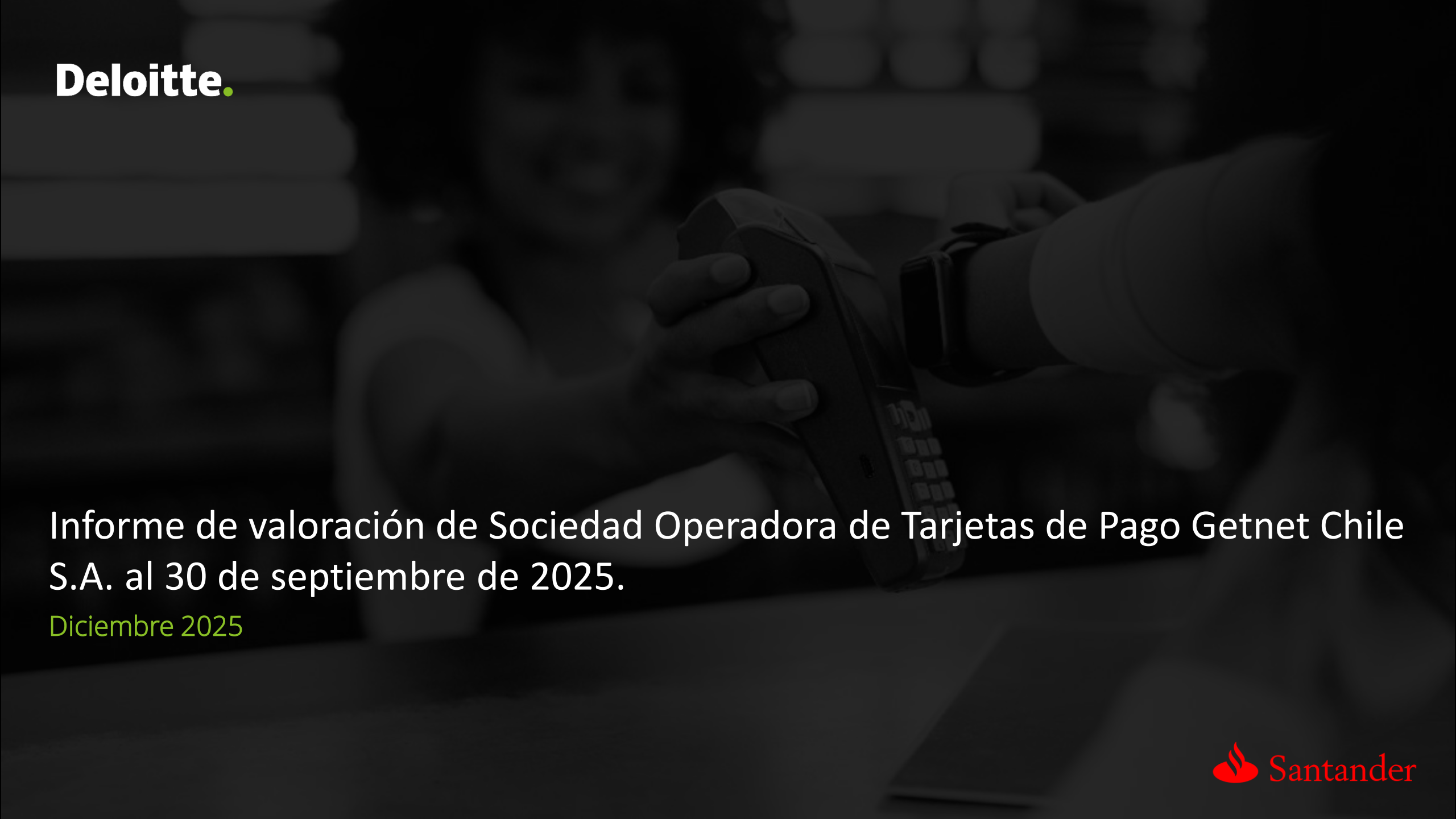


Deloitte.

Informe de valoración de Sociedad Operadora de Tarjetas de Pago Getnet Chile S.A. al 30 de septiembre de 2025.

Diciembre 2025

Santander

Deloitte.

Deloitte Consultoría Limitada
Rosario Norte 407
Las Condes, Santiago, Chile
Fono: (56-2) 729 8150 www.deloitte.cl

15 de diciembre de 2025

Señor
Cristián Vicuña
Banco Santander S.A.

Deloitte Consultoría Limitada ("Deloitte") agradecemos la oportunidad de presentarle nuestra propuesta de servicios profesionales a Grupo Sociedad Operadora de Tarjetas De Pago Getnet Chile S.A.("Getnet", la "Compañía" o el "Cliente") en relación con la valoración de Getnet al 30 de septiembre de 2025 (la "Fecha de Valoración").

Por lo anterior, hemos conformado un equipo de profesionales de primer nivel que cuenta con una amplia experiencia en valoración y en la industria financiera, adicionalmente tenemos acceso directo a la red global de Deloitte, lo que nos permite tener el soporte de expertos a nivel global que involucraremos para solucionar cualquier eventualidad que pudiera surgir durante el proyecto.

Este documento incluye nuestras recomendaciones sobre el alcance del proyecto basadas en nuestra comprensión del servicio, los CV de los miembros de nuestro equipo y una estimación de nuestros honorarios.

Esta propuesta está sujeta al resultado de nuestros procedimientos de evaluación de conflictos de intereses. Estos procedimientos están en curso. Si existiera algún conflicto potencial, real o aparente, le informaremos inmediatamente.

En caso de tener cualquier duda o consulta respecto de nuestro análisis o Informe no dude en contactar a Mariana Lisperguer (mlisperguer@deloitte.com).

Cordialmente,

Mariana Lisperguer
Socia
Valuation, Modelling & Real Estate



Alcance de nuestros servicios y limitaciones

Objetivo y Alcance de Nuestro Servicio

El objetivo de nuestra asesoría en valoración fue proveer al Cliente de una estimación del valor razonable de los terminales de venta Getnet al 30 de septiembre de 2025.

Nuestro servicio no constituyó una auditoría financiera-contable a los estados financieros del Cliente o a los parámetros e información utilizada para este análisis. Deloitte no será responsable por, ni garantizará, la precisión de ninguna información o datos recibidos.

De la misma manera, los Servicios en este Informe no constituyen:

(1) una recomendación respecto a la adquisición o financiamiento de ningún negocio, activo, pasivo o título financiero;

(2) un estudio de viabilidad financiera o de mercado;

(3) un fairness opinion u opinión de solvencia. Este Servicio y los entregables no están intencionados ni debiesen considerarse como una asesoría de inversión.

Tipo de Valor

Para los fines de este análisis, el valor razonable es definido como “el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición” (IFRS 13.9).

Este concepto de valor razonable puede o no igualar a un precio de venta o de transacción ante la eventualidad de requerirse la disposición de los activos objeto de valoración. Ello es así porque en el mercado pueden existir “compradores especiales” que podrían estar dispuestos a pagar un precio mayor con el fin, por ejemplo, de eliminar competencia, asegurar abastecimiento de materias primas y/o reducir costos por sinergias a través de combinación de negocios.

Normalmente, el precio final de una transacción surge de una negociación entre las partes, en la cual, además del valor del activo, intervienen otros factores que no necesariamente son cuantificables.

Alcance de nuestros servicios y limitaciones

Información financiera

Este trabajo fue desarrollado tomando como base la información facilitada por la administración del Cliente. No estuvo dentro del alcance de este proyecto la realización de una auditoría de esta información, ni una prueba de controles internos o revisión de servicios de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera.

Procedimientos realizados

Nuestro trabajo estuvo enfocado en realizar los procedimientos necesarios para determinar el valor razonable del 100% del patrimonio de la Compañía a la Fecha de Valoración, los cuales incluyeron de forma general, las siguientes actividades:

- Contacto con la Administración, a fin de entender la historia de la Compañía, naturaleza de sus operaciones, posición competitiva, fortalezas y retos, activos operativos y no operativos; desempeño financiero comercial y económico histórico de las operaciones;
- Análisis de información relacionada con los negocios, industrias e información financiera de la empresa;
- Análisis de las proyecciones de flujos de caja proporcionada por el Cliente;
- Aplicación de Enfoques de Valoración comúnmente utilizados y aceptados de acuerdo con las prácticas de valoración: Enfoque de Ingresos y Enfoque de Mercado;
- Estimación de tasas de descuento para la compañía, que consideren el riesgo país y del negocio.
- Análisis de la tasa de crecimiento de largo plazo.
- Análisis de sensibilidad en base a las variables más relevantes.
- Considerando el valor libro de la deuda financiera neta, estimaremos un rango de valor razonable del patrimonio de la Compañía
- Elaboración de un reporte de valoración que incluya nuestros procedimientos, premisas, supuestos de valoración y conclusiones.

Procedimientos realizados

Información proporcionada por la Administración

Como parte del proceso de valoración, nuestro análisis se fundamentó en parte en un conjunto de antecedentes provistos por la administración, los cuales fueron revisados exhaustivamente con el objetivo de asegurar la consistencia y razonabilidad de las proyecciones utilizadas. Los principales insumos de información proporcionada por la administración se encuentran:

- Proyecciones de flujo de caja elaboradas internamente por el cliente, validadas tanto por las áreas financieras como por la alta dirección, y ajustadas conforme a supuestos consistentes con el entorno macroeconómico y sectorial.
- Estados financieros históricos auditados., los cuales permitieron evaluar el desempeño pasado de la compañía y servir como base para la proyección de resultados futuros.
- Apertura de cálculos de proyecciones, lo cual facilitó la comprensión y validación de los principales drivers y supuestos que sustentan las proyecciones financieras.
- Información de mercado de Banco Santander Chile y Getnet.



I. Resumen ejecutivo

Deloitte.

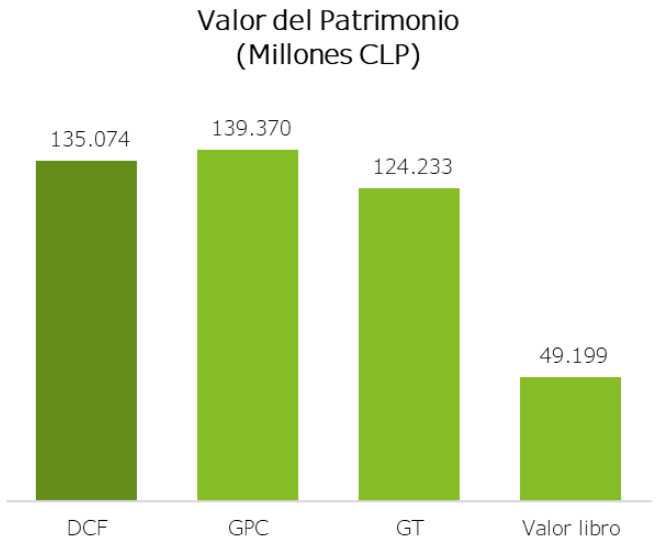
Resumen ejecutivo

Cálculo del valor razonable de Getnet

Dada la naturaleza de las operaciones de Getnet, así como la disponibilidad de información financiera histórica y proyectada, hemos estimado el valor de la Compañía mediante el enfoque de ingresos (DCF) y de manera corroborativa, mediante enfoques de mercado. Los valores obtenidos por DCF , fueron sensibilizados en base a un rango de tasas de descuento (costo del patrimonio) de mercado. Basado en estos análisis, se ha estimado un valor del patrimonio de CLP $135.074 millones.

En adición, se estimó el valor del negocio y del patrimonio, mediante la metodología de empresas públicas comparables (GPC) CLP $139.370 millones y transacciones precedentes (GT) CLP $124.233 millones.

	Valor del negocio (100%)	Exceso de caja	Valor del patrimonio	BEV/Revenue	BEV/EBITDA
DCF	119.924	15.150	**135.074**	1,2x	1,6x
GPC	124.220	15.150	139.370	1,2x	1,6x
GT	109.084	15.150	124.233	1,1x	1,4x
Valor Libro			49.199		



DCF: Discount Cash Flow

GPC: Guideline Public Companies

GT: Guideline Transactions

Deloitte.



II. Descripción del mercado de pagos digitales en Chile

Descripción del mercado de pagos en Chile

Contexto mercado POS

Mercado de medios de pago en Chile

En Chile, desde el año 2015 al año 2022, el uso del efectivo ha disminuido en un 12%, mientras que las compras realizadas con tarjeta de débito han aumentado en 53% y con tarjetas de crédito en 27%. También se observa un cambio en las relaciones entre los distintos participantes del sistema de pagos minorista, esto principalmente debido a un incremento a nivel mundial de la digitalización y de los medios de pago. En consecuencia, se ha requerido la incorporación de nuevas regulaciones en el mercado de medios de pago. En este sentido, distintos reguladores internacionales observan tasas de intercambio particularmente altas, en mercados donde se observa poco nivel de competencia. Por lo que se ha generado la necesidad de incorporar una fijación de tasas de intercambio máximas, de modo incentivar en el mercado a la entrada de nuevos competidores y estimular la libre competencia.

En junio de 2024, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), publicó la circular N° 2.355, la cual introduce modificaciones relevantes al régimen normativo aplicable a las sociedades filiales bancarias que operan sistemas de pago. Esta circular actualiza las disposiciones del artículo 70 letra b) de la Ley General de Bancos, permitiendo expresamente que las filiales bancarias puedan desarrollar actividades relacionadas con la operación de tarjetas de pago, incluyendo funciones de emisores, operadores y adquirentes.

A nivel local, hasta hace algunos años en el mercado de pagos en Chile sólo existía un actor, Transbank S.A. (“Transbank”), de propiedad de los principales bancos del país, y la cual presta servicios de adquirencia, operación y procesamiento de transacciones de pago con tarjetas de crédito, débito bancarias y prepago en Chile a comercios presenciales y electrónicos, a través de soluciones terminales de punto de venta (“POS”) por su sigla en inglés, tecnologías de integración y pasarelas de pago digital.

En octubre de 2018, Banco Santander, uno de los principales accionistas de Transbank, anunció que terminaría su contrato con la compañía. Dos años más tarde comenzó la operación de la sociedad de apoyo al giro Getnet, cuyo principal accionista es Banco Santander.

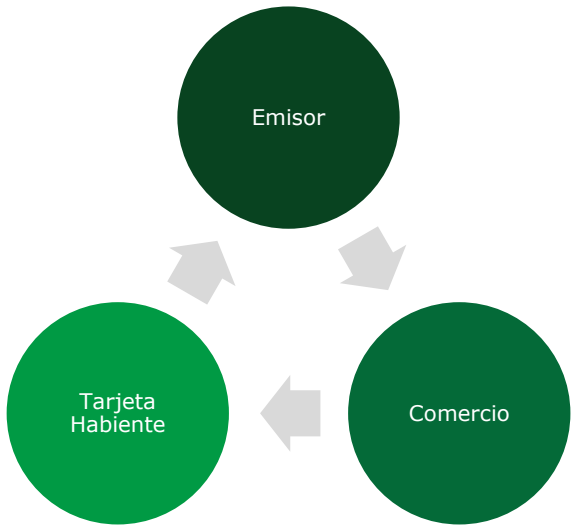
Respondiendo al contexto del mercado y con el fin de aumentar la competencia en el mercado de pagos, en el año 2020 se implementó en Chile un modelo de 4 partes, siguiendo el ejemplo de otros países de la región, como Argentina que aprobó la multi-adquirencia en 2019.

Descripción del mercado de pagos en Chile

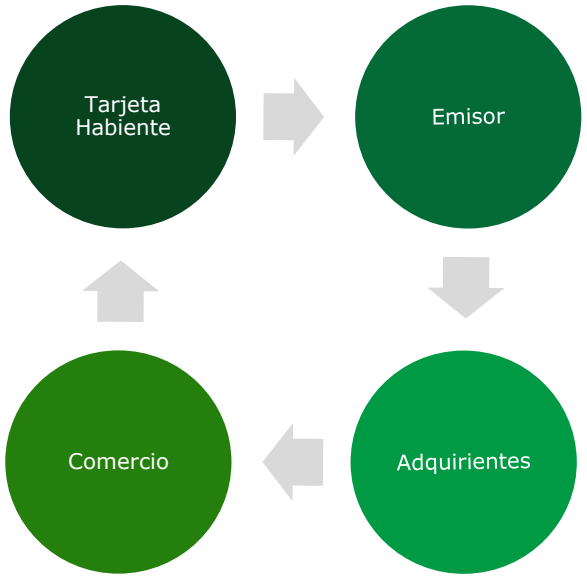
En el año 2020 el mercado de pago en Chile migró a un modelo de cuatro partes

Hasta el año 2020, en Chile existía un modelo de medio de pago de 3 partes, compuesto por 3 actores: los comercios, las tarjetas habientes y los emisores. Actualmente, y a partir de la salida de Banco Santander de Transbank se agregó una cuarta parte, denominados adquirientes. El objetivo de esta cuarta parte es que los comercios puedan elegir el adquirente que los va a atender, es decir con este nuevo modelo se separaran los emisores de los adquirentes creando una nueva parte en la cadena de pagos.

