

Resultados
1er trimestre
Ripley Chile

20
25



RIPLEY

banco ripley



Índice de Contenidos

1. Resumen Ejecutivo	3	
2. Estado de Resultados Ripley Chile	4	
2.1 Resultados del primer trimestre	4	
3. Hechos Recientes	6	
4. Avances en Nuestra Estrategia ESG	7	
5. Resultados del Negocio	8	
5.1. Segmento Retail	8	
5.2 Segmento Bancario.....	9	
5.3 Segmento Inmobiliario	10	
6. Principales Indicadores	11	
7. Estructura Financiera	12	
8. Anexos	13	
8.1 Estado de Situación Financiera Ripley Chile.....	14	
8.2 Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado	15	
8.3 Flujos de efectivo netos consolidados.....	17	
8.4 Otros indicadores.....	18	
9. Gestión de Riesgos	20	

1. Resumen Ejecutivo

- Ripley registró un **alza de ingresos del 10,2%** en 1T25, impulsada por el mayor dinamismo en el consumo y una mayor participación de extranjeros, junto al mejor contexto macroeconómico.
- El margen bruto consolidado **aumentó en 484bps en 1T25**, impulsado por el menor cargo por riesgo neto y al menor costo de fondos en el segmento bancario, junto a la mejor gestión del inventario que permitió una reducción de la proporción del stock obsoleto en 0,7 puntos porcentuales, junto a una menor actividad promocional y la venta de productos que maximizan nuestra rentabilidad.
- El continuo **enfoque en rentabilidad y eficiencia** impulsó la mejora en el **resultado operacional**, desde una pérdida de \$5.172 millones en 1T24 a \$5.484 millones en 1T25. Por su parte, el **EBITDA** mostró un avance de **\$11.419 millones**, alcanzando **\$20.327 millones en 1T25**. Esto refleja una expansión de 323bps en el margen EBITDA, que alcanzó 6,2% en 1T25. Esta mejora se explica por la mayor contribución de todas las unidades de negocio. El gasto sobre ventas aumentó desde 33,0% a 34,4%, explicado por el segmento bancario, dada la mayor actividad comercial y una baja base de comparación, dado el foco en eficiencias implementado en 2024.
- La **utilidad neta** de Ripley Chile ascendió a **\$13.317 millones en 1T25**, una mejora de \$10.014 millones, impulsada por el mayor resultado operacional en \$10.656 millones respecto a 1T24, el cual se vio parcialmente compensado por un menor resultado en diferencia de cambio en \$5.402 millones.

2. Estado de Resultados Ripley Chile

2.1 Resultados del primer trimestre

RIPLEY CHILE CONSOLIDADO (montos en MMCLP)		Trimestral	
	1T25	1T24	Var %
Ingresos de actividades ordinarias	325.682	295.507	10,2%
Costo de ventas	(208.084)	(203.094)	2,5%
Ganancia Bruta	117.598	92.414	27,3%
Gasto de administración y otros	(112.114)	(97.586)	14,9%
Resultado Operacional	5.484	(5.172)	N/A
Otras ganancias (pérdidas)	(25)	442	N/A
Costo financiero neto	1.077	1.062	1,4%
Participación en las ganancias de asociados	3.067	3.418	(10,3%)
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	(134)	5.436	N/A
Utilidad antes de impuestos	9.469	5.186	82,6%
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	3.849	(1.882)	N/A
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	13.317	3.304	303,1%
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	2.047	2.005	2,1%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	11.271	1.299	767,9%
Depreciación y Amortización	(14.843)	(14.080)	5,4%
EBITDA	20.327	8.908	128,2%

