos otra pregunta de Antonio Acha de Iscor Inversiones. Dice, hola equipo, muchas gracias por la llamada. Nos gustaría hacer un par de preguntas: La marcha blanca de la integración con el motor NASDAQ de renta variable comenzó en julio y tiene fecha de entrega en octubre. ¿Pueden comentar avances? y ¿Lograran cumplir con el hito en octubre? Comentaron en una pregunta sobre el feedback de clientes, pero me gustaría saber si llegarán con los plazos establecidos inicialmente. ¿Qué hitos operacionales se aproximan en los próximos meses además de la integración de NASDAQ? ¿Podrían dar detalles de qué líneas específicas y cuándo ven optimización de gastos? ¿Gastos del personal y de otra naturaleza según nombre específico? ¿Cuándo ven optimización de gastos?

Juan Pablo Córdoba:

La segunda parte de la pregunta es similar a la anterior. Es un buen punto. Tenemos un plan amplio para la desactivación de sistemas y, por supuesto, una identificación detallada de los elementos que serán eliminados o reducidos a partir de la segunda mitad de 2026. Pero probablemente no hemos publicado esa información con suficiente detalle. Así que es una tarea pendiente que podríamos asumir, pero como dije, eso será a partir de 2026. Respecto a la primera parte de la pregunta, que está relacionada con la fecha de go-live, básicamente reiteraría lo que acabo de mencionar. Estamos haciendo todos los

issue because everybody in the market needs to be ready. We cannot just switch our systems and wait for clients to be ready because the market has to end on a Friday trading in one engine and start next Monday in the new engine, and everybody in the market needs to be on board. So, we are making every effort, every push on our side, so that the initial dates are, I mean, we can comply with those dates, but ultimately, it is up to client readiness. The good news is, one, we are no longer pending any regulatory approval. We are okay with the regulation. Our technology is mostly in place, so that should not be a detriment to the plan. But right now, it is really getting clients up to speed and feeling confident that they can make the switch with no problems in their operations because we don't want the market to have a halt because of the change in system. So, it is a complicated, let's say, synchronisation effort, but we have done it in the past. Markets in the three countries have switched trading platforms. This is not something that you do every year. It is probably something you do every 10 years. So, we are facing one of those events, which is a one-in-a-10-year cycle event, but we are doing every effort to coordinate it. So, hopefully, we have October and November, the go-live dates for Chile, Peru, and Colombia as planned.

Carlos Barrios:

Thank you, Juan Pablo. We have another question from Conrado Teixeira from ICM about the equity method. The equity method line fell about 59% this quarter compared to the previous year. What was the main reason for that? Should we expect the current value going forward or a recovery to the previous quarter's level?

Claudio Diaz:

I'm going to take this question, Carlos. I'm Claudio Diaz, the Regional Finance Senior Manager for Nuance.

The main explanation for that is basically the performance of our investments in those companies. In addition, I would say the main explanation to this variation is due to the investment we have in Deposito de Valores de Bolivia, the deposit entity in Bolivia, which is an investment held by Cavalli. Basically, what

esfuerzos necesarios de nuestro lado, todo el empuje necesario, para tener todos los sistemas listos de forma segura, completa y confiable, de modo que los clientes estén 100% seguros de que pueden hacer el cambio al nuevo sistema. Pero este es un tema muy sensible, ya que todo el mercado tiene que estar preparado. No podemos simplemente cambiar nuestros sistemas y esperar a que los clientes estén listos, ya que el mercado debe cerrar un viernes operando en un motor y comenzar el lunes siguiente en el nuevo motor, y todos deben estar alineados. Así que estamos haciendo todos los esfuerzos posibles para cumplir con las fechas iniciales, pero en última instancia, todo depende de la preparación de los clientes. La buena noticia es que ya no estamos pendientes de ninguna aprobación regulatoria. En ese aspecto, estamos en una buena posición. Nuestra tecnología ya está en su mayor parte implementada, por lo que eso no debería ser un obstáculo para el plan. Pero ahora lo importante es que los clientes completen su preparación y se sientan seguros de que pueden hacer el cambio sin problemas en sus operaciones, porque no queremos que el mercado se detenga debido al cambio de sistema. Es un esfuerzo de sincronización complejo, por así decirlo, pero ya lo hemos hecho antes. Los mercados en los tres países han cambiado de plataforma de negociación. Esto no es algo que se haga todos los años; probablemente se hace cada 10 años. Por lo tanto, estamos enfrentando uno de esos eventos que ocurren una vez cada década, pero estamos haciendo todos los esfuerzos para coordinarlo. Así que, con suerte, esperamos tener las fechas de go-live en octubre y noviembre para Chile, Perú y Colombia, tal como está previsto.