Modelo de 3 partes

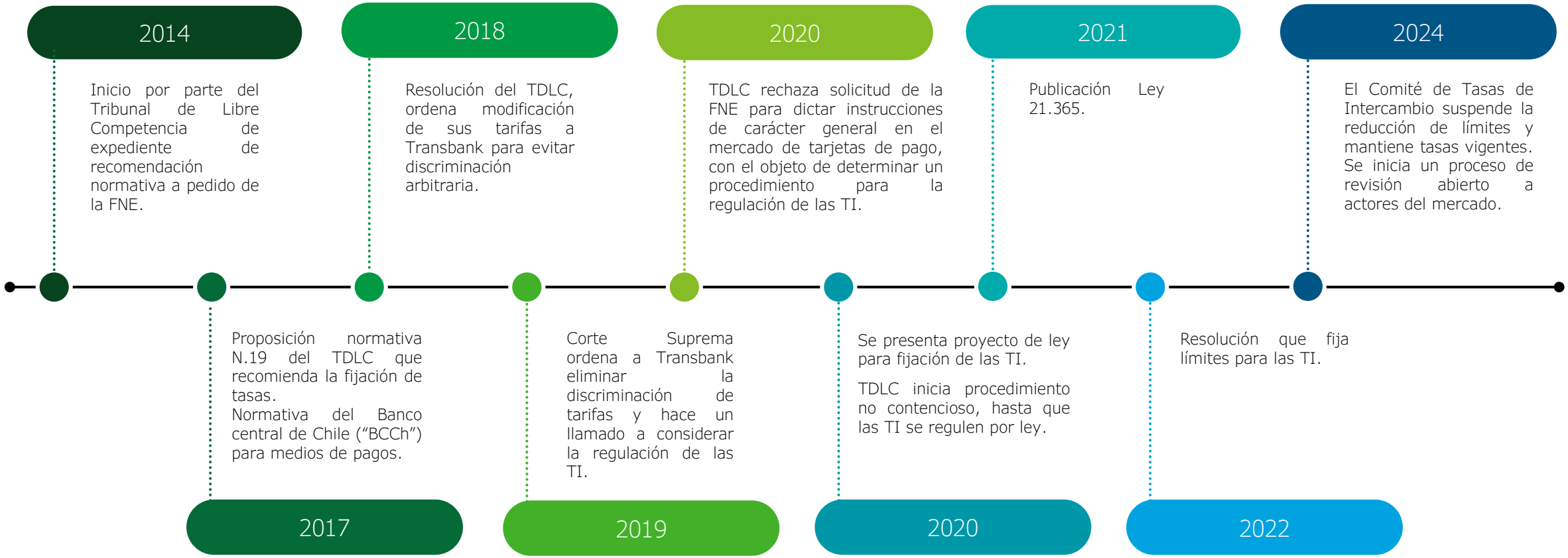


Modelo de 4 partes



Descripción del mercado de pagos digitales en Chile

Legislación Chilena - Tasa de Intercambio (TI)



Comisión para el Mercado Financiero (CMF)

Descripción del mercado de pagos digitales en Chile

Aspectos claves del mercado de pagos digitales.

El mercado de pago y de adquirencia tiene asociado varios conceptos que se describen a continuación:

Tarjetahabiente: persona poseedora de una tarjeta de débito o crédito.

Emisor: persona jurídica establecida en el país que emite y pone en circulación una o más tarjetas, debiendo cumplir con la regulación específica aplicable a la emisión de tarjetas de crédito, débito y de pago con provisión de fondos[1]. Los emisores, emiten tarjetas de crédito, débito y prepago bajo las marcas Visa, MasterCard, American Express, Dinners. La marca en las tarjetas implica un contrato entre el emisor y el titular de marca, por lo que una operación implica autorización y uso de red de la marca como intermediario.

Marcas de tarjetas: el "Titular de la Marca" es la persona jurídica que tiene la propiedad, representación o licencia de una marca de medios de pago, quien a su vez puede otorgar licencias para el uso de la misma por uno o más sistemas de tarjetas que adhieran a dicha marca, sujeto a los términos y condiciones establecidos en los contratos respectivos las marcas de tarjeta de crédito, débito y prepago como Visa, MasterCard, American Express y Dinners Club. El modelo de negocio de la red corresponde a cobrar una comisión por cada transacción que pasa por ellos. Esa comisión se llama "Costo de Marca". La función principal de la red es comunicar al operador adquirente del comercio con el banco emisor del tarjetahabiente.

Adquirente u operador: empresa operadora de tarjetas, en adelante "Empresa Operadora" u "Operador", es la persona jurídica que realiza la liquidación y/o el pago de las prestaciones que se adeuden a las entidades afiliadas por concepto de la utilización de las Tarjetas, bajo las modalidades que indica el Banco Central.

Comercio/Merchant: el comercio es una persona natural o jurídica que vende productos o servicios. Para aceptar medios de pago electrónicos necesita de un adquirente que le provea un dispositivo de pago (POS) o sistema para que los tarjetahabientes paguen y procesen las transacciones.

Merchant discount ("MD"): corresponde a la comisión que cobra el adquirente al comercio por procesar sus transacciones. Dicha comisión suele ser un porcentaje del monto total y/o un monto fijo por transacción que puede variar según el tipo y tamaño del comercio, así como del volumen de transacciones.

Tasa de intercambio ("TI"): corresponde a cualquier tipo de ingreso o pago que tenga derecho a recibir un emisor de un operador, asociado directa o indirectamente a transacciones liquidadas y/o pagadas por este último, por la utilización de tarjetas emitidas por el primero, sea que los pagos correspondientes a tales transacciones se efectúen en forma directa o por intermedio del respectivo titular de marca de tarjetas[2].

Point of sale ("POS" o "TPV"): corresponde a las terminales físicas o virtuales, que están habilitados para leer tarjetas de crédito, débito o prepago para el procesamiento de pagos e impresión de comprobantes.

1. Banco Central, Capítulo III.J
2. Artículo 1, Ley 21365

Descripción del mercado de pagos digitales en Chile

Las resoluciones del regulador y la entrada de nuevos competidores.

Transbank

La entrada de nuevos actores en el mercado de pagos digitales, producto del modelo de 4 partes, ha provocado una disminución en la participación de mercado de Transbank. Transbank concentraba casi el 100% de las actividades de adquirencia y procesamiento adquirente, a junio de 2024 Transbank posee el [55-60]% del número total de transacciones (txs) procesadas, seguido por Getnet [15%-20]%, Mercado Pago [5-10]% y Klap [5-10]%[3].

Transbank a enfrentado acusaciones de *dumping*, luego de que sus competidores locales indicaran que las tarifas de Transbank no les permiten competir, respecto de esta acusación, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia ("TDLC") chileno aprobó la nueva tabla de tarifas de Transbank, que hizo que el operador aumentara los precios para los clientes de mayor tamaño. Lo anterior favoreció a otros competidores de mercado como Getnet y Bci Pagos, quienes también apuntan a este mercado.

Adicionalmente, Transbank ha visto desventajas a nivel operacional respecto de sus competidores. Actualmente, Transbank abona los pagos a los comercios dentro de las siguientes 24 horas hábiles si la venta se realiza antes de las 14:00 horas mediante tarjeta de crédito, alcanzando 72 horas hábiles si la transacción ocurre después de dicho horario o en días feriados para pagos con tarjetas de débito[4].

En tanto, Getnet ha acelerado significativamente su proceso de abono, permitiendo transferencias hasta cinco veces al día para aquellos comercios que operan con cuentas del Banco Santander, incluso durante fines de semana y feriados. Para otras instituciones financieras, los tiempos pueden extenderse hasta 72 horas hábiles.

Adicionalmente las empresas adquirientes relacionadas a bancos como Getnet (Santander) y Compraquí (Banco Estado), entregan beneficios adicionales a los comercios, como descuentos en los costos de mantención de los POS si abren una cuenta con el banco.

Para hacer frente a los competidores, Transbank desarrolló alianzas estratégicas con Sovos, empresa enfocada a la digitalización de la tributación, para la emisión de boletas electrónicas a través de POS, no obstante, la CMF ordenó el fin de dicha alianza, por lo que ya no forma parte del giro[5].

Propietarios de Transbank: pese a la entrada de nuevos competidores por parte de algunos bancos mediante filiales, estos aún siguen siendo propietarios de Transbank. A diciembre 2024, las mayores participaciones de capital accionario de la empresa son por parte de Banco de Chile (26,2%), Banco Santander (25,0%), Scotiabank (22,7%), Itaú CorpBanca (8,7%), BCI (8,7%) y Banco Estado (8,7%)[6].

3. Resolución 86-2025 TDLC, ROL NC-521-2023, párrafo 94-97
4.. www.transabank.cl
5. Resolución Exenta N° 9244 CMF
6. Memoria Anual Transbank 2024

Descripción del mercado de pagos digitales en Chile

La banca local ha reaccionado a este cambio en la estructura de mercado creando compañías de adquirencia o haciendo alianzas estratégicas con medios extranjeros.

Bancos locales

El modelo de 4 partes abrió una oportunidad para los bancos locales para entrar al mercado de medios de pagos digitales y POS, así lo entendió Banco Santander, quién fundó Getnet, Banco Estado con Compraquí y BCI, a través de BCI Pagos, luego de la compra de la operación de Pago Fácil y del cierre de la alianza con Evo Payment.

Banco Santander

Santander constituyó la sociedad Getnet opera a través de un contrato de operación de plataforma de sistema con Evertec quien posee la mayor tasa de procesamiento de Getnet y como operador secundario PagoNxt . En su primer año de operación Getnet obtuvo resultados positivos. Hacia finales de 2024 la firma gestionó más del 17% de las transacciones POS totales del mercado chileno.

Banco Estado

BancoEstado ingresó al mercado de medios de pago mediante una alianza con SumUp, ofreciendo dispositivos de cobro que se conectaban directamente a teléfonos móviles. Sin embargo, en junio de 2021, BancoEstado decidió finalizar su asociación con SumUp y lanzó sus propios dispositivos de pago, desarrollando una oferta propia orientada a fortalecer su presencia en el ecosistema de pagos digitales y sectores subatendidos por la banca tradicional.

BCI

BCI obtuvo en junio de 2021 la autorización para desarrollar su propia red de adquirencia. BCI junto a EVO Payments creó BCI Pagos.

En junio de 2021, BCI a través de Bci Pagos adquirió a la compañía chilena, PST Pago Fácil SpA, empresa propietaria de la plataforma de transacciones online Pago Fácil

Banco de Chile

Recientemente anunció la creación de su nueva filial denominada “B-Pago”, como parte de su estrategia para fortalecer su participación en el ecosistema de medios de pago. Este movimiento fue formalizado a través de un hecho esencial enviado a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). B-Pago se enfocará en ofrecer soluciones de adquirencia y procesamiento de pagos tanto físicos como digitales.

Descripción del mercado de pagos digitales en Chile

Principales participantes de mercado

Participantes de mercado (adquirentes)

Transbank: la empresa opera desde 1993, manteniendo en una posición de liderazgo, con un market share estimado de [55-60]%.

Getnet: participante relacionada al Banco Santander, el cual ofrece una plataforma simple para revisar las ventas, abonos diarios y revisar las solicitudes. Diferencia de forma automática el método de pago (débito, crédito o prepago), es el segundo mayor actor en el mercado POS en Chile con una participación de mercado de [15%-20]%.

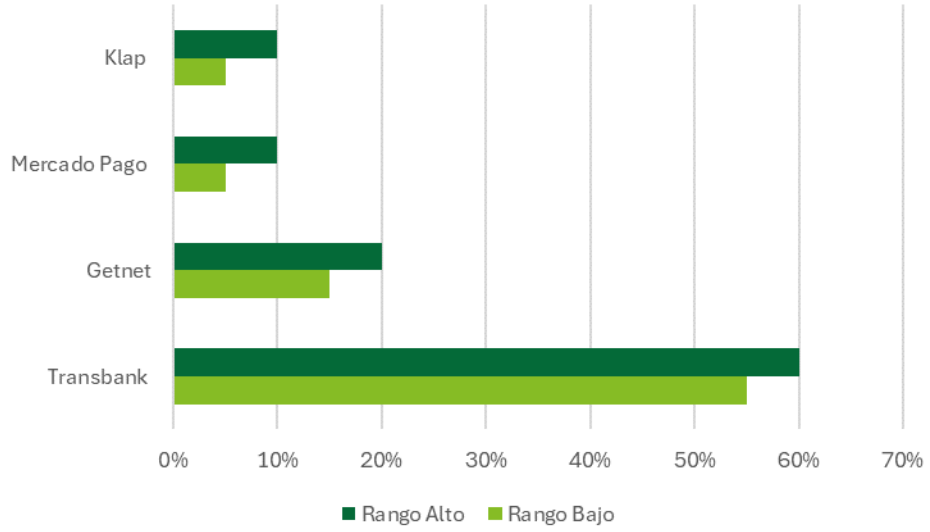
Mercado Pago: empresa Filial de Mercado Libre. La compañía no diferencia por tipo de cliente, sino que segmenta su tarifa según la rapidez en que depositan el dinero en la cuenta de sus clientes.

Klap: empresa chilena que ofrece soluciones de pago para comercios, ofrece servicios de POS y boleta electrónica. Abona en 1 día hábil y ofrece soluciones para el e-commerce.

Compraquí: plataforma del Banco Estado. Ofrecen los equipos y se pueden pagar en cuotas. Los abonos por ventas se realizan 1 día hábil después.

SumUP: empresa líder en puntos de ventas móviles en Europa. Cuenta con una estándar de precios el cual permite incluir a los emprendedores al mercado.

El rango de participación de mercado de las principales empresas de aquerencia en base a la información entregada por el tribunal de libre competencia se detalla a continuación: .



Deloitte.

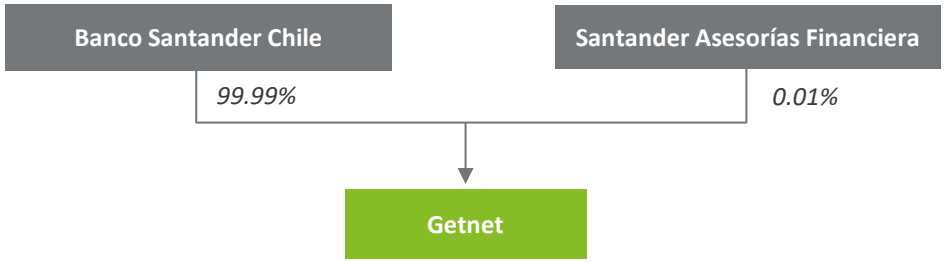
III. Descripción de la compañía



Contexto
Descripción de la compañía

Getnet

La propiedad de Getnet pertenece en un 99,99% a Banco Santander Chile, el 0,01% restante, pertenece a Santander Asesorías Financieras. Fue constituida con un total de 20 mil millones de acciones y no presenta sociedades filiales y coligadas.



Getnet es una plataforma abierta de cobros y servicios para comerciantes, emprendedores y profesionales, que permite realizar el cobro de las ventas de forma presencial y a distancia, a través de diferentes medios de pago como tarjetas de crédito, tarjetas de débito, tarjetas prepagas y links de pago, en un solo pago o en cuotas.

En diciembre de 2019, Banco Santander comienza las etapas de pruebas de su nueva plataforma de pagos, y se realiza la primera transacción en una máquina para punto de venta (“POS”) de una sucursal de Work/Café.

Tras varios meses de prueba con más de 250 comercios, y luego de recibir la autorización de la Comisión para el Mercado Financiero (“CMF”), el 01 de marzo de 2021 comenzó a operar formalmente. Actualmente, Getnet gestiona más del 19,3% [7] de las transacciones totales del mercado chileno POS.

Con la aprobación de la CMF, el grupo Santander constituye la sociedad Getnet, consolidando su estrategia global de posicionamiento de Getnet en países Latinoamericanos tales como Argentina, Brasil y México. En cada uno de estos países posteriormente se incorpora el uso de PagoNxt, la marca estratégica que el grupo Santander creó para consolidar sus negocios de pagos a nivel mundial.

Getnet ofrece una solución POS que incorpora una tarjeta SIM de datos y que puede ser utilizado como POS fijo, por ejemplo, en la caja del comercio, o móviles donde el comercio necesita llegar con el equipo al consumidor, como restaurantes o despachos a domicilio.

Getnet opera bajo el modelo de 4 partes y acepta todo tipo de tarjetas: débito, crédito y prepago, de bancos nacionales e internacionales, de las marcas MasterCard, Visa, American Express y Magna. El sistema ofrece todas las funcionalidades conocidas por los comercios entre las que se encuentran: pago sin contacto, uso de PIN (clave de 4 dígitos), propina, cuotas emisor, cuotas comercio, etc. Además, ofrece anulaciones para pagos con tarjetas de crédito y débito.

7. Basado en las transacciones totales Getnet (2025) y transacciones totales del mercado Chile (Euromonitor International)

Contexto
Estado de Resultados

Información Financiera

ESTADO DE RESULTADOS	2021 *Full Year*	2022 *Full Year*	2023 *Full Year*	2024 *Full Year*	2025 *ene-sep*
Ingresos por intereses y reajustes	150.348	275.814	425.562	567.583	938.255
Gastos por intereses y reajustes	-768.236	-1.766.909	-1.691.663	-716.159	-67.478
Gasto neto por intereses y reajustes	**-617.888**	**-1.491.095**	**-1.266.101**	**-148.576**	**870.777**
Ingresos por comisiones y servicios	27.165.019	81.265.458	143.309.916	216.476.058	200.436.131
Gastos por comisiones y servicios	-20.045.871	-54.205.915	-94.271.216	-137.853.316	-122.676.674
Ingreso neto por comisiones y servicios	**7.119.148**	**27.059.543**	**49.038.700**	**78.622.742**	**77.759.457**
Resultado neto de operaciones financieras	74.920	-430.526	-400.851	-602.667	-1.336.406
Otros ingresos operacionales	17.334	-	8.395	38.907	60.733
Total ingreso operacional	**6.593.514**	**25.137.922**	**48.646.244**	**78.058.982**	**77.300.561**
Gastos por obligaciones de beneficios a los empleados	-2.859.246	-3.776.404	-4.612.880	-4.739.343	-4.183.667
Gastos de administración	-9.049.104	-8.534.912	-14.974.759	-16.897.888	-14.129.094
Depreciaciones y amortizaciones	-5.793.647	-8.072.761	-11.730.534	-14.639.426	-13.057.317
Deterioros	-	-	-	-	-
Otros gastos operacionales	-25.703	-251.544	-1.497.325	-1.970.188	-741.944
Resultado operacional	**-11.134.186**	**4.502.301**	**14.564.645**	**39.663.561**	**45.188.539**
Revenue Share (10% DIAO)		-3.592.539	-6.570.859	-9.618.761	-8.858.638
Resultado operacional Proforma	**-11.134.186**	**909.762**	**7.993.786**	**30.044.800**	**36.329.901**
Resultados por inversiones en sociedades	-	-	-	-	-
Impuesto a la renta	3.366.498	-525.481	-3.627.140	-10.337.045	-11.857.323
Impuesto a la renta Proforma	3.366.498	-106.182	-1.990.751	-7.958.988	-9.532.846
Resultado de operaciones descontinuadas	-	-	-	-	
Utilidad (pérdida) del ejercicio	**-7.767.688**	**3.976.820**	**10.937.505**	**29.326.516**	**33.331.216**
Utilidad (pérdida) del ejercicio Proforma	**-7.767.688**	**803.580**	**6.003.035**	**22.085.813**	**26.797.055**

Ingresos neto por comisiones y servicios : En el periodo 2024 los ingresos por comisiones y servicios, incrementaron un 60,3% respecto al 2023 y 190,6% respecto al 2022. En lo que va de 2025 (enero-septiembre), se han alcanzado $77.759.457 [8], lo que representa el 98,9% del ingreso 2024, anticipando un cierre anual superior al 2024 y consolidando la tendencia positiva.