- El primer trimestre de 2025 la compañía registró un **alza de 10,2% en ingresos** en comparación al mismo periodo de 2024, llegando a \$325.682 millones, explicado por el alza de 13,4% a/a en los ingresos del segmento retail y 2,5% en el segmento bancario.
- Los ingresos del **segmento retail crecieron 13,4%** a/a, alcanzando los \$237.106 millones. El crecimiento se explica por un SSS de 26,2% e incrementos de doble dígito en blandos, principalmente categorías foco como belleza, deporte y mujer, y el mayor impulso de la venta de extranjeros versus el mismo periodo del 2024.
- En el **segmento bancario**, los ingresos aumentaron 2,5% en comparación con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los \$90.236 millones. La cartera de colocaciones mostró un aumento de 14,1% a/a, alcanzando los \$996.672 millones. El aumento en la cartera de colocaciones se explica principalmente por la mayor venta de productos financieros a/a, con un decrecimiento del cargo por riesgo neto sobre la cartera¹ (12,0% en 1T24 y 8,3% en 1T25). El foco en crecimiento en clientes más resilientes, sumado al enfoque en mejorar los modelos de originación mediante la incorporación de metodologías más sofisticadas de machine learning y más data transaccional, ha permitido que seguimos observando una disminución en los niveles de morosidad, alcanzando niveles históricamente bajos en la mora mayor a 90 días (excluyendo los años 2021 y 2022, años de alta liquidez en el mercado por los retiros previsionales) llegando a 3,5% en el 1T25, desde el 5,1% en 4T23.
- La **ganancia bruta** del primer trimestre registró un **aumento de un 27,3%** con respecto al año anterior, alcanzando los \$117.598 millones, con un margen bruto de 36,1%, **+484bps** en comparación con el año anterior, explicada por la mayor contribución en 31,7% del segmento bancario, con una expansión del margen desde 43,1% en 1T24 a 55,5% en 1T25, principalmente por la reducción del costo por riesgo neto en 22,4%, junto al menor costo de fondos. Adicionalmente, el segmento retail mostró una mayor contribución de 28,1%, con una expansión del margen de 351 bps, impulsada por la mejor gestión del inventario que permitió una reducción de la proporción del stock

¹ Cargo por riesgo neto del trimestre multiplicado por 4, dividido por la cartera bruta promedio.



obsoleto en 0,7 puntos porcentuales, junto a la menor actividad promocional y la venta de productos que maximizan nuestra rentabilidad.

- En cuanto a los **gastos de administración y ventas** se vio un aumento de 14,9% a/a en Ripley Chile, impulsado por el banco, reflejo de la mayor remuneración variable y gasto en marketing por una mayor actividad comercial, junto a un aumento de 11,5% en retail, el cual se encontró por debajo del incremento en ventas, permitiendo una mayor dilución del gasto a 31,9% en 1T25 desde 32,4% en 1T24 en el segmento retail. El incremento del gasto en retail se explica por la mayor remuneración fija (alza del sueldo mínimo +11% y alza del IPC +4,9% en 12 meses), mayores gastos en tecnología, viajes y marketing.
- Es así como el **resultado operacional** mejoró desde una pérdida de \$5.172 millones en 1T24 a \$5.484 millones en 1T25, y el **EBITDA**, alcanzó los **\$20.327 millones en 1T25**, con una **expansión de 323bps** en el margen. El EBITDA del segmento retail mostró un crecimiento de \$7.765 millones a/a, reflejo de la menor obsolescencia del inventario, junto a la mayor dilución de gastos en 55bps. El EBITDA del segmento bancario mostró un crecimiento de \$4.889 millones a/a, como resultado del menor cargo por riesgo y costo de fondos.
- El **resultado no operacional** alcanzó un resultado de \$3.985 millones, un menor resultado en \$6.373 millones respecto a 1T24. Esto se explica por un menor resultado en Diferencias de cambio por \$5.402 millones.
- Finalmente, alcanzamos una **utilidad** de \$13.317 millones, una **mejora de \$10.014 millones** respecto del mismo periodo del año 2024.



3. Hechos Recientes

- **Ripley Chile logra el 3er lugar en Computrabajo Best WorkPlaces 2025**

En Ripley, nuestro compromiso con las personas nos impulsa a crear un ambiente laboral que fomente el crecimiento, el liderazgo y el desarrollo profesional. Gracias a las valoraciones positivas de nuestros colaboradores actuales y anteriores, hemos sido reconocidos entre más de 32.000 empresas de Latinoamérica como uno de los mejores lugares para trabajar, logrando el tercer lugar en la categoría Retail en los Computrabajo Best WorkPlaces 2025.

- **Ripley Chile dentro del Top 100 Ranking TOP of Mind 2025**

Ripley Chile es reconocido en la 4ª edición del Top of Mind Index (TOM) 2025, el estudio que reconoce a las 100 empresas más preferidas para trabajar por profesionales menores de 35 años en Chile. Ripley Chile ha sido destacada entre más de 2.400 empresas evaluadas. Con la participación de más de 14.700 jóvenes profesionales, este logro refleja nuestro compromiso con una cultura positiva, que nos impulsa a seguir construyendo un entorno donde las personas puedan crecer y desarrollarse.



4. Avances en Nuestra Estrategia ESG

Ripley Circular

- **Productos con atributo sostenible**

Ripley mantiene su compromiso con la sostenibilidad en su línea de productos de marca propia, estableciendo la meta de que el 100% del vestuario de marca propia (hombre, mujer, infantil y deportivo) cuente con al menos un atributo o proceso sostenible certificado por un organismo internacional al año 2026. Al cierre del primer trimestre del 2025, el avance en este indicador fue de 78%.

