

nuam's 1Q25 earnings conference call: English and Spanish transcripts

Bruno Alonso:

Good morning and welcome to nuam's first quarter 2025 investor conference call. My name is Bruno Alonso and I'm the Head of Investor Relations at NUAM. The speaker for today is Patricio Rojas, nuam's Chief Financial Officer. At this time all participants are in listen-only mode. Please be advised that this call is being recorded and that following the presentation we will open the floor to questions from the audience in both English and Spanish. Further participation instructions will be given later on. The video recording and transcripts of this call will be available on Nuam's website within the next few days. Patricio, good morning and thank you for joining us. The floor is yours.

Patricio Rojas:

Thank you Bruno and good morning everyone. Let's go to the agenda. We will start by reviewing the main contents of the presentation. First we will go over financial, market and corporate highlights to provide a general overview. Then we will move on to the quarterly business performance, reviewing each business unit and other relevant information. And finally we will close with the key takeaways of our latest results. Next slide please. Okay we will now move to the financial information. During the first quarter of this year we have a steady financial performance driven by trading and value-added services units. Total revenues reached 34.8 billion Chilean pesos, which means three percent of increase, where non-trading revenues increased in one percent compared

Bruno Alonso:

Buen día y gracias por acompañarnos en la llamada de resultados de nuam del primer trimestre del 2025. Mi nombre es Bruno Alonso y soy el subgerente de relación con inversionistas. El expositor para esta llamada es Patricio Rojas, gerente corporativo de finanzas de nuam. En este momento todos los participantes están en modo solo de escucha. Por favor considerar que la llamada está siendo grabada y tanto la grabación como la transcripción estarán disponibles en el sitio web de nuam durante los próximos días. Tras la presentación tendremos una sección de preguntas y respuestas, las cuales pueden ser tanto en inglés como en español. Instrucciones de participación serán dadas más adelante. Patricio, buenos días y gracias por acompañarnos. Tienes la palabra.

Patricio Rojas:

Gracias, Bruno, y buenos días a todos. Vamos con la agenda. Comenzaremos revisando los contenidos principales de la presentación. Primero, repasaremos los aspectos financieros, de mercado y corporativos para dar una visión general. Luego, pasaremos al desempeño trimestral del negocio, revisando cada unidad y otra información relevante. Finalmente, cerraremos con los puntos clave de nuestros últimos resultados. Siguiendo diapositiva, por favor. Ahora pasaremos a la información financiera. Durante el primer trimestre de este año, tuvimos un desempeño financiero estable, impulsado por las unidades de

to last year first quarter, and a trading revenues increased in 13 percent compared to last year's first quarter. In the case of EBITDA it reached 14.4 billion Chilean pesos with a decrease of six percent compared to last year. We had a 41 percent EBITDA margin down from 45 percent we had last year. And operating expenses had a decrease of one year also compared to the first quarter of last year. In the case of net profits we had 6.6 billion Chilean pesos, which means an increase of 360 percent compared to last year, and consequently net margin increase in 19 percent, up from four percent. Before moving forward we would like to highlight that from now on all of our financial figures will be presented in Chilean pesos in order to be consistent with our financial statements that under IFRS have the Chilean pesos as a functional currency. Despite that we will keep giving a performance reference in US dollars in the section of annexes of this presentation. Next slide, please. Okay, we will continue with market highlights. There was an increase in average daily trading volumes during the first quarter with almost 10 billion US dollars with an increase of 15 percent. Also we had a good performance in our main stock indexes with MSCI in one increasing in 15 percent, the IPSA, the Chilean index, increasing in 14 percent, the Colcap, the Colombian index, increasing in 16 percent, and the Peru Select increasing in four percent. Also we announced that we have a new stock broker operating in Peru, and we want to highlight from the last annual shareholders meeting that the dividend per share increased 30 percent. A dividend of 181 Chilean pesos per share was also approved. And talking about the dividend policy for this year, the profit distribution will increase from the previous 50 percent of profits to 70 percent. And finally we

trading y servicios de valor agregado. Los ingresos totales alcanzaron los 34.800 millones de pesos chilenos, lo que representa un aumento del 3%. Los ingresos no relacionados con trading aumentaron un 1% en comparación con el primer trimestre del año pasado, mientras que los ingresos por trading crecieron un 13%. En el caso del EBITDA, alcanzó los 14.400 millones de pesos chilenos, con una disminución del 6% respecto al año anterior. El margen EBITDA fue del 41%, frente al 45% del año pasado. Los gastos operativos disminuyeron un año en comparación con el primer trimestre del año pasado. En cuanto a las utilidades netas, fueron de 6.600 millones de pesos chilenos, lo que significa un aumento del 360% respecto al año anterior, y el margen neto aumentó al 19%, desde el 4%. Antes de continuar, queremos destacar que, a partir de ahora, todas nuestras cifras financieras se presentarán en pesos chilenos para ser consistentes con nuestros estados financieros, que bajo las normas IFRS tienen al peso chileno como moneda funcional. Sin embargo, seguiremos proporcionando referencias de desempeño en dólares estadounidenses en los anexos de esta presentación. Siguiendo diapositiva, por favor. Continuamos con los aspectos destacados del mercado. Hubo un aumento en los volúmenes diarios promedio de trading durante el primer trimestre, con casi 10.000 millones de dólares, un aumento del 15%. También tuvimos un buen desempeño en nuestros principales índices bursátiles: el MSCI Chile subió un 15%, el IPSA (índice chileno) un 14%, el COLCAP (índice colombiano) un 16%, y el Perú Select un 4%. También anunciamos que tenemos un nuevo corredor de bolsa operando en Perú y queremos destacar, desde la última Junta de Accionistas de nuam que el dividendo por