Revenue Share (Uso de Canal): Los costos asociados al uso de canal de Banco Santander en el periodo 2024, corresponde a un 24,2% del resultado operacional, en el periodo 2025 alcanza el 19,6% del resultado operacional. Este costo representa un 10% del DIAO por lo que su incremento no se ve afectado por otros costos como procesamiento o GAV (Anexo A).

Resultado Operacional: En el período 2025, el resultado operacional alcanzó $45.188.539, superando en 13,9% el total del año anterior y consolidando una tendencia de crecimiento sostenido. Este desempeño refleja una mayor eficiencia operativa y control de gastos, posicionando al negocio con un margen robusto sobre ingresos operacionales de 58,5% y 47,0% Proforma.

Utilidad del Ejercicio: La utilidad del ejercicio mostró una mejora sustancial, pasando de $10.937.505 en 2023 a $29.326.516 en 2024, lo que supone un incremento del 168,1%. En el periodo enero-septiembre de 2025, se han alcanzado $33.331.217, superando en un 13,7% el total del año anterior (2024) y 21,3% en el estado Proforma [9]

8. Los valores presentados en el estado de resultados se encuentran en Miles de CLP
9. Los resultados y conclusiones presentados están basado en los estados financieros Proforma

Contexto

Descripción del contrato de servicios entre Getnet y Banco Santander Chile, S.A.

Descripción

El Cliente nos envió un borrador del contrato de servicios entre Getnet y el Banco (en adelante el "Contrato por Servicios"), por medio del cual el Banco en su calidad de matriz, compartirá y utilizará su personal, locales y equipamiento, como también el procesamiento de datos, para promover y proporcionar información a sus clientes acerca de los productos y/o servicios de su filial Getnet, canalizando los documentos para la contratación, conforme al Capítulo 11-6 de la Recopilación Actualizada de Normas de la Comisión para el Mercado Financiero. Se incluye además otros aspectos relacionados a los servicios de pago, el esquema de contraprestaciones, los objetivos de comercialización, entre otros conceptos.

Los temas principales que se definen en el Contrato por Servicios son:

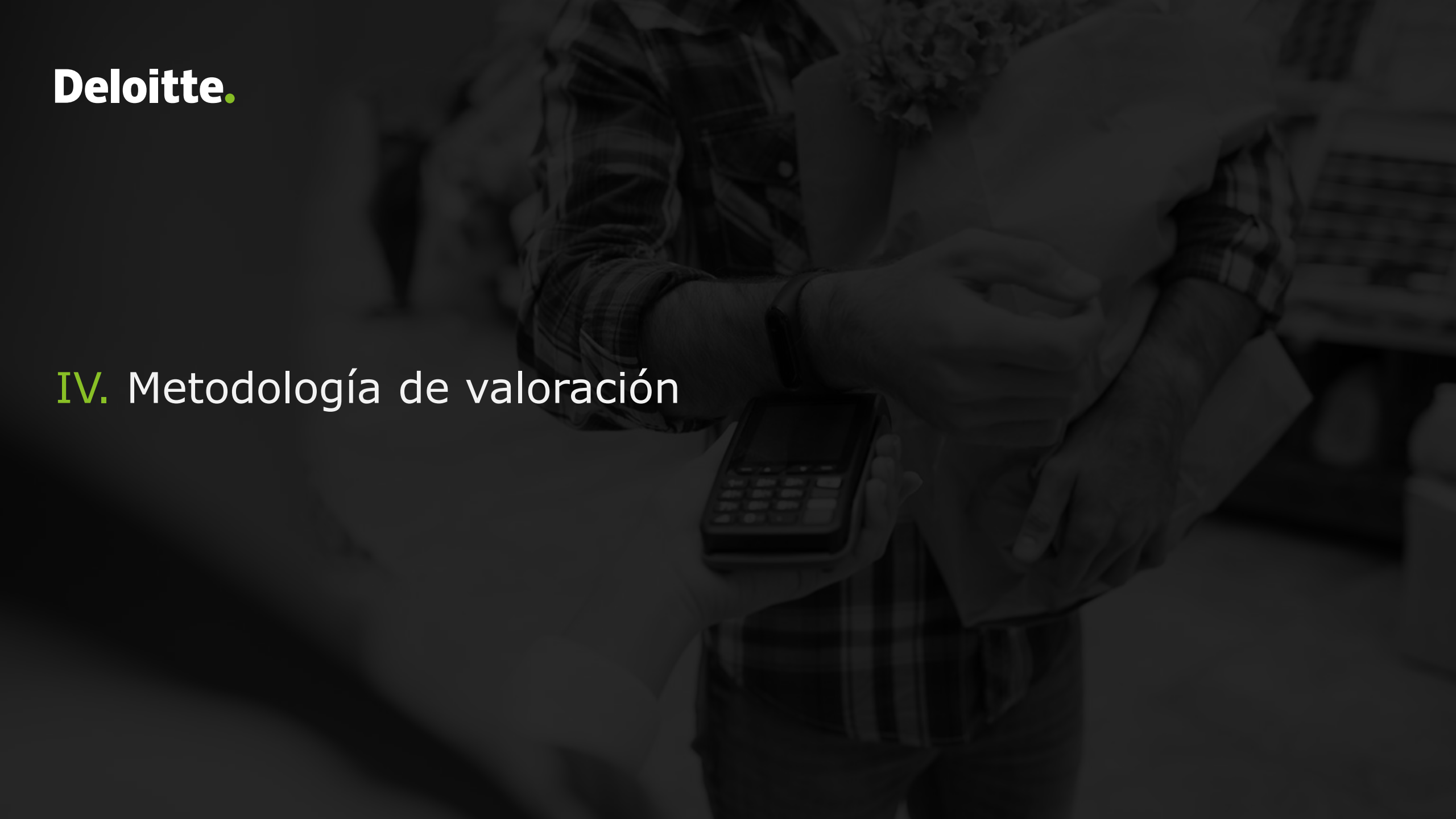
- Acuerdo de no competencia: El Banco no podrá prestar directamente servicios de adquisición de comercios en el territorio ni constituir una nueva entidad de pago u otra entidad autorizada para prestar servicios de pago que preste Servicios de Adquisición de Comercios en el territorio en el que Getnet Chile ofrece sus servicios.

DIAO: El ingreso "Discount fee – Interchange fees – Assesment fee + Other Revenue" ("DIAO¨), representa los ingresos por el concepto de Merchant Discount, minorado por las Tasas de Intercambio y Costos de Marca, incrementado con el importe de Otros Ingresos, conceptos vinculados a los servicios de adquirencia de pagos con tarjeta. Getnet pagará al Banco una comisión por los servicios indicados del 10% del concepto

Getnet debe pagar a Banco Santander una comisión por los servicios indicados del 10% del total de los clientes Santander DIAO, los clientes restantes corresponden a clientes "Open Market".

Vigencia y terminación del contrato: El Contrato por Servicios indica que este tendría una duración de 7 años, renovable por plazos sucesivos de 3 años, salvo que cualquiera de las partes notifique a la otra su voluntad de terminar el contrato. En el Contrato por Servicios también se define la arquitectura de sistema que utilizará Getnet, la exclusividad y servicios, el precio de los servicios, acciones relacionadas a marketing, obligaciones de las partes y la forma de cooperación y coordinación entre las partes.

Deloitte.



IV. Metodología de valoración

Metodología de Valoración
Enfoque de Ingresos

Enfoque de ingresos

Dada la naturaleza de las operaciones de la compañía, así como la disponibilidad de información financiera histórica y proyectada, seleccionamos el enfoque de ingresos para la valoración de la Compañía.

Específicamente, seleccionamos el método de flujo de caja descontado. Bajo esta metodología los flujos proyectados son descontados a valor presente, generando un valor presente neto de los flujos del negocio.

En el enfoque de ingresos, los flujos de caja proyectados se descuentan a una tasa de descuento la cual debe reflejar no sólo el valor del dinero en el tiempo, sino que también el riesgo asociado a las operaciones futuras del negocio.

La tasa de descuento utilizada la valoración de Getnet es la tasa de costo del patrimonio (Ke), la cual es ampliamente utilizada en la industria y representa a la estructura de deuda de Getnet, la tasa fue estimada a partir del modelo Capital Asset Pricing Model ajustado.

Proyecciones financieras

En la estimación del valor razonable del negocio de la Compañía se utilizó como base la información de los planes de negocio de la compañía proporcionado por la Administración. Estos Planes de negocio consideran una serie de supuestos de negocio que fueron provistos por la Administración. Esta información y otra referida al curso histórico y esperado de los negocios fue utilizada para nuestra conclusión.

Entendemos que los planes de negocio son preparados de acuerdo a un proceso de presupuesto formal, en el que participan distintas áreas de la organización, y entendemos pasan por un proceso formal de aprobación.

La Administración nos proveyó de proyecciones financieras para Getnet para el periodo comprendido entre octubre 2025 hasta diciembre de 2027.

Metodología de Valoración
Enfoque de Mercado

El enfoque de mercado

El enfoque de mercado consiste en estimar el valor justo [de mercado] sobre la base de las relaciones de valor implícitas en el análisis de empresas públicas comparables y transacciones precedentes. Al considerar que pudimos identificar varias empresas públicas de referencia comparables y transacciones precedentes que involucran entidades con operaciones y actividades comerciales muy similares a las de la Compañía en cuestión, hemos considerado los múltiplos de las transacciones de empresas públicas y precedentes.

Enfoque de múltiplos de empresas públicas ("GCP")

Considera los múltiplos de valoración derivados de una revisión de los precios de negociación y los datos financieros subyacentes de las empresas comparables que cotizan en bolsa seleccionadas, y luego la aplicación de estos múltiplos de negociación a la métrica financiera correspondiente de la empresa en cuestión para llegar a una estimación del valor.

Un múltiplo de valor representa una relación que utiliza el precio de las acciones de una empresa comparativa o el valor de la empresa como numerador y una medida de los resultados operativos, la posición financiera u otra métrica de la empresa comparativa como denominador. Al aplicar el enfoque de los múltiplos de las empresas públicas, los múltiplos de mercado se derivan idealmente de las empresas que cotizan activamente en un mercado libre y abierto.

Enfoque de múltiplos de transacciones precedents ("GT")

Los múltiplos de valoración se derivan de las transacciones de mercado abierto de las empresas objetivo que se dedican a la misma línea de negocio o a líneas de negocio similares a las de la empresa en cuestión, los múltiplos de la transacción precedente pueden reflejar o incluir una prima de control u otra prima de adquisición.

Además, reconocemos las limitaciones en la aplicación directa de los múltiplos y las referencias de transacciones de las empresas públicas debido a las diferentes áreas geográficas atendidas, así como a las diferencias en el tamaño, la naturaleza y la diversificación de sus operaciones. También reconocemos el hecho de que:

Aunque los precios de negociación normalmente se basan en transacciones entre accionistas minoritarios, nuestro objetivo es estimar el valor de mercado "en bloque";

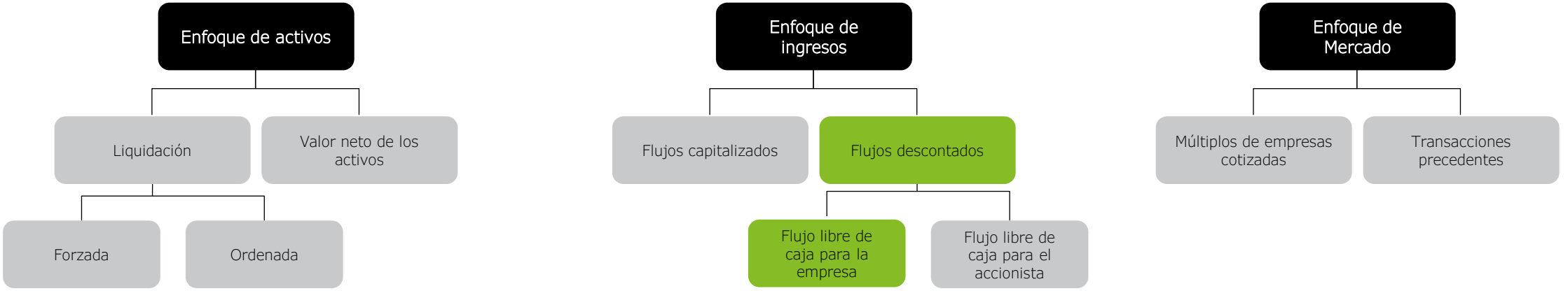
Los múltiplos implícitos en las referencias de las transacciones pueden incluir una prima pagada por los beneficios sinérgicos esperados asociados con la combinación de dos compañías similares, mientras que hemos estimado el valor justo [de mercado] de la Compañía como una entidad independiente.;

No obstante, lo anterior, creemos que es relevante considerar los múltiplos implícitos de negociación de empresas públicas y las referencias de transacciones al estimar el valor de mercado de las Acciones de la Compañía.

Metodología de Valoración

Resumen

La siguientes son las metodologías de valoración usualmente utilizadas en la estimación del valor razonable del patrimonio:



Descripción de los enfoques de valoración		
Enfoque de activo El enfoque de activos considera el valor corriente de los activos de la compañía como el determinante de valor. Este método es usado cuando un negocio no es viable en un escenario de negocio en marcha y, por lo tanto, su valor es maximizado con la liquidación de activos, o cuando la compañía sí se puede valorar bajo la premisa de negocio en marcha, pero el valor en marcha está estrechamente relacionado al valor de sus activos (ejemplo: un nivel bajo de goodwill o de activos intangibles).	**Enfoque de ingresos** El enfoque de ingresos adscribe valor a los intereses de la compañía basado en su habilidad para generar flujos futuros y generar una utilidad razonable después de considerar los riesgos asociados a los flujos. Ejemplos del enfoque de ingresos incluyen la metodología de capitalización de utilidades/flujos y la metodología de flujos descontados.	**Enfoque de mercado** El enfoque de mercado considera la estimación del valor razonable de una compañía en base a la relación y/o ratios de actividad derivados o implícitos en el análisis de precios de empresas cotizadas que pueden ser aplicados a las métricas de la compañía que se está valorando. Tanto las transacciones como las cotizaciones en el mercado bursátil son utilizadas para estimar varias medidas que son aplicadas para la estimación del valor de una compañía.

Deloitte.



V. Valoración de Getnet (DCF)

Flujo de Caja Descontado

Proyecciones del negocio

Para la valoración de Getnet a través de la metodología de flujo descontado, se utilizó como base las proyecciones proporcionadas por el Cliente para el periodo octubre 2025 a 2027 (2,25 años), luego se proyectaron flujos desde el año 2028 a 2036 (9 años) con la finalidad de realizar un análisis particular a cada año, aplicando parámetros específicos en ellos y normalizando los flujos hasta el valor terminal.

La versión enviada por el Cliente del Contrato de Servicios establece una duración de 7 años, la cual se prorrogará automáticamente por periodos sucesivos de 3 años, salvo que cualquiera de las partes notifique a la otra su voluntad de terminar el contrato.

Debido a que el cliente nos entregó proyecciones desde 2025 al año 2027, y a que nuestra Fecha de Valoración es el 30 de septiembre de 2025, realizamos una extensión de las proyecciones proporcionadas por el Cliente para cubrir el plazo de 7 años, la normalización de los flujos y el valor terminal.

Las proyecciones del negocio que fueron utilizadas para la valoración se describen a continuación:



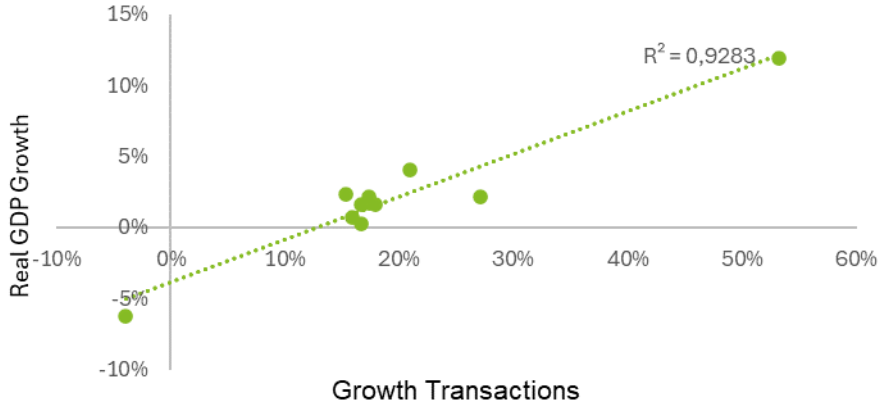
Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio

Número de transacciones

El Cliente estima que el número de transacciones de Getnet crecerá un 24,2% para finales del año 2025, un 17,1% en 2026 y un 9,6% en 2027. En negocios en etapa de crecimiento, como lo es Getnet, crecimientos de dos dígitos son esperables en el corto plazo. En el mediano y largo plazo, se espera que este crecimiento se empiece a normalizar, y alinear con tasas de crecimiento de la industria, se estima un crecimiento promedio de 3,3% para el periodo 2028-2036. Para la extensión del horizonte de proyección se realizó un análisis de las tasas de crecimiento de empresas comparables, las cuales han tenido comportamientos dispares, promediando entre 8,6% a 33,0% para el cuartil bajo y alto respectivamente.