- **Alianza de economía circular con Sonner**

Luego del piloto realizado el 2024 por Banco Ripley junto a Sonner, emprendimiento nacional pionero en el desarrollo de paneles acústicos en base a textil reciclado, potenciamos esta alianza entregando un total de 1.165 kilos de uniformes corporativos descontinuados del negocio financiero y retail. Estos desechos textiles fueron transformados en paneles acústicos e instalados en parte de nuestras oficinas corporativas, logrando aumentar la absorción del sonido en un 65,6% y generando además un impacto positivo en el medio ambiente.

Ripley Responsable

- **Tercera Medición de Huella de Carbono**

Durante el primer trimestre del año realizamos la medición de los GEI emitidos durante el 2024 empleando las directrices del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG Protocol) y la norma ISO 14.064-1:2018. Se incluyeron un total de 101 establecimientos en la medición. En esta medición se incluyó una nueva variable en el alcance 3: los bienes adquiridos correspondientes a textiles de vestuario de marcas propias.

Somos Ripley

- **Campaña No Más Bullying**

Durante 2025 continuamos promoviendo nuestra campaña escolar No Más Bullying, reafirmando nuestro compromiso con el bienestar de niños y adolescentes en edad escolar. Esta iniciativa, que se implementa por octavo año consecutivo en Chile y por tercer año en Perú, busca generar conciencia social y fomentar entornos escolares más seguros e inclusivos. Bajo el lema "Soy Defensa, No Más Bullying", hicimos un llamado a la acción para que las personas dejen de ser espectadores pasivos y se conviertan en defensores activos frente al acoso escolar. Utilizamos el fútbol como vehículo para amplificar el mensaje e incentivar la participación. En 2025, logramos un alcance de más de 5,2 millones de personas, consolidando a la campaña como un referente regional en la promoción del respeto, la empatía y la convivencia escolar.

5. Resultados del Negocio

5.1. Segmento Retail

Segmento Retail (montos en MMCLP)	Chile		
	1T25	1T24	Var %
Ingresos	237.106	209.001	13,4%
Ganancia Bruta	72.963	56.976	28,1%
Margen Bruto	30,8%	27,3%	3,5 p.p.
Gasto de administración y otros	(75.524)	(67.716)	11,5%
GAV/Ingresos	-31,9%	-32,4%	0,5 p.p.
Resultado Operacional	(2.561)	(10.740)	(76,2%)
Margen Operacional	-1,1%	-5,1%	4,1 p.p.
Resultado no Operacional	(2.612)	(3.416)	(23,5%)
Ganancia (pérdida)	(2.695)	(9.773)	(72,4%)
EBITDA	7.517	(248)	N/A
Margen EBITDA	3,2%	-0,1%	3,3 p.p.

Durante el 1T25, los ingresos del segmento retail registraron un incremento de 13,4% en comparación con el mismo período del año anterior, totalizando \$237.106 millones. Este incremento representa un mayor dinamismo en el consumo. El crecimiento de 13,4% en ingresos se explica por un SSS de 26,2%, reflejo del mayor consumo discrecional, con incrementos de doble dígito en blandos, principalmente en categorías foco como belleza, deporte y mujer, y el mayor impulso de la venta de extranjeros versus el mismo periodo del 2024.

Destaca la expansión del margen bruto, que creció en 351bps alcanzando un 30,8% en 1T25, reflejo de los menores niveles de obsolescencia en el inventario junto a la menor actividad promocional y la venta de productos que maximizan nuestra rentabilidad. Los días de inventario alcanzaron los 117,3 días, una reducción de 1,9 días respecto al año anterior, destacando la reducción de la proporción del inventario obsoleto en 0,7 puntos porcentuales.

El gasto de administración y ventas aumentó 11,5%, logrando una mayor dilución de 55bps. El gasto crece por debajo de la expansión en ventas, a pesar de la mayor remuneración fija (incremento del sueldo mínimo +11%, IPC +4,9% y reducción de jornada a 44hrs), mayores gastos de tecnología, viajes y marketing.

El resultado no operacional del segmento alcanzó un gasto neto de \$2.612 millones en 1T25, lo que se compara con el gasto neto de \$3.416 millones registrados en 1T24. Esta variación de \$804 millones se explica principalmente por un mejor resultado en los costos financieros netos producto de una menor deuda de capital de trabajo.