announced that we have a new board of directors that was elected during the shareholders meeting with now 11 members, going down from the 16 members we had before. Also we have an outstanding performance on our stock. The price in Chile, in Chilean pesos, it's a bit more than five thousand pesos with an increase of 31 percent compared to last year. In terms of bursatility, which is a liquidity measure, also we have an increase of 37 percentage points compared to last year, with 49 percent of bursatility right now. And also the trading volume, the daily trading volume increased with an average of 443 million pesos a day, which is an increase of more than 200 percent. In terms of regional integration projects, there are some updates in the regional go-to market strategy. For market testing, dates and milestones have been aligned with clients' needs. For participants' development, testing will start in June and has been extended to a period of 12 weeks in total. And for new trading workstations, testing will start next month, in July. Finally, we would like to share some great news that were made public yesterday as a significant event. The harmonized trading rules for equities were approved by the regulator in Chile. And even though approval is still pending in Colombia and Peru, we maintain a fluent communication with those regulators, so we are confident in receiving those approvals in the short term. Next slide, please. Okay, there has been a positive performance across all market segments, especially in equities, fixed income and derivatives. The market capitalization increasing at 9 percent, reaching 371 billion U.S. dollars during the quarter. Equities traded volumes increasing in 45 percent. Fixed income traded volumes increasing 21 percent. Derivatives traded volumes

acción aumentó en un 30 por ciento. Se aprobó un dividendo de 181 pesos chilenos. En cuanto a la política de dividendos para este año, la distribución de utilidades aumentará del 50 por ciento previo al 70 por ciento. Finalmente, anunciamos que contamos con un nuevo directorio, el cual fue elegido durante la junta de accionistas. Ahora está compuesto por 11 miembros, reduciéndose respecto a los 16 que había antes. También tuvimos un rendimiento destacado en una acción. El precio en Chile, en pesos chilenos, supera los cinco mil pesos, con un incremento del 31 por ciento en comparación con el año pasado. En términos de presencia bursátil, que es una medida de liquidez, también experimentamos un aumento de 37 puntos porcentuales respecto al año anterior, alcanzando un 49 por ciento de versatilidad actualmente. Además, el volumen de negociación diario aumentó, con un promedio de 443 millones de pesos por día, lo que representa un incremento de más del 200 por ciento. En cuanto a los proyectos de integración regional, hay algunas actualizaciones en la estrategia de entrada al mercado regional. Para las pruebas de mercado, las fechas e hitos se han alineado con las necesidades de los clientes. En cuanto al desarrollo de los participantes, las pruebas comenzarán en junio y se han extendido a un período total de 12 semanas. Para los nuevos terminales de negociación, las pruebas comenzarán el próximo mes, en julio. Finalmente, queremos compartir una gran noticia que se hizo pública ayer como un hecho significativo: el regulador en Chile aprobó las reglas armonizadas de negociación para acciones. Aunque la aprobación sigue pendiente en Colombia y Perú, mantenemos una comunicación fluida con esos reguladores, por lo que confiamos en recibir esas

increasing 11 percent. FX in 5 percent. The total volume cleared, increasing 3 percent. And finally, assets under custody increased in 5 percent. Next slide, please. Okay, so we will now move on to the business performance section. Related to income statements, we have to – we want to highlight that we have a stable performance in revenues growing at 3 percent. Operating expenses decreased in 1 percent. EBITDA decreased in 6 percent, the EBITDA margin from 45 percent to 41 percent due to increases in other expenses and staff, all related to integration expenses. Net profit had a 360 percent increase, improving the margin from 4 to 19 percent due to a lower FX impact in tax provision and PPA adjustments in depreciation and amortization. Next slide, please. Okay, revenues highlight. In general terms, we were able to maintain steady revenue that increased in 3 percent compared to last year's first quarter. Listing and issuer services were affected by lower dynamism of extraordinary corporate events. In trading, we had a double-digit increase fueled by positive dynamic in all market segments. Inside post-trading, clearing and settlement was affected by lower rates in collateral management in Colombia, while custody services were impacted by lower activity and interest rates in distributions processing in Peru. The positive performance in information was driven by market access and price vendor services. And finally, we had a double-digit growth in value-added services driven by promissory notes and invoice registry. Next slide, please. We will now dive deeper into the individual business units. The listing and issuer services line was down 8 percent with 4 billion Chilean pesos in revenue due to lower dynamism of extraordinary issuance in Colombia. Overall, issuance volumes reached 61 corporate events, totaling almost 3 billion U.S. dollars

aprobaciones en el corto plazo. Pasemos a la siguiente diapositiva. El desempeño ha sido positivo en todos los segmentos de mercado, especialmente en acciones, renta fija y derivados. La capitalización de mercado aumentó un 9 por ciento, alcanzando 371 mil millones de dólares estadounidenses durante el trimestre. Los volúmenes de negociación de acciones aumentaron un 45 por ciento. Los volúmenes de renta fija crecieron un 21 por ciento. Los volúmenes de negociación de derivados subieron un 11 por ciento. El mercado de divisas creció un 5 por ciento. El volumen total compensado aumentó un 3 por ciento. Finalmente, los activos bajo custodia registraron un incremento del 5 por ciento. Pasemos a la siguiente diapositiva. Ahora avanzaremos a la sección de desempeño empresarial. En relación con los estados de resultados, queremos destacar que hemos tenido un desempeño estable, con ingresos creciendo en un 3 por ciento. Los gastos operacionales disminuyeron en un 1 por ciento. El EBITDA bajó un 6 por ciento, y el margen EBITDA pasó del 45 por ciento al 41 por ciento debido al aumento en otros gastos y en personal, todo relacionado con los gastos de integración. La utilidad neta tuvo un incremento del 360 por ciento, mejorando el margen del 4 al 19 por ciento, debido a un menor impacto cambiario en la provisión de impuestos y ajustes de PPA en depreciación y amortización. Siguiendo diapositiva, por favor. Destacado de los ingresos. En términos generales, logramos mantener ingresos estables, con un aumento del 3 por ciento en comparación con el primer trimestre del año pasado. Los servicios de listado y emisores se vieron afectados por una menor dinámica de eventos corporativos extraordinarios. En el área de negociación, tuvimos un incremento de dos dígitos impulsado por una dinámica positiva en todos