Dada la dispersión de la información de empresas comparables, realizamos un análisis adicional, el cual consistió en calcular la correlación de la tasa de crecimiento de las transacciones con el crecimiento del PIB real en Chile [10]. Este análisis considera las referencias internacionales de valoración, en particular las de Aswath Damodaran, quien indica que, en términos generales, una empresa no puede crecer en el largo plazo más que la economía en la que opera.

De acuerdo a nuestro análisis, existe una correlación positiva entre el crecimiento del PIB y el número de transacciones. El coeficiente de correlación de nuestro análisis es 0.93, siendo significativo estadísticamente al 95% de confianza.



Para la proyección del número de transacciones, en específico el periodo 2028 y 2029 nos basamos en el reporte de transacciones para el mercado chileno de Euromonitor International, que estima una tasa de crecimiento de las transacciones de 9,7% y 7,7% para ambos periodos respectivamente.

Desde el año 2030, se considera un decrecimiento lineal de las transacciones hasta alcanzar un 3,0% (equivalente a la tasa de inflación objetivo del Banco Central de Chile).

10. Euromonitor International

Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio

Ingresos

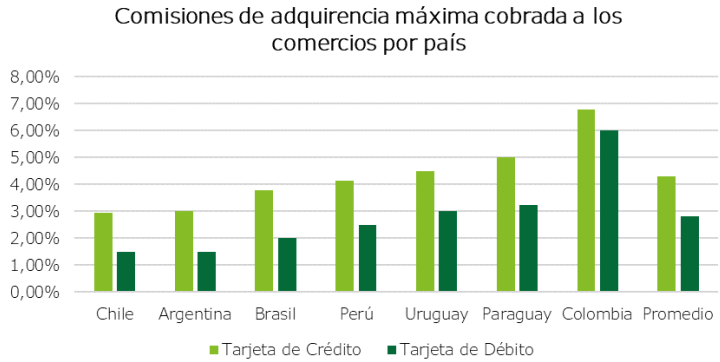
Los ingresos de Getnet se componen de la comisión al comercio (“Merchant Discount” o “MD”), el servicio de adquirencia (“SA”) y de otras comisiones (“OC”).

- Merchant discount: corresponde al monto cobrado al comercio por transacción. El ingreso por merchant discount se calculó de la siguiente forma:

$$MD = número\ de\ transacciones * ticket\ promedio * tasa\ merchant\ discount$$

  - Transacciones: el número de transacciones utilizado en la valoración se calculó de la forma indicada en la diapositiva anterior.
  - Ticket promedio: para el periodo 2025 a 2027 se utilizó el ticket estimado por el Cliente, en el año 2027 se proyectó en $17.285. Para los periodos posteriores se proyecta realizando un ajuste por la tasa de inflación esperada de cada periodo.
  - Merchant discount (%): el Cliente proyectó en promedio un merchant discount a comercios de 1,3% promedio para el periodo 2025-2027. En los periodos posteriores se aplicó un decrecimiento en la tasa, explicado principalmente por la entrada de nuevos competidores al mercado y la estrategia de competencia por precios de Getnet acorde a la información otorgada por el Cliente, alcanzando un 1,0% en el valor terminal.

De acuerdo con nuestro análisis de información pública de mercado observamos que Chile tiene la menor comisión de medios de pago en América Latina, como se presenta en la tabla resumen a continuación:



Fuente: Reporte de Estructura Tarifaria del Mercado de Pagos Electrónicos en el Uruguay y Otros Países de América del Sur.

Dado lo anterior, para el periodo 2025 a 2027 se considera consistente aplicar la comisión al comercio proyectada por el Cliente, basados en las tarifas de mercado e información pública de transacciones. Para los periodos posteriores al 2027 se asume un decrecimiento en el Merchand Discount de un 1,2% hasta un 1,0% en el 2036 ajustado al promedio del mercado chileno, participación de mercado de Getnet y asumiendo un aumento de competidores.

Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio

Ingresos (continuación)

- Servicio de adquirencia ("SA"): los ingresos por servicio de adquirencia corresponden a la tarifa mensual unitaria por disponibilidad de red y los servicios asociados a ellos (internet a través de SIM Card, atención en terreno y recambio de terminal, actualizaciones de software, rollos térmicos según consumo, acceso a Portal web Comercio, entre otros). El cálculo del ingreso por este concepto se realizó con la siguiente fórmula:

$$SA = Número\ de\ POS\ con\ Transacciones * Valor\ UF * Servicio\ por\ Adquirencia\ POS$$

Número de POS: el Cliente estima que el número de POS aumentará a una tasa de 22,9% para el 2025, un 0% en el 2026. Para los periodos 2028-2036 se utilizó la tasa de crecimiento N° POS promedio histórica en Chile de 7,5% ajustada a la inflación alcanzando un crecimiento del 3% en el año 2034 hasta el valor terminal.

Adicionalmente analizamos la información histórica sobre las tasas de crecimiento del número de POS cada 100 mil habitantes de los países de la OCDE publicada por el Banco Mundial. Nótese que sólo había información para los años 2011 a 2015, y además sólo se consideró países para los cuales había información histórica y que hayan experimentado crecimiento en el periodo observado, los resultados obtenidos se alinean con los crecimientos proyectados.

- De acuerdo a este análisis observamos que las tasas de crecimiento de POS para los países de la OCDE están en el rango de 2,0% a 8,7% para el cuartil bajo y alto respectivamente, con un promedio de 4,9%.
- Servicio por Adquirencia POS: el Cliente estima que la tarifa cobrada se mantendrá constante en 0,49 UF para los años 2025 a 2027. Para la extensión de las proyecciones, realizamos un análisis de mercado, y observamos que ha ingresado un número cada vez más alto de competidores en el mercado de pagos local, algunos de ellos con estrategia de cobro cero por el arriendo de POS (ejemplo: SumUp, Compraquí, Redelcom, TUU y Mercado Pago). El precio de arriendo de POS promedio en América del Sur es de 0,44 UF acorde a un estudio de la estructura tarifaria de pagos electrónicos realizado por la CEPAL, por lo que se estima que se alcanzará este monto de tarifa en el largo plazo.

Flujo de Caja Descontado

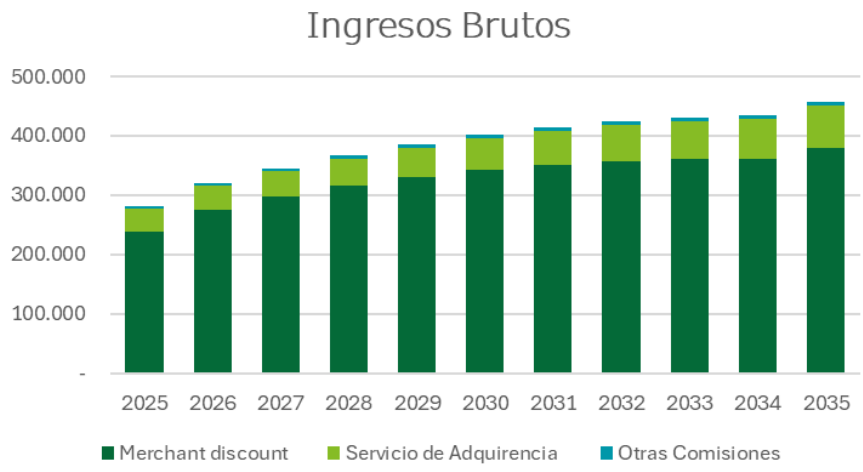
Proyecciones del negocio

Ingresos (continuación)

- Otras comisiones (“OC”): de acuerdo a lo indicado por el Cliente los ingresos por otras comisiones corresponden a comisiones de seguros, los cuales fueron vendidos a clientes de Getnet. Adicionalmente, esta cuenta incluye ingresos por el envío e instalación de POS en los comercios.

  El cliente estimó que las otras comisiones crecerían a una tasa anual de 98,8% en 2025, 15,0% en 2026 y 20,0% para 2027, sustentado en el crecimiento de N° POS en circulación y en reposición o mantenimiento.

  Los ingresos por el concepto de OC fueron proyectadas para los siguientes años con la tasa de crecimiento del N° POS, dado que el número clientes de seguros, así como los ingresos por envío e instalación de POS se relaciona directamente con el número de POS de la Compañía.



Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio

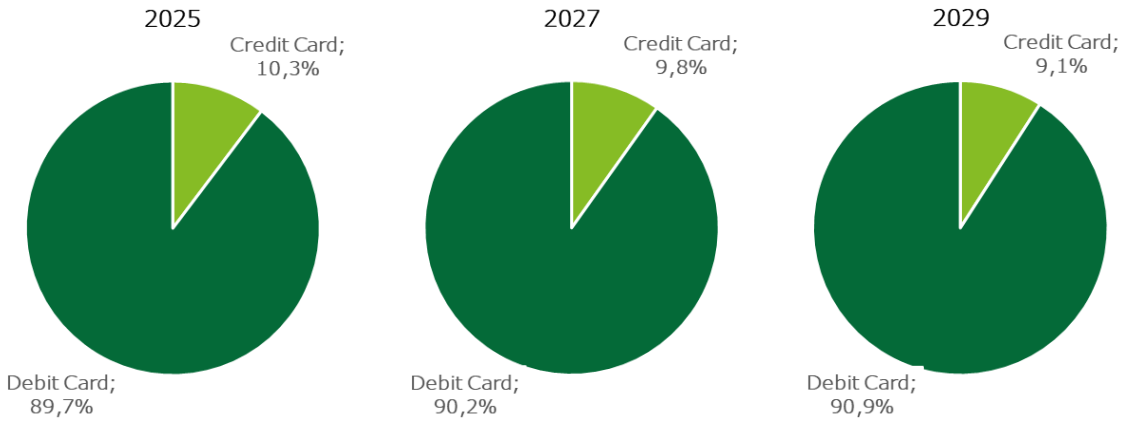
Costos operacionales

- **Tasa de intercambio ("TI"):** la tasa de intercambio corresponde al ingreso o pago que tenga derecho a recibir un emisor de un operador, asociado directa o indirectamente a transacciones liquidadas y/o pagadas por este último, por la utilización de tarjetas emitidas. La Fiscalía Nacional Económica ("FNE") fijó de forma transitoria las TI para tarjetas de débito en 0,6% y en 1,48% para las tarjetas de crédito. Sin embargo, esta normativa aun no entra en total vigencia y se encuentra en estado de estudio por la autoridad correspondiente.

  La tasa de intercambio ponderada proyectada por el Cliente promedia 0,66% para el periodo 2025 a 2027, contemplando una disminución de 40 puntos base en el mismo periodo. La tasa estimada por el Cliente considera que el mix de tarjetas de débito y crédito promedio en Chile entre los periodos 2025 a 2027 será de 91,5% débito y 8,5% crédito.

  De acuerdo con lo conversado con el Cliente y según se observa en sus proyecciones, existe una tendencia hacia el aumento en el uso de tarjetas de débito en desmedro de las tarjetas de crédito, lo cual fue corroborado mediante el mix en el uso de tarjetas de crédito y débito reportados por la CMF desde el año 2009 hasta el año 2025.

  En el largo plazo (2029), el mix esperado en Chile es de 90,93% para tarjetas crédito y 9,07% para tarjetas de débito. Debido a que el mix de productos estimado para el año 2027 por parte del Cliente concilia con la información de mercado y con la información de tasas de intercambio analizadas del mercado, para la extensión de las proyecciones del negocio se considera una tasa de intercambio de 0,64% compuesto por el mix de tarjetas de débito y crédito reportada por el Cliente para el año 2027 y sus respectivas TI.



Fuente: Euromonitor International

Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio

Costos operacionales (continuación)

- Pago de bandera o costo de marca: El modelo considera el pago de un costo de marca a Visa, MasterCard y Amex. Getnet tiene un contrato con cada una de las marcas, y dichos contratos tienen un componente fijo y variable.
- El Cliente proyecta un crecimiento anual de 13,0% en 2027 por pago bandera. El pago de bandera considera, además, los impuestos asociados a los pagos de marca, los cuales se realizan hacia el extranjero. De acuerdo a las proyecciones del Cliente, el pago de impuestos a las marcas promedia un -0,14% del monto total transado por los clientes en maquinas POS (el monto total transado en el mercado es estimado como el producto entre el ticket promedio y el numero de transacciones totales POS en el mercado chileno).
- Costo de procesamiento: la estructura de pagos considera un pago mínimo contractual, un variable por transacción, llamada (mesa ayuda), por comercio activo por mes (el BackOffice de comercios) y considera además descuentos por volumen de transacciones (entre otros cobros definidos en el contrato entre las partes). Se considera para las proyecciones una reducción en el costo de procesamiento durante el 2026 alineados con los ahorros extraordinarios en el año 2025 de 15,3%, debido a la negociación con Evertec para retrasar la migración de plataforma. Se espera que en año 2027 se consideren costos de transacción alineados con los periodos previos a la negociación asumiendo una permanencia en Evertec, retomando las tarifas previas. Para la extensión de las proyecciones se utilizó la tasa de crecimiento del número de transacciones, debido a que Getnet ya habría alcanzado el volumen más alto de descuento por volumen.

Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio

Costos operacionales (continuación)

- **Pago por uso de canal:** los costos de Getnet incluyen el pago que realizaría la Compañía al Banco por el uso de los canales de distribución del banco. La información proporcionada por el Cliente indica que Getnet pagará al banco un porcentaje del DIAO.
- El DIAO se define como:

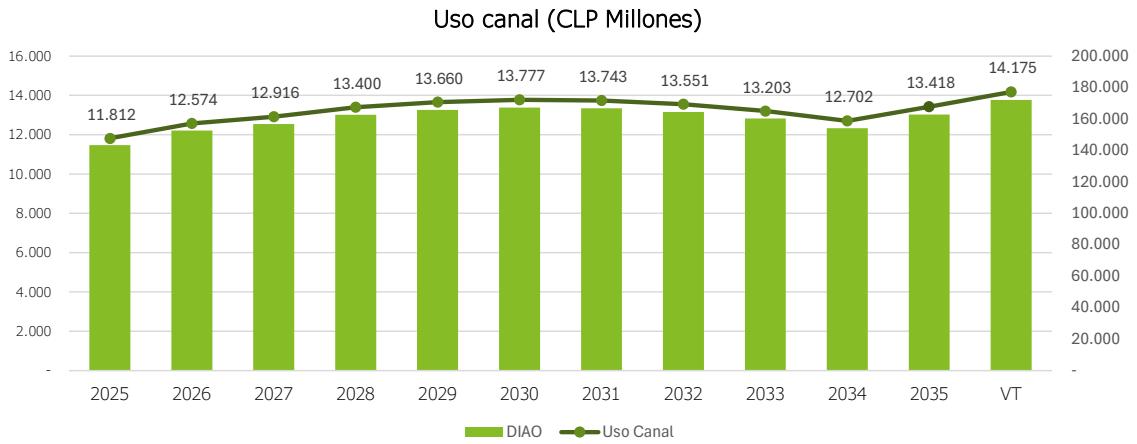
$$\boldsymbol{DIAO} = MD + SA + OC - TI \ - Pago\ de\ Bandera$$

- Los documentos en borrador proporcionados por el Cliente indican que este porcentaje corresponderá a un 10% del DIAO clientes Santander. Por lo tanto, el cálculo del gasto asociado al uso de canal se calculó con la siguiente fórmula:

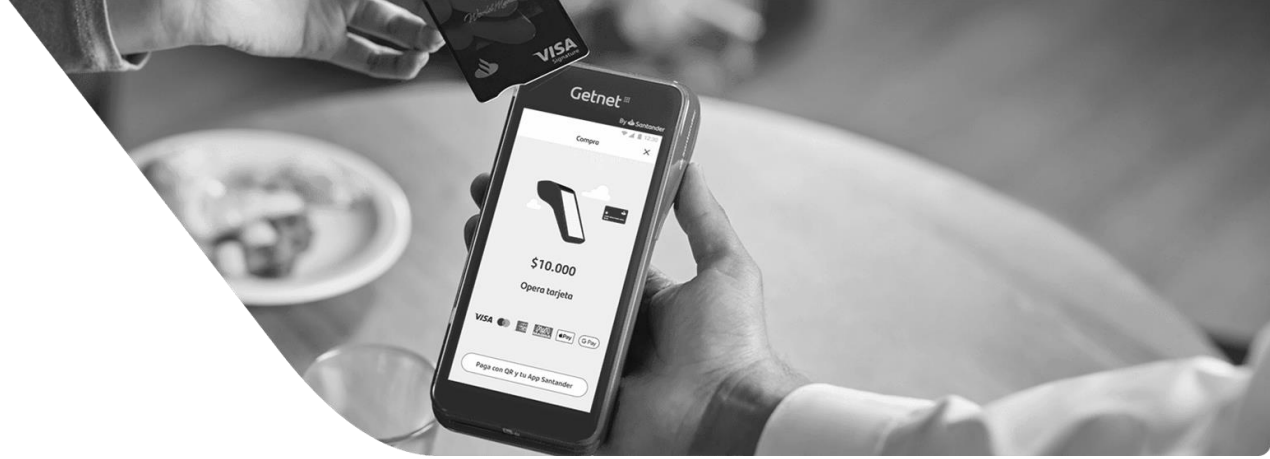
$$\boldsymbol{Uso\ de\ canal} = \ DIAO\ x\ \%\ Clientes\ Santander\ x\ 10\%$$

Ya que acorde a la nueva normativa CMF, Getnet debe considerarse como filial del banco y a las bases de renovación estipuladas en el contrato este costo asociado también es aplicado en el valor terminal. Por otra parte, el porcentaje de participación de Santander en el DIAO equivale a un 82,4%, mientras que el 17,6% restante a clientes Open Market.

El uso canal proyectado o revenue share de Santander a 10 años representa en promedio un 22,2% del EBITDA de Getnet y posee un CAGR de 2,1%, superando los 11 mil millones de pesos el 2025 y alcanzando los 14,1 mil millones en el valor terminal. El valor presente de los flujos después de impuestos por uso canal, descontado a la tasa del negocio Getnet es de **CLP $55.815 millones** (Anexo F).