5.2 Segmento Bancario

Segmento Bancario (montos en MMCLP)	Chile		
	1T25	1T24	Var %
Ingresos	90.236	88.076	2,5%
Ganancia Bruta	50.041	38.000	31,7%
Margen Bruto	55,5%	43,1%	12,3 p.p.
Gasto de administración y otros	(36.735)	(28.394)	29,4%
GAV/Ingresos	-40,7%	-32,2%	-8,5 p.p.
Resultado Operacional	13.306	9.606	38,5%
Margen Operacional	14,7%	10,9%	3,8 p.p.
Resultado no Operacional	(56)	(192)	(70,8%)
Ganancia (pérdida)	10.926	7.428	47,1%
EBITDA	17.862	12.973	37,7%
Margen EBITDA	19,8%	14,7%	5,1 p.p.

Durante el primer trimestre 2025, los ingresos del negocio bancario alcanzaron los \$90.236 millones, un aumento de 2,5% a/a, con una cartera de colocaciones creciendo un 14,1% a/a.

La cartera bruta del trimestre aumentó un 14,1% con respecto al 1T24, por la reactivación en la actividad comercial junto con niveles mínimos históricos en la mora mayor a 90 días, exceptuando el periodo de mayor liquidez por los retiros previsionales. La ganancia bruta aumentó 31,7%, explicado por una disminución de 22,4% en el costo por riesgo neto y 18,0% en el costo de fondos. Los gastos de administración y ventas aumentaron 29,4%, como resultado de una mayor remuneración variable debido a la mayor actividad comercial y mayores gastos de marketing y tecnología. En cuanto a los indicadores de riesgo, hemos visto continuidad en la estabilización de la mora, con un costo por riesgo neto UDM sobre la cartera promedio que se reduce a 9,1% en 1T25 y la mora >90 días reduciéndose a niveles históricamente bajos para el banco en Chile, alcanzando 3,5% en 1T25 (excluyendo los años 2021 y 2022, años de alta liquidez en el mercado por los retiros previsionales).

El EBITDA del segmento mostró un crecimiento de \$4.889 millones a/a, alcanzando \$17.862 millones en 1T25, como resultado de la mejora en el cargo por riesgo neto y los menores costos de fondeo.

5.3 Segmento Inmobiliario

Segmento Inmobiliario (montos en MMCLP)	Chile		
	1T25	1T24	Var %
Ingresos	38	39	(3,3%)
Ganancia Bruta	38	39	(3,3%)
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.
Gasto de administración y otros	(1)	(1)	7,1%
GAV/Ingresos	-1,8%	-1,7%	-0,2 p.p.
Resultado Operacional	37	39	(3,5%)
Margen Operacional	98,2%	98,3%	-0,2 p.p.
Resultado no Operacional	3.506	3.704	(5,4%)
Ganancia (pérdida)	3.530	3.629	(2,7%)
EBITDA	37	39	(3,5%)
Margen EBITDA	98,2%	98,3%	-0,2 p.p.

El resultado de este segmento está relacionado principalmente a la participación en la empresa asociada Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. en la cual Ripley posee el 50% de la propiedad. El segmento registró ganancias por \$3.530 millones durante el trimestre las cuales se componen principalmente por \$3.067 millones provenientes de Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. En 1T25, IMVM tuvo un incremento en ingresos de 14,9% a/a, y una variación del EBITDA de 13,7%, alcanzando \$15.952 millones y un margen de 90,9%, una disminución de 103bps a/a, con incrementos en las ventas de locatarios de 22,0% a/a, y tasa de ocupación que alcanzó 95,1% en 1T25.

6. Principales Indicadores²

NEGOCIO RETAIL	Unidad	2024				2025
		1T	2T	3T	4T	1T
RETAIL CHILE						
Tiendas	#	45	45	45	43	42
Superficie de venta	m²	285.821	285.821	285.821	280.405	272.342
Variación de Ventas (a/a)	%	-0,6%	5,6%	5,1%	7,9%	13,4%
SSS	%	-0,3%	10,6%	9,8%	13,2%	26,2%
Inventario	MMCLP	208.253	203.908	231.130	204.469	223.433
Días de Inventario	Días	119,2	105,3	134,0	89,8	117,3

NEGOCIO BANCARIO	Unidad	2024				2025
		1T	2T	3T	4T	1T
BANCO RIPLEY CHILE						
Flujo de Colocaciones	MMCLP	382.410	432.154	410.656	513.769	452.135
Cartera de Colocaciones Brutas	MMCLP	873.731	884.679	882.359	981.220	996.672
Provisiones/Colocaciones	%	11,8%	11,5%	11,2%	10,1%	9,5%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	13,8%	13,2%	12,1%	10,0%	9,1%
Castigos Netos de Recuperos	MMCLP	28.548	24.692	23.148	19.413	20.222
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	14,1%	13,5%	12,3%	10,8%	9,5%
Mora mayor a 90 días	%	4,9%	4,7%	4,2%	3,7%	3,5%
N° Tarjetas con Saldo	miles	928	939	910	950	912
Basilea	%	17,58%	17,29%	17,78%	15,01%	15,73%

NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2024				2025
		1T	2T	3T	4T	1T
CHILE						
GRUPO MARINA CONSOLIDADO ¹⁰						
Ventas locatarios	MMCLP	140.396	137.540	131.079	181.995	171.220
Tasa de ocupación promedio	%	95,3%	95,4%	95,6%	95,4%	95,1%
GLA	m²	189.325	189.357	189.344	189.342	189.305
Mg EBITDA de malls operativos	%	92%	91%	91%	93%	91%

²a) Mora calculada sobre la cartera bruta

b) Las cifras financieras corresponden a con las metodologías de la CMF.

c) El castigo de la cartera de clientes se realiza para todos los saldos que tienen 180 días de mora, al cierre de cada mes.

d) Cartera UDM considera cartera promedio de los últimos doce meses.

7. Estructura Financiera

Ripley Chile cerró el 1T25 con un nivel de liquidez de \$414.513 millones. El segmento bancario, terminó con una liquidez de \$264.826 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$149.687 millones.

Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios: al 31 de marzo de 2025, la deuda financiera neta del segmento alcanzó \$663.210 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,78x, registrando un aumento desde 2,69x en marzo de 2024. Además, el indicador de solvencia de Chile (Basilea) se ubica en un menor nivel al observado en diciembre marzo 2024, debido la implementación de nuevas exigencias regulatorias desde diciembre de 2024, que elevaron los requerimientos de capital y ajustaron la clasificación de activos. Se espera una estabilización progresiva hacia 2025.

Banco Ripley	Índice de Capital		
	mar-25	dic-24	mar-24
Chile	15,7%	15,0%	17,6%

Nivel de Endeudamiento vehículos no bancarios: Al cierre de marzo de 2025, la deuda financiera ascendió a \$50.289 millones, reflejando un aumento de \$15.231 millones respecto a marzo 2024.

RIPLEY CHILE	Segmento No Bancario		Segmento Bancario		Total	
(montos en MMCLP)	mar-25	mar-24	mar-25	mar-24	mar-25	mar-24
Caja e inversiones ¹	149.687	120.863	264.826	342.703	414.513	463.567
Deuda Financiera ²	50.289	34.968	928.036	919.142	978.325	954.110
DFN	(99.397)	(85.895)	663.210	576.439	563.812	490.544
Patrimonio	779.227	746.364	238.539	214.082	1.017.766	960.446
Activos	1.313.222	1.304.827	1.300.766	1.272.394	2.613.988	2.577.222
DFN/Activos	-0,08x	-0,07x	0,51x	0,45x	0,22x	0,19x
DFN/Patrimonio	-0,13x	-0,12x	2,78x	2,69x	0,55x	0,51x

1) Se considera Efectivo y Equivalentes y Otros Activos Financieros Corriente y No Corriente

2) Para el cálculo de la Deuda Financiera se considera: Otros Pasivos Financieros Corrientes + Otros Pasivos Financieros No Corrientes