Carlos Barrios:

Gracias, Juan Pablo. Ahora tenemos otra pregunta de Conrado Teixeira de ICM sobre el método de participación. La línea del método de participación cayó aproximadamente un 59% este trimestre en comparación con el mismo período del año anterior. ¿Cuál fue la razón principal de esa caída? ¿Deberíamos esperar que ese valor se mantenga en los niveles actuales o anticipamos una recuperación hacia los niveles del trimestre anterior?

Claudio Diaz:

Voy a responder esta pregunta, Carlos. Soy Claudio Díaz, Gerente Regional de Finanzas de nuam.

La principal explicación de esta variación se debe, básicamente, al desempeño de nuestras inversiones en esas compañías. Además, el principal motivo de esta caída se debe a la

happened here was the impact of the exchange rate. They have Bolivianos, and when we have to recognize the effect of the devaluation of that exchange rate or that currency, that explains this impact.

Juan Pablo Cordoba:

So, it's a one-off, the big impact. What was the amount of the \$1 million?

Claudio Diaz:

\$1 million.

Juan Pablo Cordoba:

So, it's a \$1 million write-off, which is a one-off, so we should be, in the next quarters, back to normal.

Claudio Diaz:

Correct.

Juan Pablo Cordoba:

Carlos, sorry, we're not hearing. We can't hear you very well.

Carlos Barrios:

Sorry, do you hear me well now?

nuam:

Yes.

Carlos Barrios:

Okay. There is another question in Spanish from Jorge Briebe.

Where they ask if you could please comment on the income tax.

Claudio Diaz:

Can you please, Jorge, elaborate your question? I mean, what I could comment in general terms is that we implemented a new strategy from moving our investment in Colombia from nuam to an intermediary holding company, so that would help us to neutralize the effect of the exchange rates, and that helped stabilize the impact of the expenses in taxes, but in general terms, I would like to understand better your question, because if I compare one year of the six-month period from one year to the other, it's pretty stable.

Carlos Barrios:

Hi, Juan. Your microphone is open if you would like to elaborate your question around taxes, income tax. Jorge, you can also ask your question in Spanish regarding taxes and elaborate a bit more on your inquiry about income tax.

inversión que tenemos en el Depósito de Valores de Bolivia, la entidad depositaria en Bolivia, que es una inversión mantenida por Cavalli. La causa fue el impacto del tipo de cambio. Ellos operan en bolivianos, y al reconocer el efecto de la devaluación de esa moneda, eso explica el impacto que estamos viendo.

Juan Pablo Córdoba:

Entonces, el gran impacto fue un evento puntual. ¿El monto fue de 1 millón de dólares?

Claudio Diaz:

\$1 millón.

Juan Pablo Córdoba:

Entonces, es una pérdida puntual de 1 millón de dólares, así que deberíamos volver a la normalidad en los próximos trimestres.

Claudio Diaz:

Correcto.

Juan Pablo Córdoba:

Carlos, disculpa, no te estamos escuchando bien. No se te oye con claridad.

Carlos Barrios:

Disculpa, ¿me escuchas bien ahora?

nuam:

Si.

Carlos Barrios:

Ok. Hay otra pregunta en español de Jorge Briebe.

En la que se solicita comentar sobre el impuesto de renta.

Claudio Diaz:

¿Podrías, por favor, Jorge, elaborar un poco más tu pregunta? Lo que puedo comentar en términos generales es que implementamos una nueva estrategia, trasladando nuestra inversión en Colombia desde nuam hacia una sociedad holding intermediaria. Esto nos ayuda a neutralizar el efecto de los tipos de cambio, y ha contribuido a estabilizar el impacto de los gastos por impuestos. En términos generales, me gustaría entender mejor tu pregunta, porque si comparamos el período de seis meses de este año con el del año anterior, los resultados son bastante estables.

Carlos Barrios:

Hola, Juan. Tu micrófono está abierto si quieres profundizar en tu pregunta sobre impuestos, específicamente sobre el impuesto a la renta.

Claudio Diaz:

Maybe, Carlos, we can move on to the next question and leave open the option for Jorge. Okay. Well, as explained in our financial statements, the reconciliation to effective tax rate, you could see that there is a significant impact agreement by Colombia, which has 40% tax rate, but also what explains that the most is due to the exchange rate variations and how we have to apply the inflation on the investments held in Chile, so basically, I would say it's due to the value of the investments from a taxable perspective.

