

Santiago, Chile

November 5, 2024 Bruno: Good afternoon and thank you for joining us today for nuam's third quarter investor conference call. My name is Bruno Alonso and I'm the head of investor relations at nuam. The speaker for today is Mr. Juan Pablo Cordoba, nuam's Chief Executive Officer. Also joining this call is Mr. Patricio Rojas, Chief Financial Officer, and Mr. Carlos Barrios, Senior Sustainability and Investor Relations Manager. Please be advised that this call is being recorded and that following Mr. Cordoba's dissertation, we will open the floor to questions from the audience in both English and Spanish. The video recording and transcripts of this call will be available on our website within the next few days. I will now repeat this introduction for our Spanish-speaking participants. Juan Pablo, good afternoon and thank you for joining us today. The floor is yours. Juan Pablo: Thank you, Bruno. Good morning to everyone. Thank you very much for joining our third-quarter results presentation. Before I begin, just a few key messages: One is you may have already seen the presentation and the results that were published. We are very satisfied with the results. Results continue on a very positive trend as we have seen throughout the year and they are on track, and even slightly above what we had expected for the year, so financial results are looking good and hopefully they will continue that way for the full year. So, good financial results. In this third quarter, as we had announced, we are presenting the final adjustments to the PPA. Remember that the PPA is the purchase price allocation due to the	Noviembre 5, 2024 Bruno: Buenas tardes y gracias por acompañarnos hoy en la llamada de resultados de nuam del tercer trimestre. Mi nombre es Bruno Alonso y soy el subgerente de Relación con Inversionistas de nuam. El expositor de hoy es Juan Pablo Córdoba, Gerente General de nuam. También nos acompañan Patricio Rojas, Gerente Corporativo de Finanzas, y Carlos Barrios, Gerente Senior de Sostenibilidad y Relación con Inversionistas. Les informamos que esta llamada está siendo grabada y que, a continuación de la disertación del Sr. Córdoba, abriremos una ronda de preguntas del público tanto en inglés como en español. La grabación de video, así como también las transcripciones de esta llamada, estarán disponibles en inglés y español en nuestro sitio web en los próximos días. Ahora voy a repetir esta introducción para los participantes que hablan español. Juan Pablo, buenas tardes y gracias por acompañarnos. Tienes la palabra. Juan Pablo: Gracias, Bruno. Buenos días a todos. Muchas gracias por unirse a nuestra presentación de resultados del tercer trimestre. Antes de empezar, quiero entregar algunos mensajes clave: Uno es que posiblemente ya hayan visto la presentación y los resultados que se publicaron. Estamos muy satisfechos con los resultados. Los resultados siguen en una tendencia muy positiva como hemos visto durante el año y van por buen camino, incluso superan levemente nuestras expectativas para el año, así que los resultados financieros se ven bien y esperamos que sigan así durante
---	--

combination of businesses in the transaction that we did last year. We had until this third quarter to make the final adjustments. So, we will go over those adjustments and explain them in a little bit more detail, so that you understand the full effect. But the good news there is that, one, they are final. Two, as a result of the adjustments we will have smaller or lower amortization and depreciation expenses in 2024 and moving forward.

So, that's good news for the bottom line of the company. We will explain that in one of the slides. We continue to work on isolating the exchange rate effect of our investments outside of Chile. As you know, in the first quarter we had a significant impact on the tax bill due to the, let's say, increase in the value in pesos of our investments in Peru and Colombia. That creates volatility in our P&L, particularly in the tax bill. So, we are working to isolate those effects. We have a plan, but we have not completed the execution of the plan because all of it requires regulatory approvals. We are working to have the regulatory approvals before year end, at least in Colombia, but as it depends on the supervisor, we are not certain that we can achieve that, but we continue to work on that. And, we will continue working on that next year. But, the good news is that exchange rates since the second quarter, as you well know, have moved in tandem and that has basically eliminated that effect in the P&L and financial statements today. So, it's not a concern today, but the volatility is still there in the financials, so we continue to work on that.

And, finally, the other message is that, regarding our projects, we launched or we published the new go-to-market strategy for the integration project, which basically

todo el año. En resumen, buenos resultados financieros.

En este tercer trimestre, como habíamos anunciado, presentamos los ajustes finales al PPA. Recordemos que el PPA es la asignación del precio de compra debido a la combinación de negocios en la transacción que llevamos a cabo el año pasado. Teníamos hasta este tercer trimestre para hacer los ajustes finales. Vamos a revisar esos ajustes y explicarlos en mayor detalle, para que entiendan todo su efecto. Pero la buena noticia es que, en primer lugar, son definitivos. En segundo lugar, como resultado de los ajustes, los gastos por amortización y depreciación serán menores en 2024 y en adelante.

Estas son buenas noticias para el resultado final de la compañía. Lo explicaremos en una de las diapositivas. Seguimos trabajando para aislar el efecto del tipo de cambio de nuestras inversiones fuera de Chile. Como saben, en el primer trimestre tuvimos un impacto significativo en los impuestos debido al aumento en el valor en pesos de nuestras inversiones en Perú y Colombia. Eso crea volatilidad en nuestro estado de resultados, particularmente en lo que se refiere a los impuestos. Por tanto, estamos trabajando para aislar esos efectos. Tenemos un plan, pero no lo hemos ejecutado por completo porque se requieren aprobaciones regulatorias. Estamos trabajando para tener las aprobaciones regulatorias antes de fin de año, al menos en Colombia, pero como esto depende del supervisor, no estamos seguros de poder lograrlo, aunque seguimos trabajando en ello. Y seguiremos trabajando durante el próximo año.

Pero la buena noticia es que, desde el segundo trimestre, los tipos de cambio, como bien saben, se han movido en

keeps the initial date unchanged. In mid-2025 we should start the process of deploying the infrastructure for the integrated market, but we will do it on a step-by-step basis, so the final date for integration will be extended, but we will begin the process as expected in mid-2025. So, we are on track for that. So, those are a few key highlights to begin.

But, if you want we can go to the main results. So, we closed the third quarter with \$111.7 million, which is 15% higher than last year and a good combination of both trading and non-trading revenue in this third quarter, so this is year-to-date. The EBITDA reached \$50 million year-to-date with an EBIT margin of 45%, which is better than we had anticipated and it goes in the direction that we want, moving from 39% last year and increasing a few percentage points this year and hopefully next year as well. And net profit is now at \$30.7 million, up 23% from last year, so, very solid results. All other revenue lines are basically performing very well. Our cost structure continues to be contained. Expenditures are increasing because of the depreciation allowances and not so much with planned expenditures, but that's part of the combination of the businesses, so very good and solid financial results for the third quarter, which we are very satisfied to communicate to you. For the quarter, this is one of the improvements in the presentation for this quarter, that we will present both the quarter results and the year-to-date results.

So, this is just the single quarter, so \$36.4 million in revenue, \$14 million in EBITDA and \$13 million in profits. Now the quarter-on-quarter growth is negative because the second quarter, as we will explain later, was extremely good. So, there's a slight decline in revenue in the third quarter when

paralelo y eso ha eliminado básicamente el efecto en el estado de resultados y los estados financieros actuales. Por lo tanto, esto no es motivo de preocupación hoy en día, pero la volatilidad sigue presente en los datos financieros, por lo que seguimos trabajando en eso.

Y, por último, el otro mensaje es que, en relación con nuestros proyectos, lanzamos, o publicamos, la nueva estrategia de salida al mercado para el proyecto de integración, que básicamente conserva su fecha inicial. A mediados de 2025 deberíamos iniciar el proceso de despliegue de la infraestructura para el mercado integrado, pero lo haremos paso a paso, de manera que la fecha final para la integración se extenderá pero, según lo previsto, comenzaremos el proceso a mediados de 2025. Vamos por buen camino. Estos son algunos de los puntos clave para empezar.