Flujo de Caja Descontado
Proyecciones del negocio



Otros ingresos/egresos operacionales

Las cuentas incluidas en esta categoría corresponden al resultado de operaciones financieras y a ingresos/egresos operacionales. En general estas cuentas tienen un nivel bajo de materialidad.

- Resultado neto de operaciones financieras (“ROF”): el Cliente proyecta que esta cuenta representa en promedio histórico un 0,9% del DIAOR de la Compañía en el periodo 2024 a 2025. Para la extensión de las proyecciones del ROF, se mantuvo en este ratio.
- Otros ingresos/egresos no operacionales (“OREX”): el Cliente proyecta un crecimiento en el año 2027 del 2,8%, estos ingresos/egresos, en la extensión de las proyecciones, aumentan a la tasa de crecimiento las transacciones.

Flujo de Caja Descontado

Proyecciones del negocio

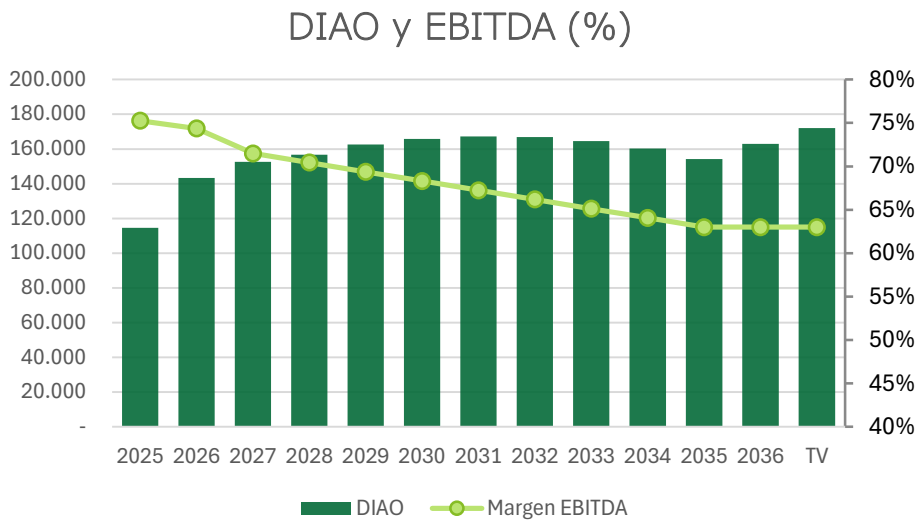
Gastos de administración y venta (“SG&A”)

Los gastos de administración y ventas consideran los gastos de personal y gastos administrativos. Estos gastos representan en promedio un 37,1% de los ingresos netos de la compañía entre 2022 y 2025.

Las proyecciones de los gastos de personal y gastos administrativos a partir del año 2027 están compuestas por el aumento en el ratio GAV/Ingresos hasta alcanzar el promedio histórico de Getnet de 37,0% en el valor terminal. Alineado con la rentabilidad esperada en el margen EBITDA.

Ingresos antes de Impuestos Depreciación y Amortización (“EBITDA”)

El margen EBITDA/Ingresos Netos incluye el gasto por Uso de Canal relacionado a Santander. Este resultado se ve afectado principalmente por la consolidación de la industria y la pérdida de market share de Getnet en el mercado, lo cual es esperable por la entrada de nuevos competidores y desarrollo de la industria POS, así como la disminución en el cobro de comisiones ajustándose a un mercado más competitivo. S espera un margen EBITDA en el largo plazo de 63,0% respecto a los ingresos netos y un margen EBITDA de 11,3% respecto a los ingresos brutos. De esta manera el margen EBITDA se alinea con los márgenes esperados por las empresas públicas comparables y a los factores de mercado mencionados.



Flujo de Caja Descontado
Tasa de Descuento

Depreciación y CAPEX

- Depreciación: el Cliente proyecta cerrar el año 2025 con una tasa de depreciación sobre ingresos de 6,5% para el 2025, llegando a un 5,2% en el 2027. Para los periodos proyectados se consideró que el promedio aumente hasta alcanzar el ratio histórico del mercado de 8,1% lo cual se alinea con el rango depreciación histórico de Getnet y con la inversión en nuevos POS.
- CAPEX: el ratio CAPEX sobre los ingresos implícito en las proyecciones del Cliente promedia 5,3% entre 2023 y 2027. Adicionalmente, de acuerdo a lo informado por el Cliente, para el periodo 2028 a 2030, se mantiene constante el nivel de inversión del periodo 2027 equivalente 1,5x sobre la depreciación. En el periodo 2035, y considerando una normalización del negocio (consistente con el periodo de normalización del número de transacciones), el Cliente informó que el CAPEX se iguala a la depreciación, teniendo como objetivo mantener la capacidad de generación de la Compañía.

Impuestos

Se proyectan pago de impuestos con una tasa de 27% correspondiente a la tasa de impuesto corporativo de Chile a la Fecha de Valoración.

El flujo considera además que la regulación tributaria se mantendrá bajos las condiciones existentes a la fecha de Valoración.

Flujo de Caja Descontado
Tasa de Descuento

Tasa de descuento

La tasa de Costo del patrimonio fue estimada en el rango de 18,7% a 20,7% con un **punto medio utilizado de 19,7%** a la Fecha de Valoración, basado en los siguientes parámetros:

- **Estructura de capital** : en la estimación de la tasa de descuento nos basamos en la estructura de capital de Getnet, debido principalmente a la particularidad de la industria y del mercado, la estructura de capital contable seleccionada es de 62,6% deuda y 37,4% patrimonio.

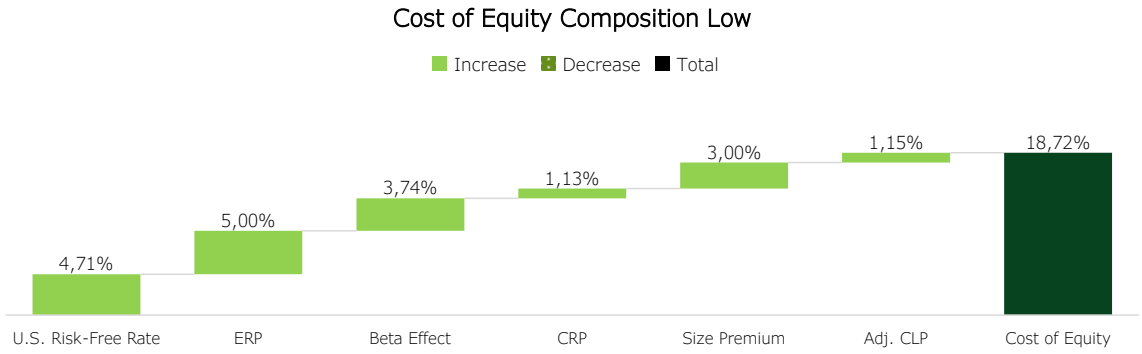
Dado que nuestra premisa de valoración es la estimación del valor de mercado de la Compañía, en nuestro cálculo hemos considerado que Getnet no posee deuda financiera en el año 2024 y en el periodo 2025 las obligaciones con entidades bancarias asciende al 0,006% de los activos, motivo por el cuál se utiliza el costo de capital para descontar los flujos de la compañía.

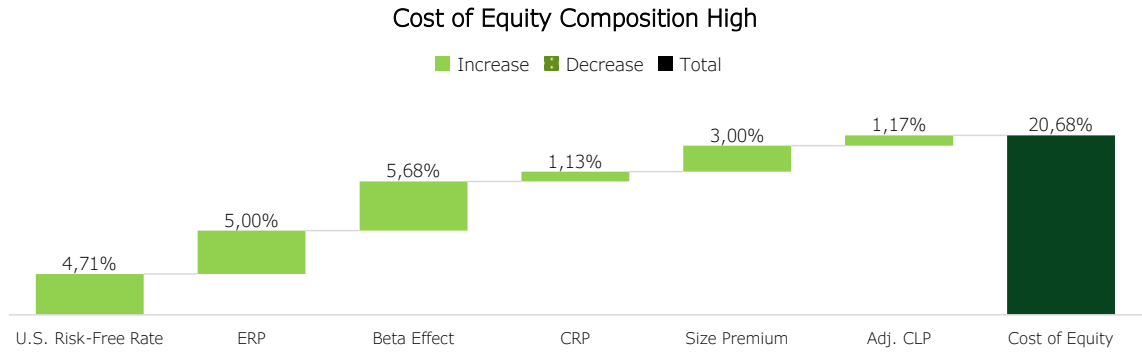
- **Tasa libre de riesgo**: la tasa de libre de riesgo utilizada es de 4,7%, la cual está basada en tasa de bono del Tesoro de Estados Unidos (20 años) a la Fecha de Valoración.
- **Equity risk premium ("ERP")**: se utilizó una prima de riesgo del patrimonio del 5%, en base a análisis realizados por la oficina global de Deloitte. El ERP proporciona una asignación para los riesgos adicionales asociados con una inversión en acciones ordinarias en relación con una inversión en bonos del estado, que están relativamente libres de riesgo. La prima de riesgo del patrimonio general del mercado se determina sobre la base del rendimiento adicional medio (por encima de la tasa libre de riesgo) que los inversores han obtenido en acciones de empresas en el pasado.
- **Beta:** se utilizó un beta desapalancado en el rango de 0,79 a 0,96, basado en el beta de las empresas comparables que transan en bolsa. El factor beta se aplica al ERP para reflejar el riesgo relativo de la industria de la Compañía en relación con el mercado de acciones.

Flujo de Caja Descontado
Tasa de Descuento

Tasa de descuento (Continuación)

- **Tasa de impuestos:** utilizamos una tasa de impuestos de 27%, en línea con la tasa de impuestos corporativos en Chile a la Fecha de Valoración, a la cual se encuentra afecta la Compañía.
- **Prima por tamaño**: en la estimación de la prima por tamaño consideramos una prima por tamaño de 3,00% para empresas dentro del noveno y décimo decil, el cual está basado en las estimaciones de prima por tamaño del Valuation Handbook de Duff & Phelps.
- **Prima por riesgo país ("CRP")**: aplicamos una prima por riesgo país de 1,13% basado en Damodaran a la fecha disponible más cercana a la Fecha de Valoración.
- **Inflación**: dado que los parámetros utilizados para la tasa de descuento están denominados en dólares americanos, y las proyecciones están denominadas en moneda local, se utilizó el diferencial de inflación de largo plazo de ambos países 3% y 2% para Chile y USA respectivamente y de esta manera obtener una tasa de descuento en pesos chilenos.





Flujo de Caja Descontado

Resultados de Valoración

Enterprise value

Hemos calculado el valor presente neto de los flujos de efectivo futuros de la Compañía a la Fecha de Valoración utilizando un costo del patrimonio en el rango de 18,7% a 20,7% (Anexo 1).

Al estimar el valor residual, hemos utilizado el enfoque de flujo de caja capitalizado:

Se estimó que el flujo de caja después de impuestos mantenible en el valor terminal sería de CLP $11.333 millones, con base en los resultados operativos proyectados para el año fiscal 2036 y una tasa de crecimiento a largo plazo de 3%.

El monto de los gastos de capital sostenidos sería igual a la depreciación a partir del año fiscal 2035 considerando la constante inversión en nuevas maquinarias POS y mantención de las mismas.

Se consideró el nivel de efectivo mínimo estimado por el Cliente de CLP $15.157 millones y una deuda financiera de CLP $7,7 millones , por lo que existe un exceso de caja equivalente a CLP $15.150 millones.

En base a los supuestos y proyecciones realizadas se estima que Getnet posee un valor patrimonial de CLP $135.074 millones.

Millones de pesos		
Periodo discreto		110.110
Perpetuidad	3,0%	9.814
Valor de Negocio (redondeado)		**119.924**
Caja		15.157
Deuda financiera		7,7
Deuda Financiera Neta		**15.150**
Valor Patrimonial		**135.074**

Deloitte.

VI. Valoración de Getnet enfoque de mercado (GPC - GT)

Valoración por Mercado
GPC

En adición al método de Flujo de Caja Descontados de la Firma para estimar el valor de Getnet, hemos utilizado el enfoque de mercado para obtener una valoración relativa del patrimonio en base a la valoración de empresas comparables (GPC) y transacciones precedentes (GT). En la siguiente sección se describen los detalles con respecto a la estimación del valor de mercado utilizando dicho enfoque de valoración.

Enfoque de mercado

Con el fin de evaluar la razonabilidad de las conclusiones de valoración determinadas para la Compañía, hemos considerado métodos de valoración alternativos basados en los parámetros de fijación de precios implícitos en el valor de mercado de las acciones de empresas públicas seleccionadas y los factores de valoración implícitos en las transacciones seleccionadas que implican la venta de empresas similares.

Directriz empresas públicas

Consultamos varias fuentes para determinar una muestra de empresas comparables que cotizan en bolsa, incluidas en herramientas de selección de empresas e investigación de mercado externas.

A continuación, se detalla la selección de las empresas públicas comparables para llevar a cabo nuestro análisis de múltiplos:

- Fiserv, Inc.
- Global Payments Inc.
- PagSeguro Digital Ltd.
- StoneCo Ltd.
- Payoneer Global Inc.
- Jack Henry & Associates, Inc.
- EVERTEC, Inc.
- Priority Technology Holdings, Inc.
- Marqeta, Inc.
- Flywire Corporation.

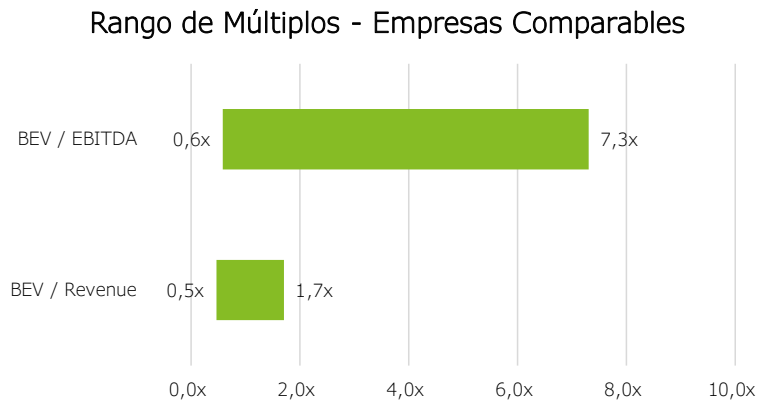
Al hacer nuestras selecciones, consideramos el tamaño relativo, el rendimiento, el riesgo y otras características de inversión de la Compañía en comparación con las compañías guías.

Los múltiplos de empresas públicas comparables fueron ajustados en base al crecimiento, riesgo y rentabilidad de Getnet para reflejar las diferencias operacionales, de mercado y tamaño respecto a la compañía.

Valoración por Mercado
GPC

Resultados GPC

A continuación, se muestra el rango de múltiplos EV/Revenue y EV/EBITDA de las empresas públicas que cotizan en bolsa que son comparables a la Compañía a la Fecha de Valoración para estimar el valor del negocio y patrimonio, los cuales fueron calculados utilizando los ingresos y EBITDA Proforma de Getnet del año 2025:



CLP MM	BEV / Revenue	BEV / EBITDA
RESUMEN DE LOS MÚLTIPLOS OBSERVADOS		
Rango de múltiplos	0,5x - 1,7x	0,6x - 7,3x
Alto	1,7x	7,3x
Tercer cuartil	1,1x	4,8x
Promedio	1,0x	3,2x
Mediana	0,9x	2,2x
Primer cuartil	0,7x	1,8x
Bajo	0,5x	0,6x
Múltiplo seleccionado	0,9x	2,2x
CÁLCULO DEL VALOR DEL NEGOCIO		
Métrica financiera de la empresa	100.817	75.864
Múltiplo seleccionado	0,9x	2,2x
Valor Empresarial Indicado - Base Comercializable Minoritario	**95.100**	**167.888**
Valor Empresarial Indicado - Redondeado	**95.100**	**167.900**

Valor de la Empresa	124.220
Exceso de caja	15.150
Valor Patrimonio Indicado	**139.370**

Las empresas comparables para la metodología GPC son empresas que operan en mercados internacionales y sus valores de múltiplos implícitos no necesariamente representan los múltiplos implícitos de Getnet. Para la selección de los rangos de múltiplos estos fueron ajustados al nivel de crecimiento, riesgo y rentabilidad de Getnet, como múltiplo objetivo para la valoración se utilizó la mediana del promedio a 3 años de los múltiplos comparables (Anexo D), y de esta manera evitar el efecto pandemia en la industria POS. Para la estimación del valor patrimonial se pondera el resultado de ambos múltiplos y se le añade el exceso de caja.