+ Arrendamientos Financieros

8. Anexos



8.1 Estado de Situación Financiera Ripley Chile

RIPLEY CHILE CONSOLIDADO				
<i>(montos en MM\$)</i>	mar-25	dic-24	Var MM\$	Var %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	99.502	156.153	(56.650)	(36,3%)
Otros activos financieros	17.077	6.926	10.151	146,6%
Otros activos no financieros	16.720	16.506	214	1,3%
Deudores comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	584.336	584.274	61	0,0%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	837	1.610	-773	(48,0%)
Inventarios	223.433	204.469	18.964	9,3%
Activos por impuestos	17.708	17.992	(285)	(1,6%)
Activos Corrientes Totales	959.613	987.930	(28.317)	(2,9%)
Activos no Corrientes				
Otros activos financieros	297.933	279.562	18.372	6,6%
Otros activos no financieros	2.829	3.336	(508)	(15,2%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	370.470	355.492	14.978	4,2%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	263.032	271.233	(8.202)	(3,0%)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	154.252	151.185	3.067	2,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	70.321	71.574	(1.254)	(1,8%)
Propiedades, planta y equipo	106.953	108.497	(1.544)	(1,4%)
Derechos de uso	187.399	190.796	(3.397)	(1,8%)
Propiedades de inversión	35.728	35.290	439	1,2%
Activos por impuestos diferidos	165.458	161.506	3.951	2,4%
Total Activos No Corrientes	1.654.375	1.628.472	25.903	1,6%
TOTAL ACTIVOS	2.613.988	2.616.402	(2.414)	(0,1%)
PASIVOS				
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros	823.025	821.986	1.038	0,1%
Pasivos por arrendamientos	26.906	26.765	141	0,5%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	296.058	341.074	(45.017)	(13,2%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	3.225	2.685	540	20,1%
Otras provisiones	12.087	12.404	(317)	(2,6%)
Pasivos por impuestos	3.130	3.523	(393)	(11,2%)
Provisiones por beneficios a los empleados	11.978	14.184	(2.206)	(15,6%)
Otros pasivos no financieros	5.184	6.128	(944)	(15,4%)
Pasivos Corrientes Totales	1.181.593	1.228.749	(47.156)	(3,8%)
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros	154.710	118.980	35.730	30,0%
Pasivos por arrendamientos	185.419	189.218	(3.799)	(2,0%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	48.197	48.622	(425)	(0,9%)
Otros provisiones	15.975	16.410	(435)	(2,7%)
Pasivos por impuestos diferidos	339	552	(212)	(38,5%)
Provisiones por beneficios a los empleados	9.989	9.623	366	3,8%
Total Pasivos No Corrientes	414.629	383.404	31.226	8,1%
TOTAL PASIVOS	1.596.222	1.612.153	(15.931)	(1,0%)
PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CHILE				
Capital emitido	603.537	603.537	0	0,0%
Ganancias acumuladas	210.695	199.425	11.271	5,7%
Otras reservas	855	655	199	30,4%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	815.087	803.617	11.470	1,4%
Participaciones no controladoras	202.679	200.632	2.047	1,0%
TOTAL PATRIMONIO	1.017.766	1.004.249	13.517	1,3%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	2.613.988	2.616.402	(2.414)	(0,1%)

8.2 Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado

ACTIVOS	31.03.2025 MMS	31.12.2024 MMS	Variación MMS	Variación %
Activos corrientes	959.613	987.930	(28.317)	(2,9%)
Activos no corrientes	1.654.375	1.628.472	25.903	1,6%
Total activos	2.613.988	2.616.402	(2.414)	(0,1%)

PASIVOS	31.03.2025 MMS	31.12.2024 MMS	Variación MMS	Variación %
Pasivos corrientes	1.181.593	1.228.749	(47.156)	(3,8%)
Pasivos no corrientes	414.629	383.404	31.226	8,1%
Total pasivos	1.596.222	1.612.153	(15.931)	(1,0%)
Patrimonio	1.017.766	1.004.249	13.517	1,3%
Total pasivos y patrimonio	2.613.988	2.616.402	(2.414)	(0,1%)

Activos

Los activos totales consolidados disminuyeron en MM\$2.414.

- Disminución del efectivo y equivalente al efectivo por MM\$56.650. Las principales variaciones que presenta el efectivo y equivalente al efectivo son:
 - Flujos Operacionales: El flujo operacional disminuye a MM\$52.296, debido al pago a proveedores por suministro de bienes y prestación de servicios, así como al pago a empleados, neto de los cobros provenientes de ventas de bienes y prestaciones de servicio por MM\$44.761 y de los impuestos a las ganancias reembolsados por MM\$7.536.
 - Flujos de Inversión: El flujo de actividades de inversión disminuye a MM\$4.838 principalmente debido a compras de propiedad, plantas, equipos e intangibles por MM\$5.538.
 - Flujos de Financiamiento: El flujo de actividades de financiamiento aumenta MM\$548, no es relevante a explicar.
- Aumento de las cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes y no corrientes por MM\$15.039, explicado principalmente por el aumento en los deudores por operaciones de tarjetas de crédito corrientes y no corrientes neto por MM\$14.897.

Respecto a los deudores de operaciones de crédito de la subsidiaria bancaria, estos presentan un aumento neto por MM\$14.897, el detalle es el siguiente:

Detalle	31.03.2025			31.12.2024			Variación neta
	Cartera Total	Provisiones constituidas	Cartera neta	Cartera Total	Provisiones constituidas	Cartera neta	
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	
Deudores por operaciones de tarjetas de créditos	910.192	88.514	821.678	899.409	88.148	811.261	10.418
Deudores por colocaciones de consumo	74.884	6.543	68.341	69.692	6.350	63.342	4.998
Deudores por colocaciones de vivienda	11.528	57	11.471	12.040	61	11.979	(508)
Deudores por colocaciones comerciales	67	2	66	79	3	76	(11)
Totales	996.672	95.116	901.555	981.220	94.561	886.658	14.897

En las subsidiarias bancarias, se presenta un aumento neto por MM\$14.897, lo anterior explicado por el aumento de las colocaciones de operaciones de créditos bruta (con tarjeta de créditos, consumo, créditos consumo por vivienda y comerciales) por MM\$15.452 y un aumento de la provisión de riesgo por MM\$555.