Ahora podemos pasar a los resultados principales. Cerramos el tercer trimestre con \$111,7 millones, lo que es un 15% más que en el año anterior, y una buena combinación de ingresos comerciales y no comerciales en este tercer trimestre, en lo que va del año. El EBITDA alcanzó los \$50 millones en lo que va del año, con un margen de EBIT del 45%, que es mejor que lo que habíamos anticipado y va en la dirección que deseamos, pasando del 39% del año pasado y aumentando algunos puntos porcentuales este año y esperamos que también el próximo. Y la utilidad neta alcanzó los \$30,7 millones, lo que es un 23% más que en el año anterior, así que los resultados son muy sólidos. Todas las demás líneas de ingresos están desempeñándose básicamente muy bien. Nuestra estructura de costos sigue estando contenida. Los gastos aumentan debido a las provisiones por depreciación y no tanto

compared to the second quarter, but as I mentioned the full-year revenue lines are all growing fairly consistently and fairly well. The EBITDA similarly is lower than the EBITDA margin for last quarter, but the profit margin or the net profits are \$13 million and that will be affected by the effects of the PPA adjustment that I will explain later on. So, the main highlights for these results: Volumes continue to perform fairly well, but bear in mind that we are still at lower levels than we were a few years back. So, the volumes are growing both in fixed income and in equities, but still at low levels, particularly in the equity markets, but at 15% growth in year-to-date volumes all together. Other elements to mention: Precia, which is our price vendor in Colombia, launched its activities in Chile, so we are now seeking out clients in Chile for some of the services that Precia provides in Colombia. That's part of the strategy to start extending the service offering that we have in individual countries to the other countries, so we started, we launched in this third quarter the price vendor services in Chile. So that's, I think, good news. nuam's stock is still struggling to improve liquidity, but we have already met the IGPA index eligibility criteria in Chile, which means that for March, if things continue this way, in March we will be part of the IGPA index and I think that's good news, because that's one of the eligibility criteria also for the IPSA. So, if liquidity continues to improve we will be potentially part of the IPSA, which as you all know is an objective for us as a company. And we received an award as the most innovative company in Chile and this has to	con los gastos planificados, pero esto es parte de la combinación de los negocios, así que podríamos decir que tenemos muy buenos y sólidos resultados financieros para el tercer trimestre, y estamos muy satisfechos de comunicárselos. Esta es una de las mejoras en la presentación para este trimestre: presentaremos tanto los resultados del trimestre como los del año hasta la fecha. Así que, sólo para el trimestre, \$36,4 millones de ingresos, \$14 millones de EBITDA y \$13 millones de utilidad. Ahora bien, el crecimiento entre un trimestre y otro es negativo porque el segundo trimestre, como explicaremos más adelante, fue extremadamente bueno. Entonces, hay una leve disminución en los ingresos en el tercer trimestre en comparación con el segundo trimestre, pero como he mencionado, los ingresos para todo el año están creciendo de manera bastante consistente y muy bien. Del mismo modo, el EBITDA es menor que el margen EBITDA del trimestre anterior, pero el margen de utilidad o la utilidad neta es de \$13 millones y se verá afectada por los efectos del ajuste del PPA que explicaré más adelante. Entonces, los puntos más destacados de estos resultados: Los volúmenes siguen comportándose bastante bien, pero hay que tener en cuenta que todavía estamos en niveles inferiores a los de hace unos años. Los volúmenes están creciendo tanto en renta fija como en renta variable, pero todavía a niveles bajos, especialmente en los mercados de renta variable, aunque con un crecimiento del 15% en los volúmenes en lo que va del año. Otros elementos a mencionar: Precia, que es nuestro proveedor de precios en Colombia, lanzó sus actividades en Chile,
--	---

do with the integration project per se. So, it's a recognition of the ambition and innovation and I would say during the proposal that the integration project itself implies, so we were recognized with an award here in Chile, with a very well recognized award here in Chile. In terms of our projects, as I mentioned, we communicated the go-to-market strategy, which maintains the initial starting date. But, as we do the step-by-step rollout of the technology, will probably delay the start of the integrated market all together, but it also isolates the risks from regulatory approval. So, we will have a more step-by-step approach that will allow us to move forward and not be fully dependent on regulatory approvals. So, basically that's going on with the new plan and an important item here is that we have already filed with the regulators in Colombia and in Chile the proposed trading rules for the integrated market and we should file with the Peruvian authorities later this month. So, before the end of the month we will have the trading rule proposal, the rule book proposal in the three countries filed in 2024 and we expect to have approval of those trading rules hopefully at the end of the first quarter or beginning of the second quarter of next year. Overall numbers. This is year to date. So, market cap slightly up, equity volumes slightly up, fixed-income volumes 26% higher, derivatives 5%, FX 9%, so, as I mentioned, pretty solid improvement in volumes in the market. Still, some of the markets are below what we saw pre-2020, but definitely going in the right direction. Clearing and settlement activity continues to grow with the OTC market continuing to grow particularly in Colombia.	por lo que ahora estamos buscando clientes en Chile para algunos de los servicios que Precia presta en Colombia. Esto es parte de la estrategia para empezar a ampliar la oferta de servicios que tenemos en países individuales a los demás países, así que empezamos, en este tercer trimestre lanzamos los servicios de proveedores de precios en Chile. Creo que son buenas noticias. Las acciones de nuam siguen luchando por mejorar la liquidez, pero ya hemos cumplido los criterios de elegibilidad para el índice IGPA en Chile, lo que significa que, si las cosas siguen así, en marzo formaremos parte del índice IGPA y creo que esta es una buena noticia, ya que este es uno de los criterios de elegibilidad también para el IPSA. Así que, si la liquidez sigue mejorando, potencialmente formaremos parte del IPSA, que como todos ustedes saben, es un objetivo para nosotros como compañía. Y recibimos un premio como la compañía más innovadora en Chile y esto tiene que ver con el proyecto de integración en sí mismo. Este es un reconocimiento a la ambición y la innovación y yo diría durante la propuesta que el proyecto de integración en sí implica, por lo que fuimos reconocidos con un premio aquí en Chile, con un premio muy reconocido aquí en Chile. En cuanto a nuestros proyectos, como he mencionado, comunicamos la estrategia de salida al mercado, que mantiene la fecha inicial de inicio. Pero, como realizamos el despliegue paso a paso de la tecnología, es probable que se retrase el inicio del mercado integrado en su conjunto, aunque también se aíslan los riesgos de la aprobación regulatoria. Por tanto, tendremos un enfoque más "paso a paso" que nos permitirá avanzar y no depender
--	--

Now for the quarter, it's a slightly different picture. The volumes in equity effects and derivatives were slightly negative or flat, but not enough to sort of revert the financial results or the trend in the year-to-date numbers. In the businesses or business lines, here is one of the innovations that I mentioned. So, we'll have here the quarter-on-quarter numbers and the year-to-date numbers, so you'll have visibility on both forms of presenting the information. Of course in the annexes, we will have every single quarter, the full quarter-on-quarter performance of the company, so it will be easier for you to look at the results and, of course, construct your models as well. So, for the quarter, \$36 million of revenue, 25.6 million of operating expenses excluding the PPA adjustments and an EBITDA of \$14.9 million and net profit of 13.8 with a 41% EBITDA margin. The accumulated numbers look slightly better, as I mentioned, 15% revenue growth and \$111.7 million, \$71.9 million in operating expenses and \$50.4 million in EBITDA, growing at 30% and net profit growing 23% to \$30 million and the EBITDA margin at 45%. So, if you go to the next slide. Yes, thank you. We can go through the individual business lines, which is a more detailed view. Again, the same presentation, so you have the quarter-on-quarter and the year-to-date. You have all the information there. As I mentioned, the quarter-on-quarter has a couple of things. One is volumes were not as active as they were or they continue to grow as they were doing in the first half of the year, but we also have the effect of a couple of one-off transactions in Peru and Colombia. So, we had a couple of tender offers in Colombia and one in Peru, which were significantly large or sufficiently large	totalmente de las aprobaciones regulatorias. Así que, básicamente, eso es lo que está pasando con el nuevo plan y un punto importante aquí es que ya hemos presentado a los reguladores en Colombia y en Chile las reglas de negociación propuestas para el mercado integrado y deberíamos presentarlas a las autoridades peruanas a fines de este mes. Por tanto, antes de fin de mes tendremos la propuesta de normas de negociación, la propuesta de reglamento presentada en los tres países en 2024 y esperamos contar con la aprobación de esas normas de negociación a fines del primer trimestre o comienzos del segundo trimestre del próximo año. Cifras generales. En lo que va del año. La capitalización de mercado ha aumentado levemente, los volúmenes de renta variable han aumentado levemente, los volúmenes de renta fija han aumentado un 26%, los derivados un 5% y el mercado de divisas un 9%, así que, como dije, ha habido una mejora bastante sólida de los volúmenes en el mercado. Aún así, algunos de los mercados están por debajo de lo que veíamos antes de 2020, pero sin duda van en la dirección correcta. La actividad de compensación y liquidación sigue creciendo, y el mercado extrabursátil también, especialmente en Colombia. Para el trimestre, el panorama es un poco distinto. Los volúmenes en renta variable y derivados fueron levemente negativos o planos, pero no lo suficiente como para revertir los resultados financieros o la tendencia en las cifras del año hasta la fecha. En los negocios o líneas de negocio, podemos ver una de las innovaciones que
--	---

in the second quarter of 2024 to change the order of magnitude of the numbers and that's why in the third quarter you see the slight decline, particularly in listing services or issuer services, trading and post trading. So, all those lines are affected particularly by those one-off tender offers that took place in Colombia and in Peru. But, the overall trend in the numbers, as you can see on the right-hand side of the graph, is fairly solid with double-digit growth in the core business, so 12% in listing and issuer services, 14% growth in trading and 26% in post-trade, which continues to perform very well throughout the year with clearing and settlement growing 27% to \$20 million and custody services 19% to \$34 million. Sorry, so core services are performing very well, information and value-added services are growing more on trend, but we have better projections for that for 2025. So, I think we will have more balanced growth in 2025. But, of course, the post-trade side of the business is performing very well and hopefully will continue to perform solidly in the next few years.