with an increase of 74 percent year on year. The number of local issuers, just in the case of equity, decreased by ten. But in the case of fixed income funds and ETFs, we had some increases. And in terms of issuance by category, the 61 corporate events are made up of 23 debt issuance, 32 related to follow-ons, and five related to tender offers, all of those three totaling approximately 1 billion U.S. dollars, each of them. And also, we had one stock buyback totaling 5 million U.S. dollars. Next slide, please. Okay. The trading business unit had a strong 13 percent increase, reaching 5.7 billion Chilean pesos of revenue. We had a strong performance in on exchange market segments with a total volume of 274 billion U.S. dollars, an increase of 23 percent. In the case of equities, volumes increased in 45 percent, and the number of trades increased in 17 percent, with a total of 3.4 million transactions. In the case of fixed income, volumes increased in 23 percent, number of trades in 4 percent. And in the derivatives market, volumes increased in 8 percent, while the number of contracts increased in 18 percent. Next slide, please. The clearing and settlement business unit had a decrease of 1 percent, reaching 5.8 billion Chilean pesos of revenue, due to lower interest rates for collateral management. But in terms of clearing volumes, we had an increase of 3 percent, reaching 458 billion U.S. dollars. On a year-on-year basis, total volumes by market are the following. Fixed income, an increase of 1 percent. FX, an increase of 5 percent. OTC, derivatives, an increase of 7 percent. On-exchange derivatives, an increase of 8 percent. Equities, an increase of 39 percent. And open interest, increasing 24 percent, while collateral management increased in 41 percent compared to last year, with a total of \$112 million under management. Okay. The

los segmentos del mercado. Dentro de la pos-negociación, la compensación y liquidación se vio afectada por tasas más bajas en la gestión de colaterales en Colombia, mientras que los servicios de custodia fueron impactados por una menor actividad y tasas de interés en el procesamiento de distribuciones en Perú. El desempeño positivo en la información fue impulsado por los servicios de acceso al mercado y proveedores de precios. Finalmente, tuvimos un crecimiento de dos dígitos en servicios de valor agregado, impulsado por pagarés y el registro de facturas. Siguiendo diapositiva, por favor. Ahora profundizaremos en las unidades de negocio individuales. La línea de servicios de listado y emisores disminuyó un 8 por ciento, con ingresos de 4 mil millones de pesos chilenos, debido a una menor dinámica en emisiones extraordinarias en Colombia. En general, los volúmenes de emisión alcanzaron 61 eventos corporativos, totalizando casi 3 mil millones de dólares estadounidenses, con un aumento del 74 por ciento interanual. El número de emisores locales, solo en el caso de acciones, disminuyó en varias cadenas. El número de emisores locales, solo en el caso de acciones, disminuyó en una decena. Sin embargo, en el caso de los fondos de renta fija y los ETFs, tuvimos algunos incrementos. En cuanto a la emisión por categoría, los 61 eventos corporativos se componen de 23 relacionados con emisión de deuda, 32 relacionados con aumentos de capital y cinco relacionados con ofertas públicas de adquisición, sumando aproximadamente 1 mil millones de dólares estadounidenses cada uno. Además, tuvimos una recompra de acciones que totalizó 5 millones de dólares estadounidenses. Siguiendo diapositiva, por favor.

revenue from the custody business unit decreased in 3 percent, reaching 10.5 billion Chilean pesos, mainly impacted by lower activity and interest rates in distributions processing in Peru. There was a slight increase of 5 percent from securities under custody, increasing to \$279 billion U.S. dollars. In terms of securities under custody, equity had an increase of 10 percent, with \$149 billion U.S. dollars. And fixed income remained with no changes, with \$130 billion. Delivery versus payment and free of payment transactions, increasing 47 percent, reaching 1 million transactions. And distributions processing, the volume, increasing 3 percent, up to 19 billion U.S. dollars. Next slide, please. In the case of the information business line, we have an increase of 6 percent, up to 4.7 billion Chilean pesos, driven by positive performance in market access and price vendor services. Market data vendor and user subscriptions, both local and international, decreased in 15 percent, while workstations remain almost with no changes, with a total of a bit more than 2,000 workstations. Regarding the Precia drivers, we had some increases in subscriptions for valuation inputs for OTC derivatives in fixed income local and in fixed income international. But we have an increase of more than 200 percent in the number of contracts in OTC derivatives portfolio valuation. Next slide, please. The value-added services had an increase of 21 percent, reaching 3.7 billion Chilean pesos, driven by outstanding performance in promissory notes issuance and registered invoices. Next slide, please. Sebra Optimus systems, with 58 percent of the market share in Chile, had a decrease of two brokers in the case of Sebra, but an increase of one broker in the case of Optimus. In the case of Sebra, variable operation use increased in 16