- Aumento de otros activos financieros por MM\$28.523, se explica principalmente al incremento en inversiones en bonos bancarios, que alcanzaron los MM\$28.679.
- Aumento de inventario por MM\$18.964, se explica principalmente por la acumulación de stock destinada a satisfacer una mayor demanda proyectada, asociada a eventos comerciales relevantes como el Día de la Madre, CyberDay y el Día del Padre. A la fecha del corte, ya se ha recibido una parte significativa de la mercadería correspondiente a la temporada otoño-invierno, lo que permite implementar oportunamente una propuesta comercial alineada con los objetivos de ventas y planificación operativa.
- Disminución de las cuentas por cobrar a entidad relacionadas por MM\$8.975, dicha disminución es producto del pago efectuado a Ripley Corp S.A. por MM\$8.420.

Pasivos

Los pasivos totales consolidados disminuyeron en MM\$15.930. Esta variación se explica principalmente por:

- El aumento en otros pasivos financieros, tanto corrientes como no corrientes, por MM\$36.769, se debe principalmente al incremento de obligaciones con él publicó por MM\$46.682 y a préstamos de entidad financiera por MM\$6.090, compensado por la disminución de depósitos y otras obligaciones a vista por MM\$28.001.
- La disminución en cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$45.016 se debe principalmente a la reducción de facturas de proveedores por MM\$18.393, cuentas por pagar impuesto al valor agregado por MM\$13.069, Acreedores comerciales por MM\$6.350 y remuneraciones por MM\$5.867.

Patrimonio

El patrimonio aumento en MM\$13.517, esta variación se explica principalmente por utilidad del ejercicio por MM\$13.317.

8.3 Flujos de efectivo netos consolidados

	31.03.2025				
	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Total
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(32.263)	(16.906)	-	(3.127)	(52.296)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1.744)	(3.094)	-	0	(4.838)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(1.896)	(599)	-	3.043	548
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo.	(35.903)	(20.600)	-	(84)	(56.587)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(42)	(9)	-	(12)	(63)
Efectivo y equivalente al efectivo al principio del ejercicio	92.068	63.436	-	648	156.152
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	56.123	42.827	-	552	99.502

	31.03.2024				
	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Total
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(27.706)	11.710	-	(3.585)	(19.580)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1.833)	(4.201)	-	0	(6.034)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	25.486	(587)	0	3.557	28.456
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo.	(4.053)	6.922	-	(27)	2.842
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	54	4	-	310	368
Efectivo y equivalente al efectivo al principio del ejercicio	28.552	151.450	-	360	180.363
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	24.553	158.376	-	643	183.573

Al 31 de marzo de 2025, los flujos netos presentan una disminución de MM\$56.587. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividades de operación e inversión por MM\$52.296 y MM\$4.838, respectivamente compensados por flujos positivos de actividades de financiación por MM\$548.

Al 31 de marzo de 2024, los flujos netos presentan un aumento de MM\$2.842. Dicho aumento se explica por flujos positivos de financiación por MM\$28.456, comenzado por la disminución de flujos de operación por MM\$19.581 y flujos de inversión por MM\$6.034.

A continuación, se describen las principales variaciones del flujo de efectivo por segmentos:

Segmento Retail:

Flujos Operacionales: Los flujos operacionales presentan un monto negativo a marzo de 2025 por MM\$32.263 (monto negativo por MM\$27.706 a marzo de 2024). La variación negativa de MM\$4.557 es producto principalmente del aumento de los pagos por cuenta de los empleados por MM\$8.727, compensado por el aumento cobros procedentes de las ventas de bienes y prestaciones de servicios y de los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios, por MM\$3.695.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo del 2025 de MM\$1.744 (flujo negativo a marzo de 2024 por MM\$1.833). La variación positiva de MM\$89, variación no significativa para explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo del 2025 por MM\$1.896 (monto positivo a marzo de 2024 de MM\$25.486). La variación negativa de flujos de financiación por MM\$27.381 es producto principalmente por la disminución de préstamos efectuados desde entidades relacionadas por MM\$29.204.

Segmento Banco:

Flujos operacionales: Los flujos operacionales negativos a marzo del 2025 por MM\$16.906 (a marzo de 2024 es de MM\$11.710 positivo). La variación negativa en los flujos operacionales de MM\$28.616 corresponde principalmente por el aumento de pago a proveedores por suministro de bienes y prestaciones de servicios por MM\$14.194, impuestos a las ganancias por MM\$1.329 y una disminución de los cobros procedentes de venta de bienes y prestaciones de servicios por MM\$16.065.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo del 2025 de MM\$3.094 (un monto negativo a marzo de 2024 de MM\$4.201). La variación positiva de MM\$1.106 no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo de 2025 de MM\$599 (monto negativo a marzo 2024 de MM\$587. La variación negativa de MM\$12 no es monto significativo para explicar.