Carlos Barrios:

Okay. Thank you, Claudio. I'll move forward to the last question from Arturo Gana from Quest Capital. During the projected synergies, how should the revenues and EBITDA grow in a base case scenario for the regular business? Let me say, next two years of medium term, should we expect growth at all?

nuam:

What was the last part? Sorry, I missed it.

Carlos Barrios:

The last part said, should we expect growth at all?

Juan Pablo Cordoba:

Okay. I would say a couple of things. Well, the synergies we already mentioned, and that's in the plans, and that can be executed, let's say, no problems. Once the technology is fully implemented, then we can start decommissioning the old systems and simplifying the operation. From a growth in revenues perspective, I mean, we are definitely doing all of this effort to improve liquidity in the market. As you know, liquidity in the market drives many of the different business lines in the company. However, if you look at equity trading revenues, equity trading revenues are probably only 6% of our total revenues. So, yes, we would like to have 2x or 3x increase in trading volumes over the medium term. I cannot say, again, this is not going to be a linear forecast that you do month by month, but all of the efforts are to increase liquidity significantly for our markets, and this will happen over time. Now, how much will that go to the bottom line? Well, of course, we hope that a significant portion of that. As you know, the incremental EBITDA of an additional dollar in trading is pretty high. So, once we've done the investments, the incremental revenue in trading should be going

Jorge, puedes profundizar en la pregunta sobre el impuesto a la renta.

Claudio Diaz:

Quizás, Carlos, podamos pasar a la siguiente pregunta y dejar abierta la opción para que Jorge intervenga más adelante. Bueno, como se explica en nuestros estados financieros, en la conciliación con la tasa efectiva de impuestos se puede ver que hay un impacto significativo proveniente de Colombia, que tiene una tasa impositiva del 40%. Pero lo que más explica esta variación son los efectos del tipo de cambio y la forma que debemos aplicar la inflación sobre las inversiones mantenidas en Chile. Básicamente, diría que se debe al valor de las inversiones desde una perspectiva tributaria.

Carlos Barrios:

Ok. Gracias, Claudio. Vamos a avanzar con la última pregunta de Arturo Gana de Quest Capital. Durante el período proyectado de sinergias, ¿Cómo deberían crecer los ingresos y el EBITDA en un escenario base para el negocio recurrente? Es decir, en los próximos dos años, en el mediano plazo, ¿deberíamos esperar algún crecimiento?

nuam:

¿Cuál fue la última parte? Disculpa, me la perdí.

Carlos Barrios:

La última parte decía: ¿Deberíamos esperar algún crecimiento en absoluto?

Juan Pablo Córdoba:

Ok. Permítame comentar un par de cosas. Bueno, las sinergias ya las mencionamos, están dentro de los planes y pueden ejecutarse sin mayores problemas. Una vez que la tecnología esté completamente implementada, podremos comenzar a dismantlar los sistemas antiguos y simplificar la operación. Desde la perspectiva del crecimiento en ingresos, estamos haciendo todos estos esfuerzos precisamente para mejorar la liquidez del mercado. Como saben, la liquidez impulsa muchas de las distintas líneas de negocio de la compañía. Sin embargo, si miramos los ingresos por negociación de acciones, estos representan probablemente solo un 6% de nuestros ingresos totales. Entonces, sí, nos gustaría ver un aumento de 2 o 3 veces en los volúmenes de negociación en el mediano plazo. No puedo decir que esto será una proyección lineal mes a mes, pero todos los esfuerzos están orientados a aumentar significativamente la liquidez de nuestros mercados, y eso ocurrirá con el tiempo. Ahora bien, ¿cuánto de eso impactará directamente en

to the bottom line because there's no variable cost associated to that. But more importantly, I think that the main driver of integration is to basically increase the size and attractiveness of the market, and that sort of triggers the other business lines. So, market data, for example, is an important line of business that should be benefiting from a successful implementation and, let's say, a successful integrated market experience. Or index products and index provision should also be part of that moving forward. And new issuers, the idea is that you'll have a better market with more participants, more liquidity, and that should be a better market environment for new issuers. So, the direct impact of the integrated market in terms of trading revenues will be significant, but it's not going to be the big driver, given that it's a relatively small portion of our top line. But if we are successful, which of course we believe we will be successful, it is really the impact on the other business lines that should drive the increment in revenues and, of course, in profitability of the company.

Carlos Barrios:

Thank you, Juan Pablo. There's no more questions, so I don't know if you have any final comments on the results, and we can close the call.