La unidad de negocio de negociación tuvo un fuerte incremento del 13 por ciento, alcanzando 5,7 mil millones de pesos chilenos en ingresos. Tuvimos un desempeño sólido en segmentos del mercado bursátil, con un volumen total de 274 mil millones de dólares estadounidenses, lo que representa un aumento del 23 por ciento. En el caso de las acciones, los volúmenes aumentaron un 45 por ciento, y el número de operaciones creció un 17 por ciento, alcanzando un total de 3,4 millones de transacciones. En el caso de la renta fija, los volúmenes aumentaron un 23 por ciento, y el número de operaciones subió un 4 por ciento. En el mercado de derivados, los volúmenes crecieron un 8 por ciento, mientras que el número de contratos aumentó un 18 por ciento. Siguiente diapositiva, por favor. La unidad de negocio de compensación y liquidación tuvo una disminución del 1 por ciento, alcanzando 5,8 mil millones de pesos chilenos en ingresos, debido a menores tasas de interés en la gestión de garantías. Sin embargo, en términos de volúmenes de compensación, tuvimos un aumento del 3 por ciento, alcanzando 458 mil millones de dólares estadounidenses. En términos interanuales, los volúmenes totales por mercado son los siguientes: Renta fija: aumento del 1 por ciento. FX: aumento del 5 por ciento. OTC, derivados: aumento del 7 por ciento. Derivados en bolsa: aumento del 8 por ciento. Acciones: aumento del 39 por ciento. Interés abierto: aumento del 24 por ciento. Gestión de garantías: aumento del 41 por ciento en comparación con el año pasado, con un total de 112 millones de dólares bajo gestión. La unidad de negocio de custodia tuvo una disminución del 3 por ciento en ingresos, alcanzando 10,5 mil millones de pesos chilenos, principalmente afectada por una menor actividad y tasas de interés en el

percent, up to 82 million transactions. And in the case of Optimus, variable operational use increased in two percent, up to 11 million transactions. With the business of Pacta, related to digital promissory notes, documents in custody increased in 19 percent, the number of documents increased in 39 percent, and the number of transactions increased in 34 percent. And finally, the business of Factrack, related to registered invoices, increased in 22 percent, up to 521,000 registrations. Next slide, please. Regarding operating expenses, they were down one percent compared to last year, due to mainly adjustments in depreciation and amortization. In the case of staff expenses, those increased in eight percent, mainly explained by inflation effects, but also by a temporary increase in the headcount related to regional integration projects. Other expenses increased in 12 percent, also increased or explained by higher project-related expenses, mainly to new technology licensing and fees, and data center maintenance and support services. In the case of depreciation and amortization, there was a decrease of 32 percent due to the PPA adjustments made by the end of last year, which is mainly explained by data adjustment. So, 76 percent of the decrease is related to the PPA that was in the depreciation and amortization. Next slide, please. Okay. Finally, we will share the main takeaways from our first quarter results. Steady revenue performance with a three percent of increase driven by trading and value-added services business units. Consistent EBITDA margin at 41 percent, with stable revenues and transitory increases in expenses. And NUAM, a single market project schedule, was adjusted based on client development needs and testing

procesamiento de distribuciones en Perú. Hubo un ligero aumento del 5 por ciento en los valores bajo custodia, alcanzando los 279 mil millones de dólares estadounidenses. En términos de valores bajo custodia, la renta variable tuvo un aumento del 10 por ciento, con 149 mil millones de dólares estadounidenses. Y la renta fija se mantuvo sin cambios, con 130 mil millones. Las transacciones de entrega contra pago y sin pago aumentaron un 47 por ciento, llegando a 1 millón de transacciones. El procesamiento de distribuciones tuvo un aumento del 3 por ciento, alcanzando los 19 mil millones de dólares estadounidenses. Siguiente diapositiva, por favor. En el caso del negocio de información, la línea de negocio tuvo un incremento del 6 por ciento, alcanzando los 4,7 mil millones de pesos chilenos, impulsado por un desempeño positivo en los servicios de acceso al mercado y proveedores de precios. Las suscripciones de proveedores de datos de mercado y usuarios, tanto locales como internacionales, disminuyeron un 15 por ciento, mientras que las estaciones de trabajo se mantuvieron casi sin cambios, con un total de algo más de 2,000 terminales en la red. En cuanto a los factores de presión, tuvimos algunos incrementos en las suscripciones para insumos de valoración de derivados OTC en renta fija local y en renta fija internacional. Sin embargo, tuvimos un aumento de más del 200 por ciento en el número de contratos en la valoración de carteras de derivados OTC. Siguiente diapositiva, por favor. Los servicios de valor agregado tuvieron un incremento del 21 por ciento, alcanzando los 3,7 mil millones de pesos chilenos, impulsados por un desempeño sobresaliente en la emisión de pagarés y el registro de facturas. Siguiente diapositiva, por favor. Los sistemas Sebra

progress. So, now I will give the word back to Bruno for the questions and answers session.

Bruno Alonso:

Great. Thank you very much, Patricio. We will now open the floor to questions from the audience. If you would like to participate, please keep in mind the following instructions. Dialing participants must press star 2 in their phones in order to raise their hands and wait for the microphone to be unmuted. Web participants can use the ask via audio option located on the right-hand side of their screen and wait for the microphones to be unmuted as well. Questions may also be written directly on the Q&A tab on the right-hand side of your screen. We now begin the Q&A session, which can also be conducted in Spanish, either spoken openly or written in the chat. If you would like to participate, please follow these steps.

Participants who joined via phone should press *2 on their keypad and wait for their microphone to be enabled. Those connected via the web should use the "Ask via audio" button on the right side of the screen and wait for their microphone to be activated.

Questions may also be submitted in writing through the Q&A tab. Now, we will start with a few questions that have been sent to us via chat. We will read them out loud in the language in which they were originally submitted. Antonio Acha from Iscor Inversiones asks: Could you comment on the tax line and the variations observed compared to the previous year? In the cash flow statement, there is a concept amounting to 7.952 million pesos. Could you explain how this movement occurs and whether it is a recurring item? Regarding cash conversion, could you explain how EBITDA converts into operational cash flow? Looking at the last few

Optimus, con un 58 por ciento de participación en el mercado en Chile, tuvieron una disminución de dos corredores en el caso de Sebra, pero un aumento de un corredor en el caso de Optimus.

En el caso de Sebra, el uso operativo variable aumentó un 16 por ciento, llegando a 82 millones de transacciones. En el caso de Optimus, el uso operativo variable creció un 2 por ciento, alcanzando 11 millones de transacciones. En cuanto al negocio de Pacta, relacionado con los pagarés digitales, los documentos en custodia aumentaron un 19 por ciento, el número de documentos subió un 39 por ciento y el número de transacciones creció un 34 por ciento.