BEV: Business Enterprise Value

Valoración por Mercado

Transacciones precedentes (GT)

Transacciones precedentes

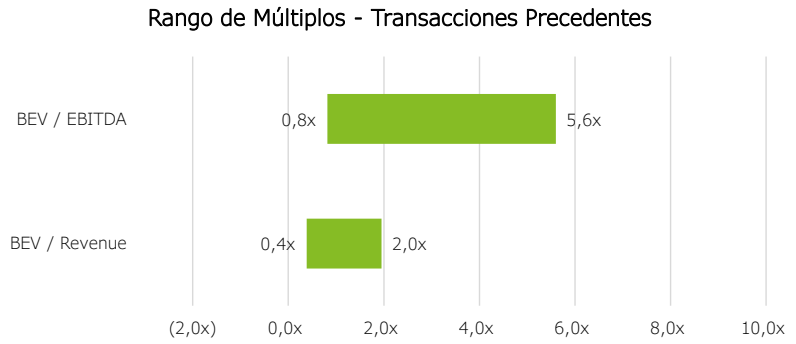
Como segunda metodología de valoración de mercado hemos utilizado transacciones comparables, enfocado principalmente en empresas de la industria POS y de procesamientos de pago, la descripción de las empresas adquiridas se encuentra en el Anexo E. Se consideraron las siguientes transacciones y múltiplos para efectos de nuestra revisión :

Close Date	Target	Buyer	BEV / LTM Revenue	BEV / LTM EBITDA
8-16-24	Cielo S.A	Banco Bradesco SA	2,0x	5,4x
3-30-24	Getnet Brasil	Banco Santander SA	1,9x	5,6x
11-30-17	QIWI plc	Otkritie Investments Cyprus Limited	1,3x	5,3x
7-13-21	Charge Savvy LLC	GreenBox POS (nka:Ryvyl Inc.)	0,4x	0,8x
4-6-18	CAD IT S.p.A.	Quarantacinque Srl	0,6x	3,2x
11-24-22	3Q Holdings Limited	Vela Software Group Pty. Ltd.	1,1x	5,0x
9-30-16	PaySquare SE	Worldline SA (ENXTPA:WLN)	1,0x	3,5x

Valoración por Mercado
Transacciones precedentes (GT)

Resultados GPC

A continuación, se muestra el rango de múltiplos BEV/Revenue, BEV/EBITDA de las transacciones comparables en las industrias seleccionadas a la Fecha de Valoración para estimar el valor de negocio y patrimonio de la compañía, los cuales fueron calculados utilizando los ingresos y EBITDA Proforma de Getnet del año 2025:



CLP MM		BEV / Revenue	BEV / EBITDA
RESUMEN DE LOS MÚLTIPLOS OBSERVADOS			
Rango de múltiplos		0,4x - 2,0x	0,8x - 5,6x
Alto		2,0x	5,6x
Tercer cuartil		1,6x	5,3x
Promedio		1,4x	3,4x
Mediana		1,1x	5,0x
Primer cuartil		0,8x	3,3x
Bajo		0,4x	0,8x
Múltiplo seleccionado		**0,8x**	**3,3x**
CÁLCULO DEL VALOR DEL NEGOCIO			
Métrica financiera de la empresa		$100.817	$75.864
Múltiplo seleccionado		0,8x	3,3x
Valor Empresarial Indicado — Control, Base Comercializable		79.600	250.400
Valor Patrimonio		94.750	265.550
Más: (Falta de) Control Premium	23,8%	(22.565)	(63.243)
Valor Empresarial Indicado - No Controlante		**57.035**	**187.157**

Valor Empresarial Indicado	109.084
Exceso de caja	15.150
Valor Patrimonio Indicado	**124.233**

Los múltiplos obtenidos se separaron en rangos, se analizó el nivel de activos y de margen EBITDA de las empresas aquiridas a la fecha de cierre de la transacción y se compararon dichos niveles con los presentados por Getnet a la Fecha de Valoración (Anexo E), luego se le asignó el múltiplo correspondiente al rango de posicionamiento de Getnet. Se debe considerer que los valores expuestos en el Anexo E se encuentran a la fecha de cierre de la transacción y no han sido ajustados por inflación u otro indicador económico. Para la estimación del valor patrimonial se pondera el resultado de ambos múltiplos y se le añade el exceso de caja.

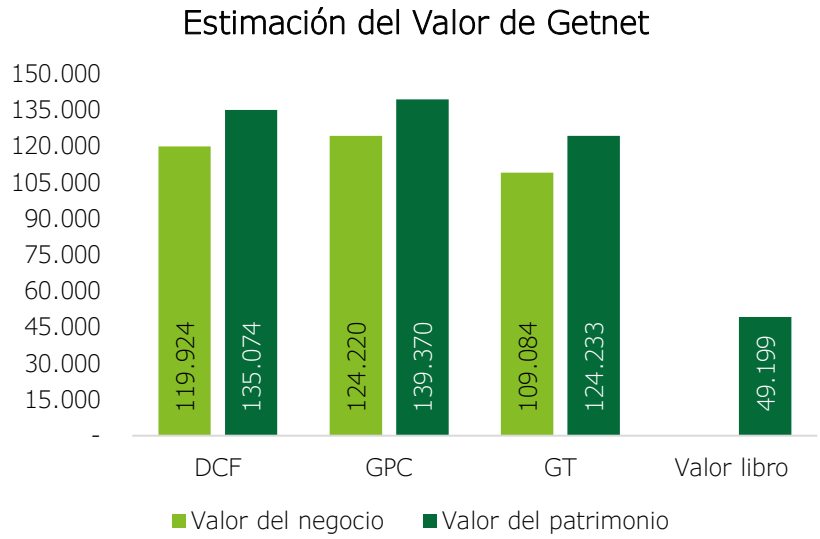
BEV: Business Enterprise Value

Valoración por Mercado
Resultados

- Los múltiplos de ganancias implícitos basados en nuestro enfoque principal (DCF) pueden diferir de los múltiplos implícitos de negociación de empresas públicas y las referencias de transacciones. Nuestra revisión sugiere que los principales fatores a considerar por la Compañía son:
- Las empresas privadas suelen cotizar con un descuento respecto a los valores implícitos publicados en el mercado;
- En comparación con la Compañía, las empresas públicas de la directriz están más diversificadas en términos de geografía y ofertas de productos;
- Como se discutió anteriormente, los múltiplos implícitos en las referencias de transacciones pueden incluir una prima pagada por los beneficios sinérgicos esperados asociados con la combinación de dos compañías similares.
- La participación de mercado y el total de clientes de Getnet puede diferir respecto a las empresas analizadas en cuestión.

Conclusión

Con base en lo anterior, los múltiplos de negociación de empresas públicas y las referencias de transacciones, respaldan las conclusiones generales de la Compañía, como se presenta en el siguiente gráfico:





Deloitte.

VII. Conclusión de valor

Conclusión de valor

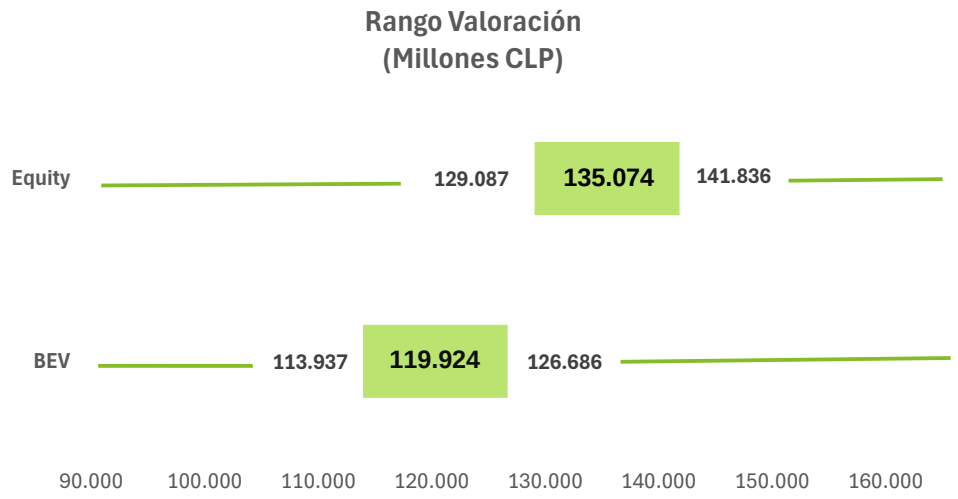
Valor razonable del patrimonio de Getnet

Dada la naturaleza de las operaciones de Getnet, así como la disponibilidad de información financiera histórica y proyectada, hemos utilizamos el enfoque de ingresos en nuestra valoración de la compañía.

Específicamente, seleccionamos el método de Flujo de Caja Descontado. Bajo esta metodología, los flujos proyectados son descontados a valor presente, generando un valor presente neto de los flujos del negocio, dando como resultado un valor del patrimonio por CLP $135.074 millones.

Para nuestra valoración la Administración nos proveyó de proyecciones expresadas en términos nominales en millones de pesos para un período 2025 hasta 2027 esta proyección fue extendida hasta el periodo 2036. Los resultados incluyen, por una parte, proyección de ingresos por comisiones, dentro de los cuales se encuentran las cuentas Merchant Discount y Tasa de Intercambio, Pagos a Marcas y Uso de Canal; por otra parte, incluyen gastos de personal, de administración y amortizaciones.

La tasa de descuento se estimó en el rango de 18,7% a 20,7%, con un promedio de 19,7%.



Deloitte.



VIII. Anexos

Anexo A
Proyección de Flujos

Millones de pesos	Input 1	Input 2	Notas	Unidades	01-01-2025 31-12-2025	01-01-2026 31-12-2026	01-01-2027 31-12-2027	01-01-2028 31-12-2028	01-01-2029 31-12-2029	01-01-2030 31-12-2030	01-01-2031 31-12-2031	01-01-2032 31-12-2032	01-01-2033 31-12-2033	01-01-2034 31-12-2034	01-01-2035 31-12-2035	01-01-2036 31-12-2036	Valor Terminal
INDICADORES MACROECONÓMICOS																	
Inflación					4,4%	3,1%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%
Tasa de crecimiento Cliente Getnet			[1]	%	24,2%	17,1%	9,6%	6,1%	5,0%	4,2%	3,4%	2,5%	1,7%	0,9%	3,0%	3,0%	3,0%
Tasa crecimiento PIB			[2]	%	2,3%	2,3%	2,3%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%	2,4%
Tasa Crecimiento Reporte EM	3,0%	0,8%	[3]		12,1%	10,1%	9,3%	8,7%	7,7%	6,9%	6,1%	5,3%	4,6%	3,8%	3,0%	3,0%	3,0%
Seleccionado				%	**12,1%**	**10,1%**	**9,3%**	**8,7%**	**7,7%**	**6,9%**	**6,1%**	**5,3%**	**4,6%**	**3,8%**	**3,0%**	**3,0%**	**3,0%**
INGRESOS BRUTOS																	
Transacciones totales en el mercado Chileno			[4]	*unidades*	5.635.139.801	6.201.702.256	6.781.561.255	7.370.176.514	7.936.738.970	8.484.852.179	9.004.534.130	9.485.701.788	9.918.478.411	10.293.516.420	10.602.321.913	10.920.391.570	11.248.003.317
Cuota de mercado Getnet	17,1%	0,5%	[5]	%	19,3%	20,5%	20,6%	20,1%	19,6%	19,1%	18,6%	18,1%	17,6%	17,1%	17,1%	17,1%	17,1%
Número de transacciones Getnet			[6]	*unidades*	1.086.664.893	1.272.371.720	1.393.915.681	1.478.563.768	1.553.092.116	1.618.514.312	1.673.248.363	1.715.890.868	1.745.273.583	1.760.513.560	1.813.328.967	1.867.728.836	1.923.760.701
					24,2%	17,1%	9,6%	6,1%	5,0%	4,2%	3,4%	2,5%	1,7%	0,9%	3,0%	3,0%	3,0%
MERCHANT DISCOUNT																	
Numero de transacciones				unidades	1.086.664.893	1.272.371.720	1.393.915.681	1.478.563.768	1.553.092.116	1.618.514.312	1.673.248.363	1.715.890.868	1.745.273.583	1.760.513.560	1.813.328.967	1.867.728.836	1.923.760.701
Ticket Promedio	2,40%		[7]	*clp*	15.823	16.488	17.285	17.699	18.124	18.559	19.005	19.461	19.928	20.406	20.896	21.397	21.911
Merchant Discount rate	1,00%	0,03%	[8]	%	1,38%	1,31%	1,24%	1,21%	1,17%	1,14%	1,10%	1,07%	1,04%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
Merchant discount				*MM$*	**238.039**	**275.132**	**298.601**	**315.489**	**329.829**	**341.817**	**351.108**	**357.408**	**360.496**	**360.226**	**379.938**	**400.728**	**422.656**
SERVICIO DE ADQUIRENCIA																	
N° POS con TXS	7,50%		[9]	*unidades*	172.194	172.137	170.482	183.272	195.646	207.388	218.278	228.102	236.657	243.756	251.069	258.601	266.359
Valor UF	3,0%		[10]	*clp*	39.632	40.831	42.073	43.335	44.635	45.974	47.354	48.774	50.237	51.745	53.297	54.896	56.543
Tarifa por POS - UF	0,44		[11]	UF	0,49	0,49	0,49	0,48	0,48	0,47	0,46	0,46	0,45	0,44	0,44	0,44	0,44
Servicio de Adquirencia				*MM$*	**40.127**	**41.328**	**42.175**	**46.076**	**49.977**	**53.817**	**57.531**	**61.050**	**64.306**	**67.232**	**71.326**	**75.670**	**80.278**
Otras Comisiones	7,50%			*MM$*	3.249	3.737	4.484	4.821	5.146	5.455	5.741	6.000	6.225	6.412	6.604	6.802	7.006
INGRESOS BRUTOS				**MM$**	**281.416**	**320.197**	**345.261**	**366.386**	**384.952**	**401.089**	**414.380**	**424.458**	**431.027**	**433.870**	**457.868**	**483.200**	**509.940**

Notas

[1] La tasa de crecimiento cliente considera la tasa de crecimiento reportada por cliente hasta el año 2027, en base al el crecimiento de la industria y el market share de Getnet se estimó una tasa para los periodos posteriores.

[2] La tasa de crecimiento de la economía se obtuvo de la plataforma Economist Intelligence Unit (EIU) hasta el año 2029. Para los sigaientes años se estableció que se continuaría con el crecimiento del último año reportado.

[3] Se utilizó el numero de pagos por tarjeta reportado por Euromonitor Inernational (2024) en Chile y la tasa de crecimieniento proyectada hasta el año 2029.

[4] Se obtuvo el número de transacciones totales del mercado chileno para el año 2024 por la Comisión de Mercados Financieros (CMF). Se proyectaron los siguientes años utilizando el crecimiento del N° transacciones para Chile reportado por EIU

[5] Se obtuvo la cuota de mercado hasta el año 2027 calculando la relación del número de transacciones de Getnet reportadas por el cliente sobre las transacciones totales en el mercado chileno. Para las proyecciones de largo plazo se selecciónó el market share de Santander Chile medido por numero de cololaciones.

[6] Se mantuvo el supuesto de la Administración sobre las transacciones de Getnet hasta el año 2027. Luego de este período, se multiplicó el número de transacciones por la cuota de mercado

[7] Para el ticket promedio, se mantuvo el supuesto de la Administración hasta el año 2027. Para los siguientes años, se proyectó esta cuenta según el crecimiento del PIB proyectado a largo plazo de Chile.

[8] Para el Merchant Discount Rate, se mantuvo el supuesto de la Administración hasta el año 2027. Luego de este período, se asumió un decrecimiento en la tasa hasta 1,0%

[9] Se asumió el número de POS según la proporción otorgada por cliente hasta el año 2027. En el año 2028 se utilizo un crecimiento del 7,5% correspondiente al promedio del crecimiento de POS en Chile durante los últimos 5 años, decreciendo de manera lineal hasta un 3% en el valor terminal.

[10] El valor del UF crece a la tasa de inflación objetivo del Banco Central de Chile

[11] Se utilizó la tarifa por POS del cliente hasta el año 2027. Se utilizó una tarifa promedio de 0,44 UF POS en la proyección de largo plazo, considerando los costos de arriendo POS de Latioamerica, reportados por CEPAL.

Anexo A
Proyección de Flujos

Millones de pesos	Input 1	Input 2	Notas	Unidades	01-01-2025 31-12-2025	01-01-2026 31-12-2026	01-01-2027 31-12-2027	01-01-2028 31-12-2028	01-01-2029 31-12-2029	01-01-2030 31-12-2030	01-01-2031 31-12-2031	01-01-2032 31-12-2032	01-01-2033 31-12-2033	01-01-2034 31-12-2034	01-01-2035 31-12-2035	01-01-2036 31-12-2036	Valor Terminal
COSTOS (COMISIONES Y SERVICIOS)																	
TASA DE INTERCAMBIO																	
	Cliente	**Mercado**															
% de transacciones con tarjeta de débito	91,36%	90,93%	[12]	%	*91,4%*	*91,6%*	*91,6%*	91,5%	91,4%	91,3%	91,3%	91,2%	91,1%	91,0%	90,9%	90,9%	90,9%
% de transacciones con tarjeta de crédito	8,64%	9,07%		%	*8,6%*	*8,4%*	*8,4%*	8,5%	8,6%	8,7%	8,7%	8,8%	8,9%	9,0%	9,1%	9,1%	9,1%
Tasa de intercambio débito				%													
Tasa de intercambio crédito				%													
Tasa de intercambio ponderada			[13]	%	**0,68%**	**0,65%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**	**0,64%**
Transacciones tarjetas de débito				*unidades*	993.503.970	1.164.865.974	1.276.757.545	1.353.054.578	1.419.957.788	1.478.418.414	1.527.015.565	1.564.496.477	1.589.827.292	1.602.237.705	1.648.788.486	1.698.252.140	1.749.199.705
Transacciones tarjetas de crédito				*unidades*	93.160.923	107.505.747	117.158.136	125.509.190	133.134.328	140.095.898	146.232.798	151.394.391	155.446.291	158.275.855	164.540.481	169.476.695	174.560.996
Número de transacciones				*unidades*	**1.086.664.893**	**1.272.371.720**	**1.393.915.681**	**1.478.563.768**	**1.553.092.116**	**1.618.514.312**	**1.673.248.363**	**1.715.890.868**	**1.745.273.583**	**1.760.513.560**	**1.813.328.967**	**1.867.728.836**	**1.923.760.701**
Ticket promedio				*clp*	15.823	16.488	17.285	17.699	18.124	18.559	19.005	19.461	19.928	20.406	20.896	21.397	21.911
Tasa de Intercambio				***MM$***	**-116.387**	**-136.810**	**-153.738**	**-166.988**	**-179.615**	**-191.673**	**-202.911**	**-213.076**	**-221.926**	**-229.236**	**-241.780**	**-255.011**	**-268.965**
PAGO BANDERA																	
Pago Bandera	Ratio Bandera			***MM$***	**-21.663**	**-30.761**	**-34.755**	**-36.757**	**-39.536**	**-42.190**	**-44.664**	**-46.901**	**-48.850**	**-50.459**	**-53.220**	**-56.132**	**-59.204**
					-0,126%	-0,147%	-0,144%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%	-0,140%
DIAO				***MM$***	***143.366***	***152.626***	***156.767***	***162.641***	***165.801***	***167.226***	***166.805***	***164.481***	***160.251***	***154.174***	***162.868***	***172.058***	***181.772***
Participación Santander DIAO					82%	82%	82%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%
Participación Open Market DIAO					18%	18%	18%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%
Santander	82,4%			*MM$*	118.115	125.745	129.157	133.996	136.599	137.773	137.426	135.511	132.027	127.020	134.183	141.754	149.757
Open Market	17,6%			*MM$*	25.250	26.881	27.611	28.645	29.202	29.453	29.379	28.969	28.224	27.154	28.685	30.304	32.015
Revenue share	10,0%			*MM$*	-11.812	-12.574	-12.916	-13.400	-13.660	-13.777	-13.743	-13.551	-13.203	-12.702	-13.418	-14.175	-14.976
					-	-763	-1.104	-1.588	-1.848	-1.966	-1.931	-1.740	-1.391	-891	-1.607	-2.364	-3.164
Other fees				*MM$*	-3.647	-3.882	-3.974	-4.272	-4.561	-4.834	-5.088	-5.317	-5.517	-5.682	-5.852	-6.028	-6.209
DIAOR				***MM$***	***127.907***	***136.170***	***139.878***	***144.969***	***147.581***	***148.614***	***147.974***	***145.612***	***141.532***	***135.790***	***143.597***	***151.854***	***160.587***
					-0,153723488												
Procesamiento			**[14]**	*MM$*	*-26.852*	*-31.441*	*-42.245*	-45.912	-49.441	-52.856	-56.093	-59.090	-61.786	-64.122	-66.046	-68.028	-70.068
Resultado neto de operaciones financieras (ROF)				*MM$*	-1.705	-1.660	-1.697	-1.374	-1.399	-1.409	-1.402	-1.380	-1.341	-1.287	-1.361	-1.439	-1.522
% ingresos netos				%	*-1,3%*	*-1,2%*	*-1,2%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*	*-0,9%*
Otros ingresos operacionales (Orex)				*MM$*	1.468	1.423	1.464	1.591	1.713	1.831	1.943	2.047	2.141	2.222	2.288	2.357	2.428
INGRESOS NETOS				**MM$**	**100.817**	**104.492**	**97.399**	**99.274**	**98.454**	**96.181**	**92.422**	**87.189**	**80.545**	**72.603**	**78.478**	**84.744**	**91.425**

[12] Se utilizó el porcentaje de transacciónes con tajeta de débido y crédito reportada por Euromonitor International

[13] En base al mix de transacciones de mercado y a la información enviada por el Cliente se utilizó una tasa de intercambio ponderada igual al 0,64% para los años posteriores a 2027

[14] Se asumió el monto de procesamiento del cliente hasta el año 2027, luego se proyectó esta cuenta a partir del crecimiento de las transacciones nacionales.