So, here we have the individual lines of business for listing and issuer services. So, you have \$14.1 million for the quarter, year to date for 2024. 84% of that is listing fees so, again, this has improved, we hope, the form of presenting information. Here you have the participation of listing and issuer services in the total revenue line, so 13% of revenue coming from this line of business of which 84% is basically listing fees and 16% issuer services. Those are services that we provide more, let's say, tied to transactions in the market when there's an option or a public tender or things of this sort and we provide specific services to issuers and the bulk of it comes from listing services. So, if you look at the quarter-on-quarter performance, what you have is a very good

he mencionado. Tendremos las cifras trimestrales y las del año hasta la fecha, para que puedan ver ambas formas de presentar la información. Por supuesto, en los anexos incluiremos todos los trimestres, el rendimiento trimestral completo de la compañía, para que les sea más fácil ver los resultados y, por supuesto, construir también sus modelos. Entonces, para el trimestre, registramos ingresos de \$36 millones, gastos operacionales de \$25,6 millones excluyendo los ajustes por el PPA, un EBITDA de \$14,9 millones y una utilidad neta de \$13,8 con un margen de EBITDA del 41%. Las cifras acumuladas se ven un poco mejor, como he mencionado, los ingresos crecieron un 15% y \$111,7 millones, los gastos operacionales ascendieron a \$71,9 millones y el EBITDA a \$50,4 millones, con un crecimiento del 30% y la utilidad neta creció un 23% alcanzando los \$30 millones y el margen de EBITDA un 45%.

Avancemos a la siguiente diapositiva. Sí, gracias. Podemos revisar las líneas de negocio individuales, lo que ofrece una visión más detallada. Una vez más, la misma presentación, la trimestral y la del año a la fecha. Ahí está toda la información. Como he dicho, la trimestral presenta un par de cosas. Una es que los volúmenes no fueron tan activos como lo fueron o siguen creciendo como lo estaban haciendo en la primera mitad del año, pero también tenemos el efecto de un par de transacciones puntuales en Perú y Colombia. Tuvimos un par de ofertas públicas de adquisición en Colombia y una en Perú, que fueron significativamente grandes o lo suficientemente grandes en el segundo trimestre de 2024 como para cambiar el orden de magnitud de las cifras y por eso en el tercer trimestre se ve una leve disminución, en particular en los servicios de cotización o servicios al emisor,

second quarter of 2024, as I mentioned, because of the specific transactions in Peru and Colombia and the third quarter is more, let's say, in line with what you saw last year, in the third quarter of last year, and that basically reflects that issuance in general has been lower than expected and lower than what we had been accustomed to in the sense that the bond market is still not in the dynamics that we want and we haven't had any IPOs for a while.

On the trading side, 16% of revenue coming from trading, \$7.5 million accumulated so far. Here the distribution is more dispersed, so you have direct trading of equities 34%, DMA and connectivity to the matching engines 32%, fixed income 24%, derivatives 6% and other trading revenue at 4%, so more diversified business line there. Here, similarly, the public tenders have an effect on the value traded in a specific quarter because of the large size of the public tenders. So, you had here the same. For the quarter-on-quarter, the second quarter of 2024 significantly higher revenue than we had in the third quarter, but the third quarter is actually higher than the previous quarter, so we continue with the positive trend of recovering traded volumes, but still pretty low from what we hope to have.

In clearing and settlement, this is the individual line for clearing and settlement, with 19% of revenue coming from this line and \$20 million so far this year. Here, again, well-distributed composition of this revenue line, with 39% coming from equities, which is mostly from Chile, 22% from derivatives, which includes OTC derivatives mostly from Colombia, fixed income in all countries, collateral management effects and so on. So, well-diversified line. Here, again, the second quarter is very, very strong, but the third quarter is in line with continued growth

negociación y post-negociación. Todas estas líneas se ven afectadas especialmente por las ofertas públicas de adquisición presentadas en Colombia y Perú. Sin embargo, la tendencia general de las cifras, como puede verse en la parte derecha del gráfico, es bastante sólida, con un crecimiento de dos dígitos en el negocio principal, un 12% en servicios de cotización y servicios al emisor, un crecimiento del 14% en negociación y del 26% en post negociación, que sigue desempeñándose muy bien durante el año, con un crecimiento del 27% en compensación y liquidación que alcanzó los \$20 millones, y del 19% en los servicios de custodia, que alcanzaron los \$34 millones. Los servicios principales se están desempeñando muy bien, los servicios de información y de valor agregado están creciendo más de acuerdo con la tendencia, pero tenemos mejores proyecciones al respecto para el año 2025. Por tanto, creo que tendremos un crecimiento más equilibrado en 2025. Pero, por supuesto, la parte post-negociación del negocio está funcionando muy bien y esperamos que siga desempeñándose con solidez en los próximos años.

Aquí tenemos las líneas de negocio individuales para servicios de cotización y servicios al emisor. Así, tenemos \$14,1 millones para el trimestre, en lo que va del año 2024. El 84% de esta cifra corresponde a comisiones por cotización, así que, de nuevo esperamos que esto haya mejorado la forma de presentar la información. Aquí tenemos la participación de los servicios de cotización y servicios al emisor en la línea de ingresos totales, de manera que el 13% de los ingresos proceden de esta línea de negocio, de los cuales el 84% corresponde básicamente a comisiones por cotización y el 16%, a servicios al emisor. Estos son servicios que prestamos más, digamos,

in this revenue line from the previous quarters, different from the second quarter of 2024.

In custody, 29% of total revenue, also well diversified, with 36% coming from full deposit services, 28% from custody services, while distribution and payment of different payments that the CSDs do for dividends and interest payments and so forth is at 23% and other revenue at 14%, so also well-distributed revenue line and here the third quarter is actually better than the second quarter and continues the positive trend that I mentioned that you see. We basically see this positive trend on a quarter-on-quarter basis except for the second quarter of 2024 in all business lines. So, the third quarter continues the positive trend except in the listing and issuer services line, which, again, because of the lack of new issuance or the lower volumes of new issuance you're not seeing as dynamic growth, but in the other aspects of trading, clearing, settlement, custody we continue to see positive trends every single quarter in the different revenue lines. In information, a strong third quarter. Here the revenue line represents 13% of total revenue, 47% of that is market data distributed in three countries, market access is 28% and price vendor 24%. So, again, well-diversified line and all performing fairly strong in this third quarter. Finally, value-added services, which represent 10% of revenue, accumulated \$11 million. Again, a similar trend continues to increase revenue on a quarter-on-quarter basis. Here, 53% of that revenue comes from Chile, from the software as a service solution that is provided to our brokers in Chile, which is an opportunity for growth in Peru and Colombia, but our objective for 2024 was not so much to grow revenue, but to stabilize the provision of services in the

vinculados a transacciones en el mercado cuando existe una opción o una oferta pública o cosas de este tipo y prestamos servicios específicos a los emisores y la mayor parte proviene de los servicios de cotización. Entonces, si miran el rendimiento entre un trimestre y otro, lo que vemos es un muy buen segundo trimestre de 2024, como mencioné, debido a las transacciones puntuales en Perú y Colombia y el tercer trimestre está más, digamos, en línea con lo que vimos el año pasado, en el tercer trimestre del año pasado, y eso básicamente refleja que la emisión en general ha sido más baja de lo esperado y más baja de lo que estábamos acostumbrados en el sentido de que el mercado de bonos todavía no está en la dinámica que queremos y no hemos tenido ninguna OPI por un tiempo.

Por el lado de la negociación, el 16% de los ingresos provienen de la negociación, lo que equivale a \$7,5 millones acumulados hasta la fecha. Aquí la distribución está más dispersa, de la siguiente manera: negociación directa de acciones con un 34%; DMA y conectividad con los motores de coincidencia con un 32%; renta fija con un 24%; derivados con un 6%; y otros ingresos de negociación con un 4%, o sea que podemos decir que la línea de negocios está más diversificada. Aquí, del mismo modo, las licitaciones públicas tienen un efecto sobre el valor negociado en un trimestre específico debido a su gran tamaño. Por lo que aquí tenemos lo mismo. Entre un trimestre y otro, en el segundo trimestre de 2024 los ingresos fueron significativamente mayores que en el tercero, pero el tercer trimestre es en realidad superior al anterior, por lo que seguimos con la tendencia positiva de recuperación de los volúmenes negociados,

market. In Chile we are doing the transition between Zebra and Optimus and it's very important to focus on client satisfaction and engagement from clients, so that we can continue the migration from Zebra, which is the older platform, to Optimus. We believe that has been achieved in terms of gaining credibility and trust from our clients and hopefully that should, as I mentioned before, pick up starting next year in terms of new clients signing up for Optimus and moving forward. The other revenue lines coming from Peru and Colombia, Pacta and invoice registry, are at 20% and 16%, respectively. This is a solid line of revenue and well diversified as well and we have a lot of potential here, I believe.