Juan Pablo Cordoba:

Okay, again, thank you, Carlos, and thanks to everyone. I think the second quarter definitely is an improvement from the first quarter. We started off slow in the year. Second quarter performance is much better. We hope to have better quarters in the third quarter and fourth quarter. But more importantly, we are focused on the implementation of the integrated market. As I just mentioned, the integrated market is, let's say, the pivot for the strategy where not just trading will be enhanced, but the possibilities of all the other business lines in the company. But we first have to deliver, and we are focused right now 100% in delivery of the new trading platform. This month of September is a critical month. Hopefully, with all the efforts that we're making, our clients feel confident that we can go live with them, and we will achieve this before year-end. So, for the next call, we hope to have this already accomplished, and then we can focus on the next stage of the integration, which will be the clearing and settlement, which is

el resultado final? Bueno, por supuesto, esperamos que una parte significativa se refleje en ese resultado. Como saben, el EBITDA incremental por cada dólar adicional en negociación es bastante alto. Entonces, una vez realizadas las inversiones, los ingresos adicionales por trading deberían ir directamente al resultado final, ya que no hay costos variables asociados a eso. Pero más importante aún, creo que el principal motor de la integración es aumentar el tamaño y la atraktividad del mercado, lo que a su vez impulsa las demás líneas de negocio. Por ejemplo, la línea de negocio de datos de mercado debería beneficiarse de una implementación exitosa y de una experiencia integrada de mercado sólida. También los productos de índices y la provisión de índices deberían formar parte de ese crecimiento hacia adelante. Y en cuanto a nuevos emisores, la idea es que tengamos un mercado más robusto, con más participantes y mayor liquidez, lo que debería generar un entorno más favorable para atraer nuevos emisores. Entonces, si bien el impacto directo del mercado integrado en los ingresos por trading será significativo, no será el principal impulsor, dado que representa una porción relativamente pequeña de nuestros ingresos totales. Pero si logramos el éxito —y por supuesto creemos que así será— el verdadero impacto estará en las demás líneas de negocio, que deberían impulsar el crecimiento en ingresos y, por supuesto, en la rentabilidad de la compañía.

Carlos Barrios:

Gracias, Juan Pablo. No hay más preguntas, así que no sé si tienes algún comentario final sobre los resultados, y con eso podemos cerrar la llamada.

Juan Pablo Córdoba:

Bueno, nuevamente, gracias, Carlos, y gracias a todos. Creo que el segundo trimestre definitivamente muestra una mejora respecto al primero. Comenzamos el año con un ritmo lento, pero el desempeño del segundo trimestre fue mucho mejor. Esperamos tener trimestres aún mejores en el tercero y cuarto. Pero más importante aún, estamos enfocados en la implementación del mercado integrado. Como mencioné, el mercado integrado es, por así decirlo, el eje de nuestra estrategia, donde no solo se potenciará la negociación, sino también las posibilidades de todas las demás líneas de negocio de la compañía. Pero primero tenemos que lograrlo, y en este momento estamos 100% enfocados en la entrega de la nueva plataforma de negociación. Este mes de septiembre es crítico. Con todos los esfuerzos que estamos realizando, esperamos que nuestros clientes se

planned for mid-2026. And we'll start seeing the benefits of the integrated market in 2026 for sure. So, thank you very much. Thanks for listening. Thanks for joining, and hope to see you in the next call.

Carlos Barrios:

Well, thank you very much, everyone, for having joined our conference call, and we are very glad that you were able to participate. We will upload the presentation today, as well as the recording and the transcript in our investor relations section in our website. So, thank you very much, and have a good afternoon.

Moderator:

We'll now be closing all the lines. Thank you, and have a nice day.

sientan seguros de que podemos hacer el go-live con ellos, y lograrlo antes de fin de año. Así que, para la próxima llamada, esperamos haber concretado esto, y poder enfocarnos en la siguiente etapa de la integración, que será la compensación y liquidación, prevista para mediados de 2026. Y sin duda, comenzaremos a ver los beneficios del mercado integrado en 2026. Muchas gracias. Gracias por escucharnos y por acompañarnos, y esperamos verlos en la próxima llamada.

Carlos Barrios:

Bueno, muchas gracias a todos por haberse unido a nuestra conferencia telefónica. Nos alegra mucho que hayan podido participar. Subiremos la presentación hoy mismo, junto con la grabación y la transcripción, en la sección de relaciones con inversionistas de nuestro sitio web. Así que, muchas gracias una vez más, y que tengan una muy buena tarde.

Moderador:

Ahora cerraremos todas las líneas. Muchas gracias, que tengan un buen día.