Anexo A
Proyección de Flujos

Millones de pesos	Input 1	Input 2	Notas	Unidades	01-01-2025 31-12-2025	01-01-2026 31-12-2026	01-01-2027 31-12-2027	01-01-2028 31-12-2028	01-01-2029 31-12-2029	01-01-2030 31-12-2030	01-01-2031 31-12-2031	01-01-2032 31-12-2032	01-01-2033 31-12-2033	01-01-2034 31-12-2034	01-01-2035 31-12-2035	01-01-2036 31-12-2036	Valor Terminal
EBITDA / NOPAT																	
	% fijo	% Variable															
Personal	56%	44%			*-5.640*	*-6.238*	*-6.717*	-7.101	-7.296	-7.375	-7.324	-7.134	-6.797	-6.313	-7.026	-7.587	-8.185
Administración	56%	44%			*-19.312*	*-20.554*	*-21.041*	-22.246	-22.855	-23.102	-22.944	-22.347	-21.293	-19.778	-22.011	-23.768	-25.642
Gasto de administración y venta				*MM$*	*-24.953*	*-26.792*	*-27.758*	-29.347	-30.151	-30.477	-30.268	-29.481	-28.090	-26.091	-29.037	-31.355	-33.827
% de ingresos netos				*%*	*-24,8%*	*-25,6%*	*-28,5%*	*-29,6%*	*-30,6%*	*-31,7%*	*-32,7%*	*-33,8%*	*-34,9%*	*-35,9%*	*-37,0%*	*-37,0%*	*-37,0%*
EBITDA				**MM$**	**75.864**	**77.700**	**69.641**	**69.927**	**68.303**	**65.704**	**62.154**	**57.709**	**52.455**	**46.511**	**49.441**	**53.389**	**57.598**
Depreciaciones y amortizaciones	Mercado	Getnet		*MM$*	-18.326	-18.169	-18.011	-20.867	-23.767	-26.683	-29.551	-32.302	-34.865	-35.095	-37.036	-39.085	-41.248
Depreciación / ingresos brutos	-8,09%	-8,30%	**[15]**	*%*	*-6,5%*	*-5,7%*	*-5,2%*	*-5,7%*	*-6,2%*	*-6,7%*	*-7,1%*	*-7,6%*	*-8,1%*	*-8,1%*	*-8,1%*	*-8,1%*	*-8,1%*
Other Results				*MM$*	200	-528	-528	-568	-606	-642	-676	-706	-733	-755	-778	-801	-825
EBIT				**MM$**	**57.738**	**59.003**	**51.102**	**48.492**	**43.930**	**38.379**	**31.927**	**24.701**	**16.858**	**10.662**	**11.628**	**13.503**	**15.525**
Impuestos corporativos	27%			*MM$*	-15.589	-15.931	-13.798	-13.093	-11.861	-10.362	-8.620	-6.669	-4.552	-2.879	-3.140	-3.646	-4.192
Resultado después de impuestos				**MM$**	**42.149**	**43.072**	**37.305**	**35.399**	**32.069**	**28.016**	**23.307**	**18.032**	**12.306**	**7.783**	**8.488**	**9.857**	**11.333**
VALORACIÓN					6,51%	5,67%	5,22%	5,70%	6,17%	6,65%	7,13%	7,61%	8,09%	8,09%	8,09%	8,09%	0,00%
Depreciaciones y amortizaciones				*MM$*	18.326	18.169	18.011	20.867	23.767	26.683	29.551	32.302	34.865	35.095	37.036	39.085	
Capex			**[16]**	*MM$*	-27.690	-26.525	-27.131	-30.112	-32.793	-35.127	-37.032	-38.435	-39.278	-37.316	-37.036	-39.085	
Capex/ingresos operacional				*%*	*-9,8%*	*-8,3%*	*-7,9%*	*-8%*	*-9%*	*-9%*	*-9%*	*-9%*	*-9%*	*-9%*	*-8%*	*-8%*	
Flujo de Caja Libre				**MM$**	**32.785**	**34.716**	**28.185**	**26.155**	**23.043**	**19.572**	**15.826**	**11.898**	**7.893**	**5.562**	**8.488**	**9.857**	**67.847**
% de los flujos incluidos				*%*	25%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Periodo de descuento				*Unidades*	0,1	0,8	1,8	2,8	3,8	4,8	5,8	6,8	7,8	8,8	9,8	10,8	
Factor de descuento	19,70%			*Unidades*	0,98	0,87	0,73	0,61	0,51	0,43	0,36	0,30	0,25	0,21	0,17	0,14	
Flujo de Caja Descontado				**MM$**	**8.014**	**30.336**	**20.574**	**15.950**	**11.739**	**8.330**	**5.626**	**3.534**	**1.958**	**1.153**	**1.470**	**1.426**	**9.814**

[15] Se utilizó como porcentaje de depreciación sobre ingresos para el valor terminal el cuartil bajo de empresas comparables de la industria, lo cual se ajusta con el nivel de CAPEX realizado durante los periodos preyectados

[16] Acorde a lo informado por el Cliente, se mantendran niveles de CAPEEX superiores a la depreciación debido a una continua inversion en sistemas POS

Anexo A
Proyección de Flujos

Millones de pesos		
Periodo discreto		110.110
Perpetuidad	3,0%	9.814
Valor de Negocio (redondeado)		**119.924**
Caja		15.157
Deuda financiera		7,7
Deuda Financiera Neta		**15.150**
Valor Patrimonial		**135.074**
BEV/EBITDA		**1,6x**
BEV/EBIT		**2,1x**
BEV/Revenues		**0,4x**

		Tasa de descuento		
	BEV	18,72%	19,70%	20,68%
Participación de Mercado (%)	**16,0%**	121.315	117.455	**113.937**
	16,6%	122.658	118.690	115.076
	17,1%	124.001	**119.924**	116.215
	17,6%	125.344	121.158	117.354
	18,2%	**126.686**	122.393	118.493

		Tasa de descuento		
	Valor Patrimonial	18,72%	19,70%	20,68%
Participación de Mercado (%)	**16,0%**	136.465	132.605	**129.087**
	16,6%	137.808	133.839	130.226
	17,1%	139.150	**135.074**	131.365
	17,6%	140.493	136.308	132.504
	18,2%	**141.836**	137.542	133.643

Anexo B
Balance

BALANCE	2021 *Full Year*	2022 *Full Year*	2023 *Full Year*	2024 *Full Year*	2025 *ene-sep*
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y efectivo equivalente	21.903.212	10.387.860	11.756.727	36.796.059	50.709.089
Cuentas por cobrar comerciales	20.459.843	12.174.791	22.016.209	28.692.552	29.904.366
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	12.667	13.793	9.927	864.583	812.755
Impuestos corrientes	1.197	1.263			
Otros activos	14.103.201	13.237.186	890.341	1.350.094	1.248.518
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**56.480.120**	**35.814.893**	**34.673.204**	**67.703.288**	**82.674.728**
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Intangibles	3.005.817	3.303.455	3.118.276	2.683.564	2.332.296
Activo fijo	14.842.397	17.457.149	21.781.259	28.183.004	39.191.438
Activo por derecho a usar bienes en arrendamiento	287.835	288.340	262.659	1.241.519	1.104.736
Impuestos diferidos	3.907.783	3.384.847	4.789.422	5.537.510	6247955
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**22.043.832**	**24.433.791**	**29.951.616**	**37.645.597**	**48.876.425**
TOTAL ACTIVOS	**78.523.952**	**60.248.684**	**64.624.820**	**105.348.885**	**131.551.153**
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas por pagar comerciales	19.370.588	10.561.489	19.108.190	26.940.010	28.244.071
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	3.718	4.212	886.447	220.060	656.296
Obligaciones con bancos corto plazo	32.083.649	23.034.230	6.295.363	-	7.745
Obligaciones por contratos de arrendamiento corto plazo	30.727	35.481	38.309	206.740	217.908
Provisiones por contingencias	866.249	1.086.942	1.568.595	9.779.623	24.610.520
Impuestos corrientes	-	-	3.738.233	7.555.237	5.789.817
Otros pasivos	3.676.166	6.929.351	6.616.575	17.314.184	22.009.751
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**56.031.097**	**41.651.705**	**38.251.712**	**62.015.854**	**81.536.108**
PASIVOS NO CORRIENTES					
Obligaciones por contratos de arrendamiento largo plazo	10.902.083	3.027.345	236.325	1.041.584	906.451
Obligaciones por contratos de arrendamiento largo plazo	262.673	262.105			
Impuestos diferidos	105.641	108.251			
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**11.270.397**	**3.397.701**	**236.325**	**1.041.584**	**906.451**
TOTAL PASIVOS	**67.301.494**	**45.049.406**	**38.488.037**	**63.057.438**	**82.442.559**
PATRIMONIO					
Capital	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Reservas	-	-	-	1.761.781	1.761.781
Cuentas de valoración	-	-	-	1.105	1.793
Resultados acumulados	-1.009.854	-8.777.542	-4.800.722	-	17.595.910
Utilidad (pérdida) del ejercicio	-7.767.688	3.976.820	10.937.505	29.326.516	33.331.216
Provisión de dividendos mínimos	-	-	-	-8.797.955	-23.582.106
PATRIMONIO DE LOS PROPIETARIOS	**11.222.458**	**15.199.278**	**26.136.783**	**42.291.447**	**49.198.594**
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**78.523.952**	**60.248.684**	**64.624.820**	**105.348.885**	**131.551.153**

Anexo C

Tasa de Descuento

WACC	Low	Mid	High	
Unleverded Beta	0,79	0,87	0,96	Unlevered Beta = Levered Beta / [1 + (1-Tax Rate) × Debt/Equity]
Debt to Equity	167,4%	167,4%	167,4%	Based on the company´s debt ro equity ratio
Tax Rate	27,0%	27,0%	27,0%	Corporative Tax Rate for Chile
Relevered Equity Beta	**1,75**	**1,94**	**2,14**	Levered Beta = Unlevered Beta × [1 + (1-Tax Rate) × Debt/Equity]
U.S. Risk-Free Rate	4,7%	4,7%	4,7%	20 Year U.S. Treasury rate. Fuente: Bloomberg 30-09-2025
Equity Risk Premium	5,00%	5,00%	5,00%	Source: DTBA Research 30-09-2025
Levered Equity Beta	1,75	1,94	2,14	
Base Cost of Equity	**13,4%**	**14,4%**	**15,4%**	Base Cost of Equity = Free-Risk Rate + (Levered Equity Beta × Equity Risk Premium)
Country Risk Premium	1,13%	1,13%	1,13%	Source: Damodaran (Chile)
Size Premium	3,0%	3,0%	3,0%	Low: decil 9-10, High: decil 10, Mid: Promedio entre Low y High, Fuente: Duff and Phelps
Adjusted Cost of Equity (USD)	**17,6%**	**18,5%**	**19,5%**	
Adjusted Cost of Equity (CLP)	**18,7%**	**19,7%**	**20,7%**	
Corporate Bond Rate	5,4%	5,4%	5,4%	US Corporate Bond Rate
Sovereign Bond Rate	5,5%	5,5%	5,5%	20 Year Chilean Sovereign rate. Fuente: Bloomberg 30-09-2025
U.S. Risk-Free Rate	4,7%	4,7%	4,7%	20 Year U.S. Treasury rate. Fuente: Bloomberg 30-09-2025
Country Risk Adjustment	**0,8%**	**0,8%**	**0,8%**	
Cost of Debt before Tax	6,1%	6,1%	6,1%	
Tax Rate	27,0%	27,0%	27,0%	Corporative Tax Rate for Chile
Cost of Debt After Tax	**4,5%**	**4,5%**	**4,5%**	
Debt to Capital	40,1%	40,1%	40,1%	
Equity to Capital	59,9%	59,9%	59,9%	
WACC Nominal USD	**12,3%**	**12,9%**	**13,5%**	WACC = [(Debt/Capital × Cost of Debt) × (1 - Tax Rate)]+ (Equity/Capital× Cost of Equity)
Chilean Inflation	3,0%	3,0%	3,0%	Fuente: Economist Intelligent Unit report for Chile
U.S. Inflation	2,0%	2,0%	2,0%	Fuente: Reporte Economist Intelligent Unit for United States
WACC Nominal CLP	**13,4%**	**14,0%**	**14,6%**	

Anexo D

Múltiplos empresas públicas comparables

BUSINESS ENTERPRISE VALUE / REVENUES	LFY-4	LFY-3	LFY-2	LFY-1	LFY	LTM	3 FY Avg.	5 FY Avg.
EVERTEC, Inc.	1,4x	1,4x	0,9x	1,1x	0,8x	0,7x	0,9x	1,1x
PagSeguro Digital Ltd.	3,8x	1,2x	0,2x	0,3x	0,2x	0,3x	0,2x	1,1x
StoneCo Ltd.			0,4x	0,6x	0,4x	0,6x	0,5x	0,5x
Cielo S.A.	0,5x	0,2x	0,7x	0,7x	0,4x	0,3x	0,6x	0,5x
Priority Technology Holdings, Inc.	0,8x	1,0x	0,8x	0,6x	0,8x	0,6x	0,7x	0,8x
Payoneer Global Inc.	0,7x	1,0x	1,0x	0,8x	1,6x	0,8x	1,1x	1,0x
Marqeta, Inc.	0,1x	1,4x	0,4x	0,6x	0,3x	0,5x	0,4x	0,5x
Jack Henry & Associates, Inc.			1,6x	1,5x	1,5x	1,2x	1,5x	1,5x
Flywire Corporation	0,3x	3,3x	2,3x	1,4x	1,2x	0,8x	1,6x	1,7x
Global Payments Inc.		1,0x	0,7x	0,8x	0,7x	0,6x	0,8x	0,8x
Fiserv, Inc.	1,3x	1,0x	0,9x	0,7x	0,8x	1,1x	0,8x	0,9x
High	**3,8x**	**3,3x**	**2,3x**	**1,5x**	**1,6x**	**1,2x**	**1,6x**	**1,7x**
High quartile	**1,3x**	**1,4x**	**0,9x**	**1,0x**	**1,0x**	**0,8x**	**1,0x**	**1,1x**
Mean	**1,1x**	**1,3x**	**0,9x**	**0,8x**	**0,8x**	**0,7x**	**0,8x**	**1,0x**
Median	**0,8x**	**1,0x**	**0,8x**	**0,7x**	**0,8x**	**0,6x**	**0,8x**	**0,9x**
Fist Quartile	**0,4x**	**1,0x**	**0,6x**	**0,6x**	**0,4x**	**0,5x**	**0,5x**	**0,7x**
Low quartile	**0,1x**	**0,2x**	**0,2x**	**0,3x**	**0,2x**	**0,3x**	**0,2x**	**0,5x**