Finally, on the expenditure side, as you can see, our total expenditures are growing 12%, but that's highly related to the depreciation and amortization allowances, which include the PPA adjustment and, of course, the ongoing assets that we have in our balance sheet, so that's basically what's driving the increase in cost and not so much staff and other expenses.

So, here I'll try to go over these charts to explain the effect of the adjustments to the PPA, the purchase price allocation, that was included in our financial statements in the fourth quarter of 2023 and that we have until this quarter to do the adjustments that are due to new information or information that was incomplete at the time of the initial allocation in the financial statements. The IFRS norm provides a window of 12 months to make these adjustments, so we've been working with our outside consultant that helped us do the PPA originally, which is PriceWaterhouse or PwC, and our external auditors, which is EY. So, both have been working with us on this process, so this is all validated by them and should be part of the

aunque todavía bastante por debajo de lo que esperamos tener.

El 19% de los ingresos, equivalentes a \$20 millones en lo que va del año, provienen de la línea individual de compensación y liquidación. Aquí, otra vez, tenemos una composición bien distribuida de esta línea de ingresos, con un 39% proveniente de la renta variable, sobre todo de Chile, un 22% de los derivados, que incluye derivados extrabursátiles sobre todo de Colombia, renta fija en todos los países, efectos de la gestión de garantías, etc. Por lo tanto, es una línea bien diversificada. Una vez más, en este caso, el segundo trimestre es muy, muy fuerte, pero el tercer trimestre está en línea con el crecimiento continuo en esta línea de ingresos respecto de los trimestres anteriores, que fue diferente al del segundo trimestre de 2024.

El área de custodia representa el 29% de los ingresos totales, y también está bien diversificada: el 36% proviene de los servicios de depósito, el 28% de los servicios de custodia, mientras que la distribución y el pago de los diferentes pagos que realizan los DCV por concepto de dividendos, intereses, etc., representan el 23%, y otros ingresos, el 14%, por lo que tenemos una línea de ingresos bien distribuida y, en este caso, el tercer trimestre es en realidad mejor que el segundo y continúa la tendencia positiva que he dicho que vemos. Básicamente, observamos esta tendencia positiva entre un trimestre y otro, excepto en el segundo trimestre de 2024, en todas las líneas de negocios. Así, en el tercer trimestre se mantiene la tendencia positiva, excepto en la línea de servicios de cotización y servicios al emisor, en la que, una vez más, debido a la falta de nuevas emisiones o a los menores volúmenes de nuevas emisiones,

audited financial statements at the end of this year. So the magic of this is that the PPA, the equity allocation of the PPA was \$494.8 million and that is in October of 2023. So, if you look at the initial PPA column, which is with a gray shadow, when you look at the total purchase price, the black line, which is basically the equity allocation, is \$494.8 million, which represents the value of shareholders of the combination of businesses that we made with the merger of the three exchanges and that was part of the 40/40 (40% Chile, 40% Colombia, 20% Peru), so this 494.8 is what is distributed 40/40/20 in terms of the shareholders of the three countries. The calculation of these 494.8 total equity value is distributed in \$543.5 million of assets and \$48.7 million of liabilities for a net for 494.8, right? So, the first column is the original PPA. The orange column, which is the third column, is the adjusted PPA. So basically you have things that are going up and things that are going down, but the net effect in the end in the equity is the same. Now, why is this important? I mean, one, it's the same total price allocation so the value of the transaction remains the same. What's changing is how we distribute those prices between the different assets and liabilities of the company. That's what the PPA does. And there is an important change in some of the items that has an effect not just in the balance sheet, but more importantly in the P&L via the depreciation and amortization allowances that have been one of the things that we've been discussing throughout the year. So the good news is, one, this is the final revision of the PPA, no more conversation about this, this is it. So, I think this is important in terms of no more volatility, let's say, in the understanding of the financial statements, particularly the balance sheet of the company.	no se observa un crecimiento tan dinámico, pero en los demás aspectos de negociación, compensación, liquidación y custodia seguimos observando tendencias positivas cada trimestre en las distintas líneas de ingresos. En información, hemos tenido un tercer trimestre sólido. Aquí la línea de ingresos representa el 13% de los ingresos totales, el 47% de los cuales corresponde a datos de mercado distribuidos en tres países, el acceso al mercado representa el 28% y el proveedor de precios, el 24%. Una vez más, se trata de una línea bien diversificada que se ha desempeñado con bastante solidez en este tercer trimestre. Por último, los servicios de valor agregado, que representan el 10% de los ingresos, acumularon \$11 millones. Una vez más, se mantiene una tendencia similar de aumento de los ingresos entre un trimestre y otro. Aquí, el 53% de esos ingresos provienen de Chile, del software como solución de servicio que se presta a nuestros corredores en Chile, lo que es una oportunidad de crecimiento en Perú y Colombia, pero nuestro objetivo para 2024 no era tanto el crecimiento en los ingresos, sino más bien la estabilización de la prestación de servicios en el mercado. En Chile, estamos haciendo la transición entre Zebra y Optimus y es muy importante enfocarse en la satisfacción del cliente y el compromiso de los clientes, para que podamos continuar la migración de Zebra, que es la plataforma más antigua, a Optimus. Creemos que esto se ha logrado en términos de ganar credibilidad y confianza de nuestros clientes y esperamos que, como he mencionado antes, esto aumente a partir del próximo año en términos de nuevos clientes que contraten Optimus y avancen. Las otras líneas de ingresos procedentes de Perú y Colombia, Pacta y
--	---

Now, the change in the classification of some of the assets that were identified in the transaction is important because of the amortization schedule that I mentioned, in particular, software and customer relationships. We basically wrote off all of the customer relationships that had been initially identified in the transaction. We keep just a very marginal amount tied to some very specific item, but basically from the transaction we wrote off all of that customer relationship valuation. But, because it's part of the PPA, you have to allocate that somewhere else, so, it's basically being allocated to goodwill. Goodwill, brands and other assets. So, customer relations and software are, let's say, being reduced from \$43.4 and \$61.7 million to \$16.6 and \$0.3 million. So, that's a significant reduction in those two items and then that is allocated to other assets throughout. The reallocation of those assets to other categories affects our deferred tax calculation as well, and that reduces deferred taxes by \$9.6 million to \$19.6 million and then the other adjustment is in noncontrolling interest at \$3.4 million. But, basically, the big picture here is the total price. The total purchase price of the transaction does not change: \$494.8 million. There is a reallocation between asset categories that affects the calculation of deferred taxes and it also affects the calculation moving forward of depreciation allowances. So, that's basically the effect of the PPA and you can see this line-by-line in the financial statements and the balance sheet that we published for the third quarter and also in note 13 in the financial statements. In note 13, you have a full description of these changes.

Now in the following chart on the following slide, we can see the net effect of

registro de facturas, se ubican en 20% y 16%, respectivamente. Se trata de una línea de ingresos sólida y bien diversificada, y creo que aquí tenemos mucho potencial.

Por último, en el lado de los gastos, como pueden ver, nuestros gastos totales están creciendo un 12%, pero eso está muy relacionado con las provisiones para depreciación y amortización, que incluyen el ajuste por PPA y, por supuesto, los activos en curso que tenemos en nuestro balance general, así que eso es básicamente lo que está impulsando el aumento en los costos en lugar de los gastos de personal y otros gastos.

Aquí voy a tratar de repasar estos gráficos para explicar el efecto de los ajustes al PPA, la asignación del precio de compra, que se incluyeron en nuestros estados financieros en el cuarto trimestre de 2023 y que tenemos hasta este trimestre para hacer los ajustes que se deban a nueva información o a información que estaba incompleta en el momento de la asignación inicial en los estados financieros. Las normas NIIF establecen un plazo de 12 meses para realizar estos ajustes, por lo que hemos estado trabajando con nuestro consultor externo que nos ayudó a hacer el PPA originalmente, que es PriceWaterhouse o PwC, y con nuestros auditores externos, que son EY. Ambos han estado trabajando con nosotros en este proceso, por lo que todo esto está validado por ellos y debería ser parte de los estados financieros auditados a fines de este año. Así que la magia de esto es que el PPA, la asignación del PPA al patrimonio fue de \$494,8 millones y eso fue en octubre de 2023. Entonces, en la columna del PPA inicial, que está con sombreado gris, cuando miran el precio de compra total, la línea negra, que es básicamente la asignación de patrimonio,