Y finalmente, el negocio de Factrack, relacionado con el registro de facturas, aumentó un 22 por ciento, alcanzando 521,000 registros. Siguiendo diapositiva, por favor. Siguiendo diapositiva, por favor. En cuanto a los gastos operativos, estos disminuyeron un 1 por ciento en comparación con el año pasado, debido principalmente a ajustes en la depreciación y amortización. En el caso de los gastos de personal, estos aumentaron un 8 por ciento, explicado principalmente por los efectos de la inflación, pero también por un incremento temporal en la dotación de personal relacionado con proyectos de integración regional.

Otros gastos aumentaron un 12 por ciento, explicado por mayores gastos relacionados con proyectos, principalmente por licencias y tarifas de nuevas tecnologías, así como mantenimiento y servicios de soporte de centros de datos. En cuanto a la depreciación y amortización, hubo una disminución del 32 por ciento debido a los ajustes del PPA realizados a finales del año pasado, lo que se explica principalmente por ajustes en los datos. Así, el 76 por ciento de la disminución está relacionado con el PPA que estaba

quarters, about 60% of EBITDA ends up as operational cash flow. What accounts for this difference? Finally, could you provide some insights into pricing strategy in locations where there is potential to raise prices, such as Chile? Is this something being considered or already implemented?

Thank you very much.

Claudio Diaz: Regarding the first question related to taxes, in Note 16 of the financial statements, there is a clear explanation of why we experienced a significant impact in the first quarter of 2024. This was mainly due to the exchange rates we had to apply to our investments abroad in Peru and Colombia, which had a substantial effect last year. However, we have implemented a strategy to manage these currency differences, so such impacts are not expected moving forward. Regarding the next question related to the cash flow statement and the amount of 7,952 million pesos, this primarily corresponds to the liquidation of financial instruments, which we carried out in preparation for the cash distribution of dividends that all the companies within the group needed to make. For the section concerning EBITDA conversion to operational cash flow, we indeed observe that the difference between EBITDA and operational cash flow is mainly explained by an increase in accounts receivable of approximately 3,000 million pesos. Additionally, it is important to consider that we are making significant disbursements in line with our investment projects. Finally, regarding the pricing strategy, this is an ongoing discussion, but we do not yet have any conclusions that can be shared.

Bruno Alonso:

dentro de la depreciación y amortización. Siguiente diapositiva, por favor. Bien, finalmente compartiremos las principales conclusiones de nuestros resultados del primer trimestre. Desempeño estable de ingresos, con un aumento del 3 por ciento, impulsado por las unidades de negocio de negociación y servicios de valor agregado. Margen EBITDA consistente del 41 por ciento, con ingresos estables y aumentos transitorios en gastos. El cronograma del proyecto de mercado único NUAM fue ajustado según las necesidades de desarrollo de los clientes y el progreso en las pruebas. Ahora, le doy la palabra a Bruno para la sesión de preguntas y respuestas.

Bruno Alonso:

Excelente. Muchas gracias, Patricio. Ahora abriremos el espacio para preguntas del público. Si desean participar, por favor tengan en cuenta las siguientes instrucciones. Los participantes que se han conectado por teléfono deben presionar estrella 2 en sus equipos para levantar la mano y esperar a que se active su micrófono. Los participantes conectados por la web pueden usar la opción "preguntar por audio" ubicada al lado derecho de su pantalla y también esperar a que se active el micrófono. También pueden escribir sus preguntas directamente en la pestaña de Preguntas y Respuestas, ubicada al lado derecho de su pantalla.

Thank you Claudio and also thank you Antonio for your question. We're going to go ahead and take a verbal question. Felix Garcia from Apache Research. You may go ahead. Your microphone has been unmuted.

Felix Garcia:

Thank you very much for the call, and congratulations on the results. I have two questions. First, regarding the decline in clearing and settlement revenues, could you provide more color on what drove that decrease? And secondly, where do you expect the EBITDA margin to land in 2025? Thank you.

Bruno Alonso:

Very well. So, I'll take the first one, if you don't mind, regarding the decrease in clearing and settlement revenue that was mainly caused by a decrease in collateral management. And even though the volumes increased, not all the collateral management volumes actually generate revenue. Only a portion of them do. So, we had a lower portion of them generating revenue, and also these collateral is placed at an overnight rate, and that's how the revenue is generated. So, if the interest rates go down, so will the revenue. And regarding the second question, Could you please remind us? It was regarding the EBITDA. Felix? Your microphone is unmuted.

Felix Garcia:

Yeah. Where do you expect the EBITDA margin to land in 2025? Thank you.

Patricio Rojas:

Well, in general terms, we do not give estimations of the numbers for the future. But in general terms, our business is very steady, so we shouldn't have big differences while we keep the concept that we have right now,

Ahora comenzamos la sesión de preguntas y respuestas, la cual también puede realizarse en español, ya sea hablando directamente o escribiendo en el chat. Si desean participar, por favor sigan los siguientes pasos. Los participantes que se conectaron por teléfono deben presionar *2 en su teclado y esperar a que se habilite su micrófono. Quienes estén conectados por la web deben usar el botón "Preguntar por audio" ubicado en el lado derecho de la pantalla y esperar a que se active su micrófono. También pueden enviar sus preguntas por escrito a través de la pestaña de Preguntas y Respuestas. Ahora comenzaremos con algunas preguntas que nos han llegado por el chat. Las leeremos en voz alta en el idioma en que fueron originalmente enviadas.