BUSINESS ENTERPRISE VALUE / EBITDA	LFY-4	LFY-3	LFY-2	LFY-1	LFY	LTM	3 FY Avg.	5 FY Avg.
EVERTEC, Inc.	3,6x	3,4x	2,5x	3,7x	2,5x	2,3x	2,9x	3,2x
PagSeguro Digital Ltd.			0,6x	0,6x	0,5x	0,6x	0,6x	0,6x
StoneCo Ltd.			0,9x	1,1x	0,8x	1,3x	0,9x	0,9x
Cielo S.A.	2,1x	1,4x	2,3x	1,9x	1,4x	1,3x	1,9x	1,8x
Priority Technology Holdings, Inc.	5,5x	6,9x	4,2x	3,3x	4,1x	3,1x	3,8x	4,8x
Payoneer Global Inc.				5,5x	9,1x	5,3x	7,3x	7,3x
Marqeta, Inc.								
Jack Henry & Associates, Inc.	7,0x	6,5x	6,1x	5,8x	5,6x	4,6x	5,8x	6,2x
Flywire Corporation								
Global Payments Inc.			1,8x	2,1x	1,6x	1,3x	1,8x	1,8x
Fiserv, Inc.		2,6x	2,3x	1,9x	2,0x	2,5x	2,1x	2,2x
High	**7,0x**	**6,9x**	**6,1x**	**5,8x**	**9,1x**	**5,3x**	**7,3x**	**7,3x**
High quartile	**5,9x**	**6,5x**	**2,9x**	**3,7x**	**4,1x**	**3,1x**	**3,8x**	**4,8x**
Mean	**4,6x**	**4,2x**	**2,6x**	**2,9x**	**3,1x**	**2,5x**	**3,0x**	**3,2x**
Median	**4,6x**	**3,4x**	**2,3x**	**2,1x**	**2,0x**	**2,3x**	**2,1x**	**2,2x**
Fist Quartile	**3,3x**	**2,6x**	**1,6x**	**1,9x**	**1,4x**	**1,3x**	**1,8x**	**1,8x**
Low quartile	**2,1x**	**1,4x**	**0,6x**	**0,6x**	**0,5x**	**0,6x**	**0,6x**	**0,6x**

Anexo E

Comparación Getnet y transacciones precedentes

Announced Date	Close Date	Target	Buyer	Size	Profitability
				Total Assets	LTM EBITDA Margin
2-5-24	8-16-24	Cielo SA	Banco Bradesco SA	19.260	36,3%
3-30-24		Getnet Brasil	Banco Santander SA	11.870	32,5%
12-4-17	11-30-17	QIWI plc	Otkritie Investments Cyprus Limited	1.316	23,9%
1-25-21	7-13-21	Charge Savvy LLC	GreenBox POS (nka:Ryvyl Inc.)	121	46,7%
2-19-18	4-6-18	CAD IT S.p.A.	Quarantacinque Srl	110	19,7%
3-18-22	11-24-22	3Q Holdings Limited	Vela Software Group Pty Ltd	34	24,9%
11-3-15	9-30-16	PaySquare SE	Worldline SA	*n/a*	*n/a*
High				**$19.260**	**46,7%**
Third Quartile				**$9.232**	**35,3%**
Mean				**$4.124**	**26,3%**
Median				**$719**	**28,7%**
First Quartile				**$113**	**24,2%**
Low				**$34**	**19,7%**
Company's Financial Metrics (Getnet)				**$133**	**27,0%**

Los valores reportados en las transacciones se encuentran en USD millones

Anexo E

Comparación Getnet y transacciones precedentes

Target	Bussines Description	Web
Cielo S.A	Software-Financial Technology company engaged with payment processing services. The company provides services related to credit and debit cards, and other payment methods, including signing up of merchants and service providers	http://www.cielo.com.br
Getnet Brasil	Developer of electronic transactions business mainly engaged in acquiring services and card processing activities .	http://www.getnet.com.br
QIWI plc	Software-Financial Technology company engaged with mobile payment services, owns proprietary network that enables payment services across physical, online and mobile channels.	http://www.qiwi.com
Charge Savvy LLC	Charge Savvy, LLC develops payment processing and POS software. The company was founded in 2013 and is based in Chicago Heights, Illinois. Charge Savvy, LLC operates as a subsidiary of Ryvyl Inc.	https://www.savvycharge.com/
CAD IT S.p.A.	Software-Financial Technology company engaged with operation in the banking and financial sector.	http://www.cadit.it
3Q Holdings Limited	Software-Apps. Australia based company engaged in providing software applications to the retail industry	http://www.threeq.com.au/
PaySquare SE	Provides payment processing services for customers in the Benelux countries, Germany, Poland, Austria, the United Kingdom, and Switzerland. It accepts, processes, and makes payments through a POS terminal, Website, mail, telephone, or fax for various cards	http://www.worldline.com

Anexo F
DIAO Proyectado

Millones de pesos	Input 1	Input 2	Unidades	01-01-2025 31-12-2025	01-01-2026 31-12-2026	01-01-2027 31-12-2027	01-01-2028 31-12-2028	01-01-2029 31-12-2029	01-01-2030 31-12-2030	01-01-2031 31-12-2031	01-01-2032 31-12-2032	01-01-2033 31-12-2033	01-01-2034 31-12-2034	01-01-2035 31-12-2035	01-01-2036 31-12-2036	Valor Terminal
Direct incomes associated to operations (DIAO)			*MM$*	***143.366***	***152.626***	***156.767***	***162.641***	***165.801***	***167.226***	***166.805***	***164.481***	***160.251***	***154.174***	***162.868***	***172.058***	***181.772***
Participación Santander DIAO				82%	82%	82%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%	82,4%
Participación Open Market DIAO				18%	18%	18%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%
Santander	82,4%		*MM$*	118.115	125.745	129.157	133.996	136.599	137.773	137.426	135.511	132.027	127.020	134.183	141.754	149.757
Open Market	17,6%		*MM$*	25.250	26.881	27.611	28.645	29.202	29.453	29.379	28.969	28.224	27.154	28.685	30.304	32.015
Revenue share	10,0%		**MM$**	**11.812**	**12.574**	**12.916**	**13.400**	**13.660**	**13.777**	**13.743**	**13.551**	**13.203**	**12.702**	**13.418**	**14.175**	**14.976**
Impuestos corporativos	27%		*MM$*	-3.189	-3.395	-3.487	-3.618	-3.688	-3.720	-3.711	-3.659	-3.565	-3.430	-3.623	-3.827	-4.043
Resultado después de impuestos			**MM$**	**8.622**	**9.179**	**9.428**	**9.782**	**9.972**	**10.057**	**10.032**	**9.892**	**9.638**	**9.272**	**9.795**	**10.348**	**10.932**
VALORACIÓN																
Flujo de Caja Libre			**MM$**	**8.622**	**9.179**	**9.428**	**9.782**	**9.972**	**10.057**	**10.032**	**9.892**	**9.638**	**9.272**	**9.795**	**10.348**	**65.447**
% de los flujos incluidos			%	25%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Periodo de descuento			*Unidades*	0,1	0,8	1,8	2,8	3,8	4,8	5,8	6,8	7,8	8,8	9,8	10,8	
Factor de descuento	19,7%		*Unidades*	0,98	0,87	0,73	0,61	0,51	0,43	0,36	0,30	0,25	0,21	0,17	0,14	
Flujo de Caja Descontado			**MM$**	**2.108**	**8.021**	**6.883**	**5.965**	**5.080**	**4.280**	**3.567**	**2.938**	**2.391**	**1.922**	**1.696**	**1.497**	**9.467**

Millones de pesos		
Periodo discreto		46.348
Perpetuidad	3,0%	9.467
Valor de Negocio (redondeado)		**55.815**



Limitaciones a nuestros servicios

Limitaciones de nuestro servicios

Limitaciones al alcance de nuestro trabajo

Los análisis, comentarios o conclusiones contenidos en este Informe están sujetos a las limitaciones detalladas en este anexo, y que describimos a continuación:

- Este Servicio fue desarrollado tomando como base la información facilitada por la Administración del Cliente. No estuvo dentro del alcance de este proyecto la realización de una auditoría de esta información, ni una prueba de controles internos o revisión de servicios de acuerdo a normas internacionales de información financiera. En especifico, nuestro servicio no constituyó una auditoría financiera-contable a los estados financieros de la Sociedad o los parámetros e información utilizada para este análisis. Los supuestos, consideraciones y evaluaciones de los potenciales impactos que generaría la reorganización en los activos y pasivos de la Sociedad fueron analizados y presentados por la Administración. Respecto de ellos, no estuvo en nuestro alcance efectuar una evaluación y opinión sobre ellos.
- Tampoco hemos evaluado el potencial impacto en el valor de los activos y pasivos y flujos proyectados. De esta forma Deloitte no expresa ninguna opinión ni ningún aseguramiento respecto a:

  (1) estados financieros y/o balances pro forma;

  (2) controles internos u operativos de ninguna entidad incluida en el proyecto para ninguna fecha o período, y

  (3) operaciones futuras de cualquier entidad incluida en el trabajo. Deloitte no asume responsabilidad por, ni garantizará, la precisión de ninguna información o datos recibidos.

- De la misma manera, el Servicio en este Informe no constituye:

  (1) una recomendación respecto la adquisición o financiamiento de ningún negocio, activo, pasivo o título financiero;

  (2) un estudio de viabilidad financiera o de mercado;

  (3) un entregables no están intencionados o debiesen considerarse que constituyen asesoría de inversión.

- El Servicio en este Informe no incluye los procedimientos que típicamente se realizan durante un proceso de due diligence.

Limitaciones de nuestro servicios

Limitaciones al alcance de nuestro trabajo

- Por su naturaleza, los Servicios son limitados y no incluyen aquellos asuntos relacionados con el Cliente que puedan ser pertinentes o necesarios para la evaluación de este Informe. Deloitte no es responsable por la suficiencia de los Servicios para los propósitos del Cliente. Asimismo, Deloitte no asume responsabilidad alguna por realizar servicios o procedimientos distintos de los indicados en esta propuesta.
- Los análisis, sugerencias, recomendaciones, opiniones o conclusiones contenidas en nuestro Servicio son válidos a la fecha indicada y solo para el propósito indicado en este informe.
- Los análisis, sugerencias, recomendaciones, opiniones o conclusiones que emanarán como parte de nuestro Servicio son para uso único y específico del propósito aquí definido y no podrán ser utilizados para ningún otro fin por parte del Cliente o terceros.
- Los Servicios prestados por Deloitte fueron servicios profesionales de asesoría del tipo consultoría, los cuales se fundamentan en los documentos y antecedentes proporcionados por el Cliente, y todas las decisiones relativas a esta asesoría o recomendaciones serán tomadas por el Cliente y serán de su exclusiva responsabilidad, como así también cualquier implementación o ejecución de las anteriores.
- Los resultados de nuestros Servicios se fundamentan en la información proporcionada por el Cliente. Deloitte no calificará ni cuestionará la veracidad, validez e integridad de dicha información. Deloitte no asume ni asumirá responsabilidad alguna por daños o perjuicios, directos o indirectos, derivados de información extemporánea, inexacta, errónea, incompleta o no fidedigna que le sea proporcionada por el Cliente.

Limitaciones de nuestro servicios

Limitaciones al alcance de nuestro trabajo

Deloitte Consultoría Limitada no expresa ninguna opinión ni ningún aseguramiento respecto a (1) estados financieros, (2) controles internos u operativos de ninguna entidad incluida en el proyecto para ninguna fecha o período, y (3) operaciones futuras de cualquier entidad incluida en el trabajo. De esta forma, Deloitte Consultoría Limitada no es responsable por, ni garantiza, la precisión de ninguna información o datos recibidos.

La prestación de los Servicios no constituye una auditoría realizada conforme a las normas de auditoria generalmente aceptadas, ni un examen, o cualquier otra forma de revisión, de los controles internos, ni ningún otro servicio de atestiguamiento o servicios de revisión conforme a las normas establecidas por el Colegio de Contadores de Chile, u otro organismo regulador. Ni Deloitte ni las comunicaciones al Cliente expresarán opinión alguna ni ninguna otra forma de aseveración con respecto a cualquiera de los asuntos que resulten de la prestación de los Servicios, incluyendo, sin limitación, aquellos relacionados con los estados financieros del Cliente o cualquier información financiera o de otro tipo, o controles internos o de operación del Cliente, considerados en su conjunto, cualquiera sea la fecha o periodo.

En el desempeño de nuestros Servicios, Deloitte no realizó evaluación alguna de los controles internos ni de los procedimientos para informes financieros que sirvan de base para las declaraciones exigidas por la Ley Sarbanes-Oxley, u otras exigidas por organismos regulatorios similares, que pueda realizar el Cliente. En consecuencia, Deloitte no es responsable, ni garantiza que los controles y procedimientos de preparación de información financiera y de revelación utilizados por el Cliente cumplan con requisitos de certificación como los requeridos por las regulaciones Sarbanes-Oxley, incluyendo, pero no limitado a, las secciones 302 y 404 de dicha Ley, u otra regulación similar relacionada.

- Deloitte no realiza ninguna función gerencial dentro del proyecto, ni sus funcionarios toman decisiones gerenciales o administrativas, ni tampoco se desempeñan como empleados del Cliente, o su equivalente, para ningún propósito.

Limitaciones de nuestro servicios

Limitaciones al alcance

De la misma manera, el Servicio y el Informe que emane producto de éste, no constituye ni constituirá (1) una recomendación respecto la adquisición o financiamiento de ningún negocio, activo, pasivo o título financiero; (2) un estudio de viabilidad financiera o de mercado; (3) un fairness opinion u opinión de solvencia. Este Servicio y los entregables no están intencionados o debiesen considerarse que constituyen asesoría de inversión.

Nuestro Servicio e Informe deberá ser considerado solamente como un como antecedente adicional y preliminar referido a la reorganización interna que está siendo evaluada. Este es para uso único y exclusivo del Cliente. El concepto de valor utilizado en el desarrollo de nuestro Servicio puede o no igualar a un precio de venta o de transacción ante la eventualidad de requerirse la disposición de los activos objeto de valoración. Ello es así porque en el mercado pueden existir "compradores especiales" que podrían estar dispuestos a pagar un precio mayor con el fin, por ejemplo, de eliminar competencia, asegurar abastecimiento de materias primas y/o reducir costos por sinergias a través de combinación de negocios. Normalmente, el precio final de una transacción surge de una negociación entre las partes, en la cual, además del valor del activo, intervienen aspectos emocionales, urgencias y expectativas, entre otros factores.

No asumimos responsabilidad alguna por requerimientos de reporte financiero o tributario; dichos requerimientos son de responsabilidad del Cliente para el cuál este análisis fue preparado.

Limitaciones de utilización y distribución

La propiedad de este Reporte de valoración, o de alguna de sus copias, no confiere el derecho de publicación ni distribución a ni uso por parte de terceros. Cualquier tercero que haga uso de la información aquí contenida lo hace bajo su propio riesgo y acepta liberar a Deloitte, sus subcontratistas, y a su respectivo personal de cualquier perjuicio que resulte del uso que le dé cualquier tercero. El acceso a esta información por parte de cualquier tercero no establece ninguna relación contractual entre Deloitte y cualquier tercero.

Ninguna parte de este Reporte puede ser cambiada por otro que no sea Deloitte. Deloitte no tendrá responsabilidad alguna por cambios no autorizados.

Supuestos generales



Supuestos generales

Supuestos generales

- Asumimos que los activos, propiedades o intereses en negocios están libres de cualquier tipo de gravamen, a no ser de que en nuestro informe o análisis se indique lo contrario.
- Nuestro trabajo supone que la información obtenida de fuentes públicas o que nos han sido proporcionadas por otras fuentes es confiable. No obstante, no emitimos ninguna garantía o cualquier otra forma de aseguramiento acerca de la precisión de dicha información.
- Los supuestos, consideraciones y evaluaciones de los potenciales impactos que generaría la reorganización en los activos y pasivos de la Sociedad fueron analizados y presentados por la Administración. Respecto de ellos, no estuvo en nuestro alcance efectuar una evaluación y opinión sobre ellos. Tampoco hemos evaluado el potencial impacto en el valor de los activos y pasivos y flujos proyectados.
- Asumimos que el nivel de conocimiento y competencia de la Administración se mantendrá, y que la característica actual e integridad de los activos analizados, propiedad o interés en negocios a través de cualquier compra, reorganización, intercambio, o disminución en participación de los dueños no cambiará de manera material o significativa.
- No hemos determinado de manera independiente si cualquier activo, propiedad, o interés en negocios está sujeto a (1) cualquier obligación presente o futura en relación a asuntos medioambientales o (2) el alcance de dicha obligación en caso de que exista. Los análisis, sugerencias, recomendaciones, opiniones, o conclusiones aquí contenidas no toman en consideración dichas obligaciones, excepto de las cuales nos han sido reportadas a nosotros por el cliente o sus representantes o por un asesor medioambiental que trabaje para el cliente, y únicamente, en la medida en que la obligación nos haya sido reportada y cuantificada en la moneda de reporte estimada o actual.
- Dichos asuntos, si existen, serán señaladas en los análisis, sugerencias, recomendaciones, opiniones o conclusiones contenidas en nuestro reporte, en la medida de que esta información nos haya sido reportada, hemos confiado en ella sin realizar verificaciones y no ofrecemos garantías o representaciones acerca de su precisión o completitud.
- No asumimos ninguna responsabilidad por la descripción legal o asuntos que incluyan consideraciones legales o de título. La titularidad de activos, propiedades, o intereses en negocios se asume correcta y comercializable a no ser que se indique aquí lo contrario.

Supuestos generales

- Deloitte no es un asesor ni auditor medioambiental, y por lo tanto no asume ninguna responsabilidad por obligaciones medioambientales actuales o potenciales.
- Recomendamos a cualquier persona autorizada que desee basarse en este informe, informarse respecto a si dichas obligaciones existen, o su alcance y el efecto que tendrían en el valor de cualquier activo, propiedad, interés en negocios, que obtenga una evaluación medioambiental profesional.
- Deloitte no conduce ni provee evaluaciones medioambientales y no ha desarrollado ninguna de ellas en el curso de este servicio.

www.deloitte.cl

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms, Deloitte brings world-class capabilities and deep local expertise to help clients succeed wherever they operate. Deloitte's approximately 200,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, any of its member firms or any of the foregoing's affiliates (collectively the "Deloitte Network") are, by means of this publication, rendering accounting, business, financial, investment, legal, tax, or other professional advice or services. This publication is not a substitute for such professional advice or services, nor should it be used as a basis for any decision or action that may affect your finances or your business. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

Deloitte © refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www2.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited is a private company limited by guarantee incorporated in England & Wales under company number 07271800, and its registered office is Hill House, 1 Little New Street, London, EC4A 3TR, United Kingdom.

Deloitte.