depreciation allowances and here we walk you through a quarter-on-quarter evolution of depreciation allowance. So, we have the intangible assets that were identified in the combination of businesses. It was giving rise to \$3.2-\$3.3 million per quarter of additional depreciation, which is what has been explaining the increase in costs this year. If you look at the third quarter, that number goes from negative to positive because the effect of revising the PPA and reducing the value of those assets that are depreciated from the combination of businesses means that we have to revert part of the depreciation that we had already done. So we end up in the year-to-date for the third quarter of 2024 with just \$2.2 million in depreciation allowances. So, there's a significant reduction in that item. The other lines of business, which is the other line of depreciation, is associated with existing assets in the balance sheet and that also has an effect, but that's due to a recognition that some of the assets that we have already in the books need to be depreciated faster, because we will take them out of commission sooner. So, the net effect is a slight increase in the depreciation allowances of these existing assets and a decrease or a reduction in the depreciation allowances of the assets identified in the combination of businesses. So, for the third quarter or the year to date, you can see that every quarter you had \$6 million in depreciation allowances and in the third quarter you have basically a reversal of some of those depreciation allowances, so basically the third quarter year-to-date at \$12.8 million is basically the same amount that we had in the second quarter. So, basically there is no effect in the third quarter because we are reversing part of what had already been done and then that nets out what needed to be done in addition in the third quarter. If you project, then we

es de \$494,8 millones, que representa el valor de los accionistas de la combinación de negocios que hicimos con la fusión de las tres bolsas y que fue parte del 40/40 (40% Chile, 40% Colombia, 20% Perú), entonces estos \$494,8 millones son lo que se distribuye 40/40/20 en términos de los accionistas de los tres países. El cálculo de estos \$494,8 millones de valor de patrimonio total se distribuye en \$543,5 millones de activos y \$48,7 millones de pasivos que resulta en un monto neto de \$494,8 millones, ¿correcto? Entonces, la primera columna es el PPA original. La columna naranja, que es la tercera columna, corresponde al PPA ajustado. Básicamente, hay cosas que aumentan y otras que disminuyen, pero al final el efecto neto en el patrimonio es el mismo.

¿Por qué esto es importante? En primer lugar, se trata de la misma asignación del precio total, por lo que el valor de la transacción sigue siendo el mismo. Lo que cambia es cómo distribuimos esos precios entre los diferentes activos y pasivos de la compañía. Eso es lo que hace el PPA. Y hay un cambio importante en algunas de las partidas que tiene un efecto no solo en el balance general, sino que aun más sobre el estado de resultados a través de las provisiones para depreciación y amortización que han sido una de las cosas que hemos estado analizando a lo largo del año. Así que la buena noticia es, en primer lugar, que esta es la revisión final del PPA, no habrá más conversaciones al respecto, esto es todo. Por lo tanto, creo que esto es importante en términos de que no habrá más volatilidad, digamos, en el entendimiento de los estados financieros, en particular el balance general de la compañía.

here provide a projection of the fourth quarter so that you can have a sense of what the number will look like at the end of the year. The year-end number is the, let's say, first column of the second part of the chart where it says 2024. That's a full-year projection. So it's \$3.2 million coming from the assets identified in the combination of businesses, \$14.1 million from the existing assets for a total depreciation amount of \$17 million. So, that's the sort of expected number for 2024 and then we provide the expected schedule of depreciation allowances for the next few years, of course, assuming that there are no new assets in the balance sheet. Of course, as we incorporate new assets, this number will change, but you can see there that the number should remain high between now and 2026 and then start to decline or decrease starting in 2027. If you look at the number for the first quarter and second quarter, so \$6.5 million and you multiply it by, let's say, \$6.5 million per quarter, we would end the year with something close to \$26 million in depreciation allowances. So, there is a significant reduction in the expected depreciation allowance from the quarter-on-quarter that we had in the first two quarters to what we are seeing today, from \$26 million to \$17 million, so it's almost \$9 million less of depreciation. So, it's a significant impact from the revision of the PPA, which will be concentrated as I mentioned in 2024, 2025, 2026, so significantly lower. The bottom line of all this is that we will have significantly lower depreciation allowances in 2024, 2025, 2026 than what he had expected at the beginning of the year which, in the end, I think is good news. I don't know if that was extremely confusing, but we'll see in the Q&A section.

Ahora, el cambio en la clasificación de algunos de los activos que se identificaron en la transacción es importante debido al calendario de amortización que he mencionado, en especial, el software y las relaciones con los clientes. Básicamente castigamos todas las relaciones con los clientes que se habían identificado inicialmente en la transacción. Mantenemos sólo un importe muy marginal vinculado a alguna partida muy específica, pero básicamente de la transacción castigamos toda la valoración de las relaciones con los clientes. Pero, debido a que forma parte del PPA, hay que asignarlo a otra partida, así que, básicamente, se está asignando a la plusvalía. Plusvalía, marcas y otros activos. Así, las relaciones con los clientes y el software se están reduciendo de \$43,4 y \$61,7 millones a \$16,6 y \$0,3 millones. Es una reducción significativa en estas dos partidas, que luego se asigna a otros activos. La reasignación de esos activos a otras categorías afecta también nuestro cálculo de los impuestos diferidos y los reduce de \$9,6 a \$19,6 millones, y el otro ajuste corresponde a la participación no controladora por un monto de \$3,4 millones. Pero, básicamente, lo importante aquí es el precio total. El precio total de compra de la transacción no cambia: \$494,8 millones. Hay una reasignación entre categorías de activos que afecta el cálculo de los impuestos diferidos y también afecta el cálculo de las provisiones para depreciación en el futuro. Este es básicamente el efecto del PPA y podemos verlo línea por línea en los estados financieros y el balance general que publicamos para el tercer trimestre y también en la nota 13 a los estados financieros. En la nota 13 se incluye una descripción completa de estos cambios.

So finally just to wrap it up, we remain satisfied with the results, consistent operational performance with 15% revenue growth and increase in EBITDA to 45% at the third quarter and we continue to be in line with our IT projects, so we can start the go-to-market deployment, as we have announced, in October.

As a reminder, in the next slide we have the new schedule for the go-to-market strategy, for, as I mentioned, mid-2025. We continue to seek to roll out the technology for the trading platform in the three countries in mid-2025 have the deployment of the clearing platform at least in two countries, which is Chile and Peru in 2025, and leaving Colombia for the first quarter of 2025 for the clearing platform given that we have some delays with the regulatory approvals in Colombia. So, we're leaving Colombia slightly behind so that we have more time for the regulatory approvals, but in this schedule we, first of all, improve the probability of success by doing it stepwise and doing it also in steps country by country. So we will have the implementation of the trading engine first in Chile, then in Peru, then in Colombia, and then the clearing platform first in Chile, then in Peru and then in Colombia. So, this is the official schedule for the go-to-market plan. This has been already socialized with the participants and we're working towards these goals. So that's pretty much it. Thank you very much and we're open for questions.

Bruno: Thank you, Juan Pablo. We will now open the floor to questions from the audience. If you would like to participate, please raise your hand virtually and we will unmute your microphone. Questions may also be written on the chat section of the platform. I see that we already have a first question if you can please unmute Felix.

Ahora, en el siguiente gráfico de la siguiente diapositiva, podemos ver el efecto neto de las provisiones para depreciación y aquí les mostramos la evolución trimestral de la provisión para depreciación. Tenemos los activos intangibles que fueron identificados en la combinación de negocios, que daban lugar a una depreciación adicional de entre \$3,2 y \$3,3 millones por trimestre, que es lo que ha estado explicando el aumento en los costos este año. Si observamos el tercer trimestre, esa cifra pasa de negativa a positiva porque el efecto de revisar el PPA y reducir el valor de los activos de la combinación de negocios que se deprecian significa que tenemos que reversar parte de la depreciación que ya habíamos contabilizado. Así, terminamos el año hasta la fecha para el tercer trimestre de 2024 con provisiones para depreciación de sólo \$2,2 millones. Así que hay una reducción significativa en esa partida. Las otras líneas de negocios, que corresponden a la otra línea de depreciación, están asociadas con los activos existentes en el balance general y eso también tiene un efecto, pero se debe al reconocimiento de que algunos de los activos ya registrados en los libros deben depreciarse más rápido, porque los retiraremos del servicio antes. El efecto neto es un leve aumento en las provisiones para depreciación de los activos existentes y una disminución o reducción en las provisiones para depreciación de los activos identificados en la combinación de negocios. Para el tercer trimestre o el año a la fecha, podemos ver que en cada trimestre hemos tenido \$6 millones en provisiones para depreciación y en el tercer trimestre tenemos básicamente una reversión de algunas de esas provisiones para depreciación, así que básicamente que en el tercer trimestre y año a la fecha se registren \$12,8 millones es básicamente el mismo monto que tuvimos en el segundo

Felix: Hello, good morning. This is Felix from Appellate Research speaking. Thank you very much for the call and congratulations on the results. I have two questions. The first one: How do you see the operating margin during the next year considering this high interest rate context and the processes with the authorities? And, finally, what has been the feedback you have received from issuers, mainly from those with listed capital? Thank you.