Antonio Acha de Iscor Inversiones pregunta: ¿Podrían comentar sobre la línea de impuestos y las variaciones observadas en comparación con el año anterior? En el estado de flujo de caja hay un concepto que asciende a 7.952 millones de pesos. ¿Podrían explicar cómo se produce este movimiento y si se trata de un ítem recurrente? En cuanto a la conversión de caja, ¿podrían explicar cómo se convierte el EBITDA en flujo de caja operativo? Observando los últimos trimestres, aproximadamente el 60% del EBITDA termina como flujo de caja operativo. ¿A qué se debe esta diferencia? Finalmente, ¿podrían entregar algunas ideas sobre la estrategia de precios en lugares donde existe potencial para aumentarlos, como en Chile? ¿Es algo que están considerando o que ya han implementado? Muchas gracias.

Claudio Diaz: Con respecto a la primera pregunta relacionada con los impuestos, en nuestra Nota 16 de los estados financieros hay una explicación clara de por qué tuvimos

which is different and separated businesses still in Chile, Colombia, and Peru. Of course, we should see some differences once the integration begins in operational terms, which, as we have said, is a process that we are just starting now with the testing. And after that, we should put into production the new trading platform, and after that, also the creating and settlement platforms. So, in general terms, we do not expect big changes in those margins. But of course, after the integration begins, probably we should see better numbers since the market should be bigger, and also the attraction for intermediaries and investors should be created also.

Bruno Alonso:

Thank you, Patricio, and thank you, Felix, for your question. We will now move on to another one. This one comes from Mr. Ignacio Llanos from Empresas Penta. I'm going to read it out loud in Spanish. The current margin levels—41% EBITDA and 19% net profit—do you consider these high or low, or are they in line with your expectations for the medium and long term? This is somewhat related to the previous question, but perhaps we can...

Patricio Rojas:

Yes, yes. It is very similar to the question we just answered. I would say that the numbers we are having right now shouldn't be too different, and in that sense, I think, are quite normal. So, I don't think I have too much to add about that.

Bruno Alonso:

Great. Well, thank you, and thank you, Ignacio, as well. The next question comes from Garrett King from Truffle Hound Capital. He says, can you explain why lower interest rates reduce revenues in post-rate? My

un impacto significativo en el primer trimestre de 2024. Esto se debió principalmente a los tipos de cambio que tuvimos que aplicar a nuestras inversiones en el extranjero, en Perú y Colombia, lo que tuvo un efecto considerable el año pasado. Sin embargo, hemos implementado una estrategia para gestionar estas diferencias cambiarias, por lo que no se esperan impactos similares hacia adelante. Con respecto a la siguiente pregunta relacionada con el estado de flujo de caja y el monto de 7.952 millones de pesos, esto corresponde principalmente a la liquidación de instrumentos financieros, que realizamos en preparación para la distribución de dividendos en efectivo que todas las empresas del grupo debían efectuar. En cuanto a la conversión de EBITDA a flujo de caja operativo, efectivamente observamos que la diferencia entre ambos se explica principalmente por un aumento en las cuentas por cobrar de aproximadamente 3.000 millones de pesos. Además, es importante considerar que estamos realizando desembolsos significativos alineados con nuestros proyectos de inversión. Finalmente, respecto a la estrategia de precios, es un tema que sigue en discusión, pero aún no tenemos conclusiones que podamos compartir.

Bruno Alonso: Gracias Claudio, y también gracias a Antonio por su pregunta. Vamos a continuar con una pregunta verbal. Felix García de Apalache Research, adelante. Su micrófono ha sido activado.

Felix Garcia: Muchas gracias por la llamada y felicitaciones por los resultados. Tengo dos preguntas. Primero, respecto a la caída en los ingresos por compensación y liquidación, ¿podrían dar más detalles sobre qué motivó esa disminución? Y segundo, ¿dónde

impression was that the pricing in the segment related to total volume cleared and assets under custody.

Bruno Alonso:

Yes, indeed. Thank you. So, I just explained how collateral management worked and how it was affected by interest rates in the clearing and settlement business plan. And regarding custody, when it comes to distributions processing, some of the corporate funds that must be delivered to the issuer, they are received ahead of time. So, those funds are placed at an overnight rate. So, if those interest rates go down, so will the revenue generated by them, which is shared with the issuer. So, that's how we explain the two-fold impact by interest rates in both custody and clearing and settlement. We'll now move on to the next question from Conrado Teixeira from ICM, and the question is, EBITDA margin decline this quarter impacted by softer top-line growth and rising costs. Looking ahead, how should we think about margin evolution? Do you expect this trend to persist, or is there room for recovery in the coming quarters?

Patricio Rojas:

Yes, as we explained during the presentation, we had some increases in expenses that are transitory, that are related to the integration process. So, we expect that to continue during the following quarters, but it should decrease once the integration begins to get into production. So, it's just transitory. So, in the long term, we should see better behavior in that respect.

Bruno Alonso:

Great. Thank you Conrado for your question. The next question comes from Manuel Pincheira and reads, I saw that you have a

esperan que se ubique el margen EBITDA en 2025? Gracias.

Bruno Alonso: Muy bien. Entonces, responderé la primera pregunta, si no les molesta, sobre la disminución en los ingresos por compensación y liquidación, que fue causada principalmente por una baja en la gestión de colaterales. Y aunque los volúmenes aumentaron, no todos los volúmenes gestionados de colaterales generan ingresos. Solo una parte de ellos lo hace. Entonces, tuvimos una menor proporción generando ingresos, y además estos colaterales se colocan a una tasa overnight, y así es como se genera el ingreso. Por lo tanto, si las tasas de interés bajan, también lo harán los ingresos. Y con respecto a la segunda pregunta, ¿podrías recordarnos, por favor? Era sobre el EBITDA. ¿Felix? Tu micrófono está activado.

Felix Garcia: Sí. ¿Dónde esperan que se ubique el margen EBITDA en 2025? Gracias.