Juan Pablo: Okay. We tend not to give out forecasts for the next year or so, but we continue to work to improve operational margins in the company. As we mentioned and you know, we have captured some of the synergies in 2024. The rest of the synergies are more dependent on our ability to decommission, so the remaining part of the synergies, which is approximately another 50% savings, should be captured as a result of decommissioning the existing technology that will be replaced with the new one. So, it will be more dependent on our ability to comply with the 2025 plan of deploying the new technology in the three countries. So, our key goal for 2025 is deploying the technology in the three countries that allows us, starting in 2025 or 2026, to decommission the old technology, which will provide the savings, right? It will provide direct savings from technology that we no longer will use, so you stop paying for that. We will find savings in consolidating the data centers and, of course, by simplifying the operations because of having the same technology with the same rulebook with the same processes and we will have the same teams. Today we operate the three markets, but in reality they are three independent markets. That's the reality of 2024. And that will continue to be the reality, to a large extent, in 2025. So, it's

trimestre. Así que, básicamente, no hay efecto en el tercer trimestre porque estamos reversando parte de lo que ya se había hecho y eso compensa lo que además había que hacer en el tercer trimestre. Si proyectan, aquí les presentamos una proyección del cuarto trimestre para que puedan hacerse una idea de cómo será la cifra a fines de este año. La cifra de final de año es la de la primera columna de la segunda parte del gráfico, donde dice 2024. Es una proyección para el año completo. Son \$3,2 millones procedentes de los activos identificados en la combinación de negocios, \$14,1 millones de los activos existentes, para un total por depreciación de \$17 millones. Esa es la cifra que esperamos para 2024 y, a continuación, presentamos la tabla con las provisiones para depreciación para los próximos años suponiendo, por supuesto, que no hay nuevos activos en el balance general. Por supuesto, a medida que incorporemos nuevos activos, esta cifra cambiará, pero ahí se puede ver que la cifra debería mantenerse alta desde ahora hasta 2026 y luego empezar a disminuir a partir de 2027. Si miramos la cifra para el primer y segundo trimestre, es decir, \$6,5 millones, y la multiplicamos por, digamos, \$6,5 millones por trimestre, acabaríamos el año con una cifra cercana a los \$26 millones en provisiones para depreciación. Por lo tanto, hay una reducción significativa en la provisión para depreciación esperada entre trimestres para los dos primeros trimestres y lo que estamos viendo hoy, desde \$26 millones a \$17 millones, lo que corresponde a casi \$9 millones menos de depreciación. Se trata de un impacto significativo producto de la revisión del PPA que se concentrará, como he mencionado, en 2024, 2025 y 2026, es decir, significativamente menor. El fondo de todo esto es que en 2024, 2025 y 2026 tendremos provisiones para depreciación

only in 2026 that you'll start seeing the benefits of having a single operation so that's more 2026 on that respect. In terms of market conditions, of course lower interest rates are good for the markets, good for bond issuance in the three countries and for equity volumes, so we are a little bit dependent on that. The bottom line is that market conditions have been not so great in the last few years and the results are still pretty solid. So, if things improve marginally we believe that's a good scenario for us. So, extending the length of new bond issues, etc., is a good opportunity, or lower interest rates is a good opportunity to resume some issuance in the market. So, our plan is to be cautious in expenditures in 2025; very importantly, focusing on deploying the technology in 2025 that will allow us to not only provide the integrated market, but the integrated processes moving forward, which allows us to capture the synergies moving forward and expecting better market conditions in 2026. And, bear in mind also that there's a political cycle that starts in Chile and then Peru and then Colombia. So towards the second half of 2025 we will start full-speed presidential campaigns in these countries and hopefully that'll be positive for the markets in the three countries.

Now, in terms of issuers, we have had various conversations with the issuers. I think that today they are probably just observers of the situation. I think that the response is very positive in the sense that if this works and it works fairly well, the main beneficiaries of this will be issuers, right? If you have a larger market with more participants, more liquidity, better price formation, more demand, it's good for issuers, so they're all cautiously optimistic and cautiously enthusiastic towards the market. But, of course, with an attitude of "wait and see." If you manage to do what

significativamente menores de lo que esperábamos a principios de año, lo que, en definitiva, creo que es una buena noticia. No sé si mi explicación ha sido muy confusa, pero lo veremos en la sección de preguntas y respuestas.

Por último, para concluir, seguimos satisfechos con los resultados, un desempeño operacional consistente con un crecimiento del 15% en los ingresos y un aumento del EBITDA hasta el 45% en el tercer trimestre, y continuamos en línea con nuestros proyectos de TI, de modo que podemos iniciar el despliegue en el mercado en octubre, como lo habíamos anunciado.

Como recordatorio, en la siguiente diapositiva tenemos el nuevo calendario para la estrategia de salida al mercado para mediados de 2025, como ya he mencionado. Seguimos buscando desplegar la tecnología para la plataforma de negociación en los tres países y tener desplegada la plataforma de compensación por lo menos en dos países, Chile y Perú, en el 2025, dejando a Colombia para el primer trimestre del 2025 debido a que tenemos algunos retrasos con las aprobaciones regulatorias en Colombia. Estamos dejando a Colombia un poco atrás para tener más tiempo para obtener las aprobaciones regulatorias, pero en este calendario, en primer lugar, mejoramos la probabilidad de éxito al hacerlo paso a paso y también país por país. Así que primero implementaremos el motor de negociación en Chile, luego en Perú y después en Colombia, y a continuación la plataforma de compensación primero en Chile, luego en Perú y después en Colombia. Este es el calendario oficial del plan de salida al mercado. Esto ya ha sido comunicado a los participantes y estamos trabajando para

you're saying, this is going to be great for us, but let me wait and see. Now, we are working with a few, I would say two or three, individual issuers, to try to test the thesis of a regional issue. So, a bond issue, a specific issuer that can issue bonds and distribute it in the three countries. That can be done today. Nobody has done it. So we're working with some of the issuers. As you mentioned, probably market conditions haven't been that great, so nobody has really been adventurous enough to launch a new issue. But, we're working with a couple of issuers on that respect and hopefully next year we will have a first example.

Bruno: Thank you Felix for your question. We see Mr. Christian Andrews with his hand raised. Team, if you can, please help him out.

Christian: Hi, Juan Pablo and Bruno. Nice to speak with you again and thanks for hosting the call. My question is just on, you know, you operate in a lot of different businesses, including the exchange, clearing, the CSD and a lot of different business lines. I'm curious to hear what you would call out as kind of the main growth drivers of the business going forward. And is it a case where, you know, the market is so depressed and trading volumes are so down, there's a lack of issuances. Is that something that just needs to return for you guys to see a lot of strong growth beyond what has been achieved or is it more a case of growing these various businesses and and capitalizing on opportunities maybe you aren't currently. Thanks.

Juan Pablo: Yeah. That's a very good question. I would say that there are two sides to that conversation. I mean, I have no doubts about the ability of this company to continue to grow even in a depressed

alcanzar estos objetivos. Y eso es todo. Muchas gracias y estamos abiertos a recibir preguntas.

Bruno: Muchas gracias, Juan Pablo. Abrimos ahora la ronda de preguntas del público. Si quieren participar, levanten la mano virtualmente y activaremos sus micrófonos. También pueden escribir las preguntas en la opción de chat de la plataforma. Veo que ya tenemos una primera pregunta, por favor pueden activar el micrófono de Félix.

Félix: Hola, buenos días. Les habla Félix de Appellate Research. Muchas gracias por la conferencia y felicitaciones por los resultados. Tengo dos preguntas. La primera: ¿Cómo ven el margen operacional durante el próximo año teniendo en cuenta el contexto de tasas de interés altos y los procesos con las autoridades? Y, por último, ¿cuál ha sido la retroalimentación que han recibido de los emisores, principalmente de los que cotizan en bolsa? Muchas gracias.

Juan Pablo: Okay. No acostumbramos entregar nuestras proyecciones para el año que viene, pero seguimos trabajando para mejorar los márgenes operacionales de la compañía. Como hemos mencionado y ustedes saben, hemos capturado algunas de las sinergias en 2024. El resto de las sinergias dependen más de nuestra capacidad de desmantelamiento, por lo que la parte restante de las sinergias, que representa aproximadamente otro 50% de ahorro, debería obtenerse como resultado de dar de baja la tecnología existente que será reemplazada por la nueva. Por tanto, dependerá más de nuestra capacidad para cumplir el plan establecido para 2025 de desplegar la nueva tecnología en los tres países. Así pues, nuestro objetivo clave para 2025 es desplegar la tecnología en los tres

market environment, right? For various reasons: You have seen the performance of the post-trade part of the business, 20 some percent growth in that line of the business in very adverse market circumstances, right? And that already represents 50% or close to 50% of our revenue. That trend, I would say, can continue to happen or we can continue to see strong performance of that line of business. Maybe not at 20% growth, but double digit numbers 10%, 12%, is something that is perfectly viable even in depressed market circumstances because there's a lot of market penetration, sophistication, adoption still to be done in the three countries. So, I would say both the clearing and the custody services are lines of business that can continue to grow. They're just not so appealing to the, let's say, outside observer because it's not really tied to market dynamics necessarily, so things like, I don't know, OTC derivatives, for example, in Colombia, which only operate in Colombia. There is a room for doing that in Peru and Chile. So, there is growth opportunity there even with the existing volumes that we have today. So, there's tremendous growth opportunity there. As I mentioned, in value added services and information, we have a similar situation where we offer services in individual countries, but not in the three countries. We don't have the same value proposition in the three countries. So, there's a lot of opportunity for cross-selling, right? So, we can cross-sell. So, software as a service that we have in Chile. We can cross-sell the services that I mentioned from the price vendor in Colombia to Peru and Chile and there's a lot of value added to be still delivered in risk management and data provision to domestic market participants, so there's a lot of room for penetration in those Latam business. So, that is going to happen. Perhaps you don't see it. I mean