Patricio Rojas: Bueno, en términos generales, no damos estimaciones de cifras a futuro. Pero en general, nuestro negocio es muy estable, así que no deberíamos tener grandes diferencias mientras mantengamos el concepto que tenemos actualmente, que son negocios distintos y separados aún en Chile, Colombia y Perú. Por supuesto, deberíamos ver algunas diferencias una vez que comience la integración en términos operativos, lo cual, como hemos dicho, es un proceso que recién estamos comenzando ahora con las pruebas. Y después de eso, deberíamos poner en producción la nueva plataforma de negociación, y luego también las plataformas de compensación y liquidación. Entonces, en términos generales, no esperamos grandes cambios en esos

presence in the invoice business—what markets is that in? Even in Chile, is this a business you plan to continue growing, or would it be a candidate for divestment, as has happened with other businesses?

Patricio Rojas:

Well, the business is mostly in Peru. We don't have any estimations to start having that business in Chile. So far, there will be no changes in that matter.

Bruno Alonso:

Great. Thank you, Manuel, for your participation, and there are no more written questions in the chat. We see there's a hand raised, and Felix, we're going to go ahead and ask you if you have another question to ask. All right. It seems like the hand was lowered, and we received another question from Eduardo Greca from ICM. The question reads, hi, how do you see the optimal capital structure of the company? Does it make sense to have the significant amount of cash in the balance sheet, and at the same time, regenerate so much cash?

Claudio Díaz: So, in this case, we have to keep in mind that we're doing a heavily intense, in terms of investments, as Patricio described, to comply with our plan of investment. So, at this point, we have cash enough to respond to our compromises related to this future, but during the next quarter and the second half of the year, so we don't think that we have an excess in terms of cash. So, we need that amount, as I explained, in terms of being able to pay our main providers in connection with the integration business plan.

márgenes. Pero claro, una vez que comience la integración, probablemente deberíamos ver mejores cifras, ya que el mercado debería ser más grande y también debería generarse una mayor atracción para intermediarios e inversionistas.

Bruno Alonso: Gracias Patricio, y gracias Felix, por tu pregunta. Ahora pasaremos a otra pregunta. Esta viene del señor Ignacio Llanos de Penta Empresas. Voy a leerla en español. Los niveles actuales de margen—41% de EBITDA y 19% de utilidad neta—¿los consideran altos, bajos o están alineados con sus expectativas de mediano y largo plazo? Esto está algo relacionado con la pregunta anterior, pero quizás podamos...

Patricio Rojas: Sí, sí. Es muy similar a la pregunta que acabamos de responder. Yo diría que los números que tenemos ahora no deberían ser muy diferentes y, en ese sentido, creo que son bastante normales. Así que no creo tener mucho más que agregar al respecto.

Bruno Alonso: Muy bien. Gracias, y gracias también, Ignacio. La siguiente pregunta es de Garrett King de Truffle Hound Capital. Él pregunta, ¿pueden explicar por qué las tasas de interés más bajas reducen los ingresos en pos-trade? Mi impresión era que la fijación de precios en el segmento estaba relacionada con el volumen total compensado y los activos bajo custodia.

Sí, efectivamente. Gracias. Entonces, acabo de explicar cómo funciona la gestión de colaterales y cómo se ve afectada por las tasas de interés en el plan de negocios de compensación y liquidación. Y respecto a la custodia, en lo que se refiere al procesamiento de distribuciones, algunos de

Bruno Alonso:

Great. Thank you, Eduardo, for your question. We're going to move on to the next one. It comes from Mr. Arturo Juan Gana from Quest Capital, and the question reads.

You mentioned that the current EBITDA margins seem reasonable. On the other hand, you indicated that certain expenses are temporary due to the integration. Does this mean that margins should increase going forward or not? And as a second question, where should the effective tax rate be positioned in the medium term? Today, it seems quite high.

Patricio Rojas:

Yes, I think we already talked about the first question. Of course, since some of the expenses are transitory, once we don't need to have those expenses, maybe the margin could rise a little bit. And the second question related with the tax percentage, we have to take into consideration that about 55% of our revenue comes from Colombia, where the tax is a 40% tax. In the case of Peru, we receive almost 20% of revenue from there, where the tax is around 29.5%. And in the case of Chile, with the rest 25% of revenue, the tax rate is 27%. So, it should be a tax rate somewhere 30-something percent, 35 or 36%, of course, depending on the proportion of revenues, where they originate. So, this is more or less the tax rate we should expect in the long term.

Bruno Alonso:

Thank you, Patricio, and thank you, Arturo, for your question. And before closing this question and answer session and moving on to some closing remarks, we would like to remind our participants once more that they can raise their hand and ask a variable

los fondos corporativos que deben entregarse al emisor, se reciben anticipadamente. Por lo tanto, esos fondos se colocan a una tasa overnight. Así que, si esas tasas de interés bajan, también bajarán los ingresos generados por ellos, que se comparten con el emisor. Así explicamos el impacto doble de las tasas de interés tanto en custodia como en compensación y liquidación.

Ahora pasaremos a la siguiente pregunta de Conrado Teixeira de ICM, y la pregunta es: La caída del margen EBITDA este trimestre fue afectada por un crecimiento más débil en los ingresos y costos en aumento. De cara al futuro, ¿cómo deberíamos pensar en la evolución del margen? ¿Esperan que esta tendencia persista o hay espacio para una recuperación en los próximos trimestres?

Patricio Rojas: Sí, como explicamos durante la presentación, tuvimos algunos aumentos en gastos que son transitorios, relacionados con el proceso de integración. Por lo tanto, esperamos que esto continúe durante los próximos trimestres, pero debería disminuir una vez que la integración comience a entrar en producción. Así que es sólo algo transitorio. Por lo tanto, a largo plazo deberíamos ver un mejor comportamiento en ese aspecto.

Bruno Alonso: Muy bien. Gracias Conrado por tu pregunta. La siguiente pregunta es de Manuel Pincheira y dice: Vi que tienen presencia en el negocio de facturas — ¿en qué mercados están presentes? Incluso en Chile, ¿es un negocio que planean seguir creciendo, o sería un candidato para desinversión, como ha ocurrido con otros negocios?

question, or they can also write them in the chat.