países que nos permita, a partir de 2025 o 2026, dar de baja la tecnología antigua, lo que generará el ahorro, ¿verdad? Esto resultará en un ahorro directo derivado de la tecnología que ya no utilizaremos, por lo que dejaremos de pagar por ella. Ahorraremos consolidando los centros de datos y, por supuesto, simplificando las operaciones al tener la misma tecnología con el mismo reglamento y los mismos procesos, y contaremos con los mismos equipos. Hoy operamos los tres mercados, pero en realidad son tres mercados independientes. Esa es la realidad de 2024. Y esa seguirá siendo la realidad, en gran medida, en 2025. Así pues, recién en 2026 se empezarán a ver los beneficios de tener una sola operación, por lo que se trata más del 2026 en ese sentido. En cuanto a las condiciones del mercado, por supuesto que la existencia de tasas de interés más bajas es buena para los mercados, buena para la emisión de bonos en los tres países y para los volúmenes de capital, por lo que dependemos un poco de eso. Lo fundamental es que las condiciones del mercado no han sido tan buenas en los últimos años y los resultados siguen siendo bastante sólidos. Por eso, si las cosas mejoran marginalmente creemos que es un buen escenario para nosotros. Por lo tanto, ampliar la duración de las nuevas emisiones de bonos, etc., es una buena oportunidad, o la existencia de tasas de interés más bajas es una buena oportunidad para retomar algunas emisiones en el mercado. Entonces, nuestro plan es ser prudentes en los gastos en 2025; y lo que es muy importante, centrarnos en desplegar en 2025 la tecnología que nos permitirá no solo ofrecer el mercado integrado, sino los procesos integrados de cara al futuro, lo que nos permitirá capturar las sinergias en el futuro y esperar mejores condiciones de mercado en 2026. Y, hay que tener en

those are products that are slow or clients are slow adopters. Let's say, the process is a slow sale, but you can have consistent double-digit growth year-on-year no problem. I mean, I don't see any problems there.

The other element will be volumes and issuance right. So, trading and issuance, of course, depend on market conditions. But, I would say that the dynamic in the market will be sort of the icing on the pudding or the cherry on the pie, right? We will continue to have, we are going to be working on continuing to having strong financial results and growth in our core business lines, but building a scenario where the market itself can grow, which is everything that we're trying to do for the integrated market. So, the integrated market is really a big bet that will sort of jumpstart a new dynamic in the market that will create tremendous growth and that all will go to the bottom line because you know that in that side of the business, there are tremendous economies of scale. But, I would say that the company will continue to be very successful even without tremendous success in the markets, but of course we are building the case for success in the market. So, I don't know if that answers your question.

Bruno: Thank you, Christian, for your question. We see there are no further questions in the chat or hands raised. We'll give perhaps a few more seconds if anyone else would like to participate. Luis has his hand raised. Go ahead, Luis.

Luis: Hi. How's it going? Thank you for the presentation. I wanted to ask, what outlook do we have for dividend payments? Interim dividends? This is for management, to have a guideline for this to be able to make forecasts.

cuenta también que hay un ciclo político que empieza en Chile, luego en Perú y luego en Colombia. Así que hacia el segundo semestre de 2025 comenzarán las campañas presidenciales a toda velocidad en estos países y es de esperar que eso sea positivo para los mercados de los tres países.

En cuanto a los emisores, hemos mantenido varias conversaciones con ellos. Creo que hoy en día sólo son observadores de la situación. Creo que la respuesta es muy positiva en el sentido de que si esto funciona y funciona bastante bien, los principales beneficiarios serán los emisores, ¿no? Si hay un mercado más grande, con más participantes, más liquidez, mejor formación de precios, más demanda, eso es bueno para los emisores, así que todos muestran un cauto optimismo y un cauto entusiasmo hacia el mercado. Pero, por supuesto, con una actitud de "espera y verás". Si consiguen hacer lo que dicen, será estupendo para nosotros, pero déjenme esperar y ver. Ahora, estamos trabajando con algunos, yo diría dos o tres, emisores individuales, para intentar probar la tesis de una emisión regional. Así, una emisión de bonos, un emisor específico que pueda emitir bonos y distribuirlos en los tres países, eso se puede hacer hoy mismo pero nadie lo ha hecho. Así que estamos trabajando con algunos de los emisores. Como dijiste, probablemente las condiciones del mercado no han sido tan buenas, así que nadie se ha atrevido a lanzar una nueva emisión. Pero estamos trabajando con un par de emisores en ese sentido y esperamos tener un primer ejemplo el año que viene.

Bruno: Gracias por tu pregunta, Félix. Vemos que Christian Andrews tiene su mano levantada. Equipo, ayúdenle por favor.

Juan Pablo: Yes, good question, and, thanks, I didn't mention that. I think the outlook is good because, as we announced last year if you recall... Oh, sorry. Should I go back to English?

Bruno: Do it in Spanish and then maybe we can summarize it in English.

Juan Pablo: Sorry, Luis. I'm gonna switch to English so it's easier. So, what we announced last year is that for 2024 and 2025 we will be distributing 50% profits in dividends. That is based on the fact that we are more than doubling the investment outlay in 2024 and 2025. Remember, we are making a \$28 million investment plan in 2024 and what we expect for 2025 is roughly \$22 million, right? So, the combination of the two is a significant, large amount vis-à-vis what we were investing in the past, right? So, for this couple of years we have announced that the dividend payout would be 50%. Now with the PPA adjustment that we just commented on, there is good news because the bottom line should be improved at the year end and then 50% of that bottom line after correction for depreciation allowances would be a larger dollar amount. So, I think that should be good news for our shareholders. Now, we have not revisited the policy with the board. So, I would say the policy that is in effect right now is that for next year we should propose 50% payout also in 2025 regarding the 2024 profits. But, moving forward once the investment spike finishes, we should go back to full dividend payouts. So, I don't know if 100% is the number, but as close as possible to that. So, definitely 90% or things of the sort are things that should be possible from 2026 onwards.

Christian: Hola, Juan Pablo y Bruno. Es un placer volver a hablar con ustedes y gracias por organizar la llamada. Mi pregunta es sobre, ya saben, operan en muchos negocios diferentes, incluyendo la bolsa, la compensación, el DCV y muchas líneas de negocios diferentes. Tengo curiosidad por saber cuáles serían los principales impulsores del crecimiento del negocio en el futuro. Y se trata de un caso en el que, ya saben, el mercado está tan deprimido y los volúmenes de negociación son tan bajos, hay una falta de emisiones. ¿Es algo que sólo tiene que volver a pasar para que ustedes puedan ver un fuerte crecimiento más allá de lo que se ha logrado o es más un caso de hacer crecer estos diversos negocios y capitalizar las oportunidades que tal vez no tienen actualmente? Gracias.

Juan Pablo: Sí. Es una muy buena pregunta. Yo diría que hay dos lados en esa conversación. Quiero decir, no tengo dudas sobre la capacidad de esta compañía para seguir creciendo incluso en un entorno de mercado deprimido, ¿ok? Por diversas razones: Han visto el desempeño de la parte post-negociación del negocio, hemos tenido un crecimiento del 20% en esa línea de negocios en circunstancias de mercado muy adversas, ¿verdad? Y eso ya representa el 50% o cerca del 50% de nuestros ingresos. Yo diría que esa tendencia puede continuar o que podemos seguir viendo un desempeño sólido de esa línea de negocios. Tal vez no veamos un crecimiento del 20%, pero sí uno con cifras de dos dígitos, 10%, 12%, algo que es perfectamente viable incluso en circunstancias de mercado deprimido, porque aún queda mucho por hacer en los tres países en cuanto a penetración de mercado, sofisticación y adopción. Yo diría que tanto los servicios de compensación como los de custodia son

Bruno: Right, so we have a question in the chat. We're going to proceed to read it out loud. Good afternoon. What are the prospects for purchasing the remaining shares of bvc and BVL?

Juan Pablo: Yeah, there's really no plan at this time. As you recall, we had an open public tender in Peru and an open exchange period until June for shares in bvc. We did have some participation but not full participation. So, right now there is no specific policy or plan. Perhaps in the future, but right now, there are no plans and we are concentrated, as I mentioned, on the use of our cash on the investments we have to make and the commitment to our shareholders in terms of dividend payments. So, there is no specific plan at this point.

Bruno: Thank you. Thank you, Garrett, for the question. We see no further questions in the chat or by raised hands, so perhaps we can proceed to some closing remarks.

Juan Pablo: Okay. So, just to sum up. I think we have good solid numbers for the year. Hopefully, that'll continue until the year end. To the point that I just made, we have very solid and well-diversified businesses that continue to have strong drivers for growth even in depressed market conditions as we have seen in the last few years. Of course, we are making every effort to change those dynamics in the market both with policy makers, regulators and market participants. The integration is all about creating a better environment for market conditions to pick up and create a more constructive dynamic and that should, of course, be reflected in the results of the company, so that would be a tremendous upside for the company. Our IT projects continue on track. We are going to deploy, the objective for 2025 is to deploy all the technology for the integrated market

líneas de negocios que pueden seguir creciendo. Es sólo que no son tan atractivas para, digamos, el observador externo porque no están realmente vinculadas a la dinámica del mercado necesariamente, así que cosas como, no sé, los derivados extrabursátiles, por ejemplo, en Colombia, que sólo operan en Colombia. Hay espacio para hacer esto en Perú y Chile. Por lo tanto, hay oportunidades de crecimiento, incluso con los volúmenes existentes que tenemos hoy. Por tanto, hay enormes oportunidades de crecimiento. Como dije, en servicios de valor agregado e información, tenemos una situación similar en la que ofrecemos servicios en países individuales, pero no en los tres países. No tenemos la misma propuesta de valor en los tres países. Así que hay muchas oportunidades para la venta cruzada. Podemos hacer ventas cruzadas. Por ejemplo, el software como servicio que tenemos en Chile. Podemos realizar ventas cruzadas de los servicios que he mencionado del proveedor de precios en Colombia a Perú y Chile, y aún queda mucho valor agregado por ofrecer en gestión de riesgos y suministro de datos a los participantes del mercado nacional, por lo que hay mucho espacio de penetración en esos negocios de Latinoamérica. Así que eso va a ocurrir. Tal vez no se ve. Me refiero a que esos son productos que son lentos o los clientes son de adopción lenta. Digamos que el proceso es una venta lenta, pero podemos tener un crecimiento constante de dos dígitos de año en año sin problemas. Quiero decir, no veo ningún problema en eso.

El otro elemento serán los volúmenes y la emisión. La negociación y la emisión, por supuesto, dependen de las condiciones del mercado. Pero yo diría que la dinámica del mercado será la guinda de la torta, ¿no? Seguiremos teniendo, vamos a trabajar para

and start connecting markets as regulators allow us to do and, as things look from a realistic point of view, Chile and Peru are better positioned for that, so we hope that Peru and Chile at least not only will have the technology but also will have the regulation in place. Colombia is stepping a little bit behind, but still we continue to work both on the technology deployment in Colombia and working with the regulator for the final approvals. So, good results, we're happy with the results. Also, I think the final adjustment to the PPA is good news for the financials going forward. You have there a good projection of what depreciation allowances would look like moving forward so that also eliminates an item of volatility in our financial reports and we will continue to work to improve results and create better market conditions for all participants in the market. So, thank you very much for joining. And see you next time.

seguir teniendo resultados financieros sólidos y crecimiento en nuestras principales líneas de negocios, pero construyendo un escenario en el que el propio mercado pueda crecer, que es todo lo que estamos tratando de hacer para el mercado integrado. Así, el mercado integrado es realmente una gran apuesta que de alguna manera pondrá en marcha una nueva dinámica en el mercado que creará un enorme crecimiento y todo irá a parar a la última línea del estado de resultados porque, como saben, en ese lado del negocio hay enormes economías de escala. Pero yo diría que la compañía seguirá teniendo mucho éxito incluso sin que haya un éxito tremendo en los mercados, pero por supuesto estamos construyendo las bases para el éxito en el mercado. No sé si eso responde tu pregunta.

Bruno: Gracias, Christian, por tu pregunta. Vemos que no hay más preguntas en el chat ni manos levantadas. Daremos unos segundos más por si alguien más quiere participar. Vemos una mano levantada de Luis. Luis, por favor.

Luis: Hola. Qué tal? Muchas gracias por la presentación. Quería preguntar, ¿qué perspectiva tenemos para el pago de dividendos? ¿Adelanto de dividendos? A la gerencia, para tener un lineamiento de eso para poder proyectarnos.

Juan Pablo: Sí, buena pregunta, y, gracias, no lo mencioné. Yo creo que hay una buena perspectiva, porque lo que nosotros anunciamos el año pasado si recuerdas... Oh, disculpen. ¿Debería responder en inglés?

Bruno: Hazlo en español y después quizás hacemos un resumen en inglés.

Juan Pablo: Disculpa, Luis. Voy a responder en inglés para que sea más fácil. Lo que anunciamos el año pasado es que en 2024 y 2025 distribuiremos el 50% de las utilidades en dividendos. Eso se basa en el hecho de que estamos más que duplicando el desembolso de inversión en 2024 y 2025. Recuerden que estamos haciendo un plan de inversión de \$28 millones en 2024 y lo que esperamos para 2025 es de aproximadamente \$22 millones, ¿verdad? Por lo tanto, la combinación de los dos es una cantidad significativa, importante en comparación con lo que estábamos invirtiendo en el pasado, ¿cierto? Por lo tanto, para estos dos años hemos anunciado que el reparto de dividendos sería del 50%. Ahora, con el ajuste del PPA que acabamos de comentar, hay buenas noticias porque el resultado final debería mejorar a fines del año y luego el 50% de ese resultado final después de la corrección por las provisiones para depreciación sería un monto mayor en dólares. Así que creo que estás deberían ser buenas noticias para nuestros accionistas. Ahora, no hemos revisado la política con el directorio. Por lo tanto, yo diría que la política que está vigente en este momento es que para el próximo año deberíamos proponer dividendos del 50% de las utilidades al igual que en 2025 en relación con las utilidades de 2024. Pero, en adelante, cuando termine el pico de inversión, deberíamos volver al reparto total de dividendos. No sé si el 100% es el número, pero lo más cerca posible. Por lo tanto, definitivamente el 90% o algo parecido es lo que debería ser posible a partir de 2026.

Bruno: Bien, tenemos una pregunta en el chat. Vamos a leerla en voz alta. Buenas tardes. ¿Cuáles son las perspectivas de

	compra de las acciones restantes de bvc y BVL? Juan Pablo: Sí, realmente no hay ningún plan en este momento. Como recordarán, tuvimos una licitación pública abierta en Perú y un período de intercambio abierto hasta junio para las acciones de bvc. Tuvimos cierta participación pero no total. Por lo tanto, ahora mismo no hay ninguna política o plan específico. Tal vez en el futuro, pero ahora mismo no hay planes y estamos concentrados, como he mencionado, en usar nuestro efectivo en las inversiones que tenemos que hacer y el compromiso con nuestros accionistas en términos de pago de dividendos. Así que, no hay ningún plan específico en este momento. Bruno: Gracias. Gracias, Garrett, por la pregunta. No vemos más preguntas en el chat o manos levantadas, así que tal vez podamos hacer algunos comentarios finales. Juan Pablo: Ok. Entonces, sólo para resumir. Creo que tenemos cifras sólidas para el año. Espero que continúen así hasta el final del año. En cuanto a lo que acabo de decir, tenemos negocios muy sólidos y bien diversificados que siguen teniendo fuertes motores de crecimiento incluso en condiciones de mercado deprimidas como hemos visto en los últimos años. Por supuesto, estamos haciendo todo lo posible por cambiar esa dinámica en el mercado, tanto con los encargados de formular las políticas como con los reguladores y los participantes en el mercado. La integración consiste en crear un mejor entorno para que las condiciones del mercado se recuperen y creen una dinámica más constructiva, y eso debería, por supuesto, reflejarse en los resultados de la compañía, lo que sería una
--	--

	enorme ventaja para la compañía. Nuestros proyectos de TI siguen su curso. Vamos a desplegar, el objetivo para 2025 es desplegar toda la tecnología para el mercado integrado y empezar a conectar mercados a medida que los reguladores nos permitan hacerlo y, como se ven las cosas desde un punto de vista realista, Chile y Perú están mejor posicionados para ello, así que esperamos que Perú y Chile al menos no solo tengan la tecnología sino que también tengan la regulación establecida. Colombia se está quedando un poco atrás, pero seguimos trabajando tanto en el despliegue de la tecnología en Colombia como con el regulador para las aprobaciones finales. Así que, los resultados son buenos, estamos contentos con los resultados. Además, creo que el ajuste final del PPA es una buena noticia para las finanzas de aquí en adelante. Tenemos una buena proyección de cómo serán las provisiones para depreciación en el futuro, así que eso también elimina un elemento de volatilidad en nuestros informes financieros y seguiremos trabajando para mejorar los resultados y crear mejores condiciones de mercado para todos los participantes en el mercado. Bueno, muchas gracias por acompañarnos y nos vemos la próxima vez.
--	---