I will repeat this information in Spanish—we are about to finish. If anyone would like to participate, you can raise your hand or write your question in the chat.

Carlos Barrios: Bruno, we have another question from Antonio Acha.

Bruno Alonso: Thank you very much, Carlos. Antonio, I believe we have read your question.

The question reads as follows: Dear all, regarding future business segments: Could you comment on the progress of the clearinghouse opening in Peru and when you expect it to be implemented? How do you see the entry into the FX market in Chile? Are there any developments or an estimated implementation date?

Patricio Rojas:

Yes, hi. Regarding the camera in Peru, we are in the process with the regulators to get all the regulatory approvals in order to incorporate the camera in Peru. We expect to get those approvals in mid-2026 in order to be able to begin operations not before the fourth quarter of next year.

Patricio Rojas:

Okay, regarding the FX market, we have no news about that. We are really, really focused on the integration process, so we have no news to describe right now.

Bruno Alonso:

Well, thank you very much for everyone for having joined our conference call. We are very glad you were able to participate. We will upload the video recording as well as the

Patricio Rojas: Bueno, el negocio está mayormente en Perú. No tenemos ninguna estimación para comenzar a tener ese negocio en Chile. Por ahora, no habrá cambios en ese tema.

Bruno Alonso: Muy bien. Gracias, Manuel, por tu participación, y no hay más preguntas escritas en el chat. Vemos que hay una mano levantada, y Felix, vamos a preguntarte si tienes otra pregunta que hacer. Muy bien. Parece que la mano se bajó, y recibimos otra pregunta de Eduardo Greca de ICM. La pregunta dice: Hola, ¿cómo ven la estructura de capital óptima de la empresa? ¿Tiene sentido tener una cantidad significativa de efectivo en el balance, y al mismo tiempo, generar tanto efectivo?

Claudio Díaz:

Entonces, en este caso, tenemos que tener en cuenta que estamos haciendo una inversión muy intensa, como describió Patricio, para cumplir con nuestro plan de inversiones. Por lo tanto, en este momento, tenemos suficiente efectivo para responder a nuestros compromisos relacionados con este futuro, pero durante el próximo trimestre y la segunda mitad del año, no creemos que tengamos un exceso en términos de efectivo. Así que necesitamos esa cantidad, como expliqué, para poder pagar a nuestros principales proveedores en relación con el plan de integración.

Bruno Alonso: Muy bien. Gracias, Eduardo, por tu pregunta. Vamos a pasar a la siguiente. Es del señor Arturo Gana de Quest Capital, y la pregunta dice: Mencionaste que los márgenes actuales de EBITDA parecen razonables. Por otro lado, indicaste que ciertos gastos son temporales debido a la integración. ¿Significa

transcripts soon in the investor relations section of our website, and our next earnings conference call will be in September. Thank you very much. Have a good afternoon.

esto que los márgenes deberían aumentar en el futuro o no? Y como segunda pregunta, ¿dónde debería situarse la tasa efectiva de impuestos a mediano plazo? Hoy parece bastante alta.

Patricio Rojas: Sí, creo que ya hablamos de la primera pregunta. Por supuesto, dado que algunos gastos son transitorios, una vez que ya no necesitemos esos gastos, quizás el margen podría aumentar un poco. Y la segunda pregunta relacionada con el porcentaje de impuestos, tenemos que tomar en cuenta que aproximadamente el 55% de nuestros ingresos proviene de Colombia, donde el impuesto es del 40%. En el caso de Perú, recibimos casi el 20% de los ingresos de ahí, donde el impuesto es alrededor del 29.5%. Y en el caso de Chile, con el restante 25% de los ingresos, la tasa impositiva es del 27%. Por lo tanto, debería ser una tasa impositiva en algún lugar del 30 y tantos por ciento, 35 o 36%, por supuesto, dependiendo de la proporción de ingresos y de dónde provienen. Así que, esta es más o menos la tasa impositiva que deberíamos esperar a largo plazo.

Bruno Alonso: Gracias, Patricio, y gracias, Arturo, por tu pregunta. Y antes de cerrar esta sesión de preguntas y respuestas y pasar a unas palabras finales, queremos recordarles a nuestros participantes una vez más que pueden levantar la mano para hacer una pregunta en vivo, o también pueden escribirlas en el chat. Voy a repetir esta información en español — ya estamos por terminar. Si alguien desea participar, puede levantar la mano o escribir su pregunta en el chat.

Carlos Barrios: Bruno, tenemos otra pregunta de Antonio Acha.

Bruno Alonso: Muchas gracias, Carlos. Antonio, creo que ya leímos tu pregunta. La pregunta es la siguiente: Estimados, respecto a los futuros segmentos de negocio: ¿Podrían comentar sobre el avance de la apertura de la cámara de compensación en Perú y cuándo esperan que se implemente? ¿Cómo ven la entrada al mercado de divisas en Chile? ¿Hay algún avance o fecha estimada de implementación?

Patricio Rojas: Sí, hola. Respecto a la cámara en Perú, estamos en el proceso con los reguladores para obtener todas las aprobaciones regulatorias necesarias para incorporar la cámara en Perú. Esperamos obtener esas aprobaciones a mediados de 2026 para poder comenzar operaciones no antes del cuarto trimestre del próximo año.

Respecto al mercado de divisas, no tenemos novedades sobre eso. Estamos muy, muy enfocados en el proceso de integración, por lo que no tenemos noticias que compartir en este momento.

Bruno Alonso: Bueno, muchas gracias a todos por haberse unido a nuestra llamada de conferencia. Estamos muy contentos de que hayan podido participar. Pronto subiremos la grabación en video así como la transcripción en la sección de relaciones con inversionistas de nuestro sitio web, y nuestra próxima llamada de resultados será en septiembre. Muchas gracias. Que tengan una buena tarde.