8.4 Otros indicadores

A continuación, se describen los principales índices financieros de Ripley Chile consolidado, los cuales son calculados sin considerar los activos y pasivos de la subsidiaria bancaria:

Liquidez	Unidades	31.03.2025	31.12.2024	Variación
Liquidez corriente	Veces	1,17	1,15	0,03
Razón ácida	Veces	0,44	0,51	(0,07)
Capital de trabajo	MM\$	52.838	47.076	5.762
Endeudamiento	Unidades	31.03.2025	31.12.2024	Variación
Razón de endeudamiento neto	Veces	0,26	0,20	0,06
Deuda corriente	Veces	0,53	0,54	(0,01)
Deuda no corriente	Veces	0,47	0,46	0,01
Actividad	Unidades	31.03.2025	31.12.2024	Variación
Rotación de inventario	Veces	3,10	3,12	(0,02)
Rotación de propiedades, plantas y equipos	Veces	9,71	8,55	1,16
Rotación de activos totales	Veces	0,76	0,71	0,06

Liquidez Corriente

(Activos Corriente / Pasivos Corrientes)

El indicador de liquidez corriente presenta un aumento del 0,03 con respecto al año anterior, se explica principalmente por la disminución de los activos corrientes por MM\$13.190, (la disminución de efectivo y equivalente al efectivo por MM\$36.041, compensado por el aumento de inventario por MM\$18.964, cuentas por cobrar entidad relacionada por MM\$3.197 y deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por MM\$2.162). También se observa una disminución en los pasivos corrientes por MM\$18.951, dicha disminución se explica principalmente cuentas comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$ 34.876, provisiones por beneficio a los empleados por MM\$1.657 compensado por el aumento de otros pasivos financieros por MM\$17.310.

Razón acida

(Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos Corrientes

El indicador de razón acida presenta una disminución del 0,07 con respecto al anterior, corresponde la disminución de los activos corrientes por MM\$13.190, principalmente por la disminución de efectivo y equivalente al efectivo por MM\$36.041, compensado por el aumento de inventario por MM\$18.964, cuentas por cobrar entidad relacionada por MM\$3.197 y deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por MM\$2.162.

Capital de trabajo

Activos Corrientes – Pasivo Corrientes

El capital de trabajo registró un incremento de MM\$5.762, atribuible principalmente a la disminución de los pasivos corrientes en comparación con el período del ejercicio anterior. Esta variación evidencia una mayor disponibilidad de recursos líquidos y activos operativos de corto plazo, lo que refuerza la posición financiera de la compañía para cumplir con sus obligaciones y sostener sus operaciones en el corto plazo.

Razón de endeudamiento

(Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – efectivo) / Patrimonio Total

Este indicador financiero tuvo un aumento con respecto al año anterior de 0,06. Dicho aumento está dado por la disminución del efectivo y equivalente al efectivo por MM\$36.041 y un incremento en los pasivos financieros corrientes y no corriente con respecto al año anterior por MM\$17.505 y un aumento en el patrimonio por MM\$5.839.

Deuda corriente / Total Pasivos

Este indicador financiero presenta una disminución de 0,01, y dicha variación no es relevante a explicar.

Deuda no corriente / Total Pasivos

Este indicador financiero presenta un aumento del 0,01, y dicha variación no es relevante a explicar.

Rotación de inventario

*(Costo de ventas UDM(**) / Promedio de inventario UDM)*

Este indicador financiero presenta una disminución del 0,02 y dicha variación no es relevante a explicar.

Rotación de propiedades, plantas y equipos

*(Ingresos totales UDM(**) / Propiedad plantas y equipos)*

El índice de rotación de propiedades, planta y equipo presenta un aumento del 1,16 veces en relación con el ejercicio anterior, y dicha variación se explica por un mayor ingreso obtenido en los períodos comparables por MM\$75.381 y una leve disminución de la propiedad, plantas y equipos por MM\$5.418.

Rotación de activos totales

*(Ingresos totales UDM(**) / Total activos)*

El índice de rotación de activos totales presenta una variación positiva de 0,06 veces en relación con el ejercicio anterior y dicho aumento es producto a mayores ingresos obtenidos en comparación con el ejercicio anterior por MM\$75.381, y asociados a un leve aumento de los activos totales por MM\$1.472.

(**) UDM: Últimos Doce Meses

9. Gestión de Riesgos

Los negocios de Ripley Chile están expuestos a distintos tipos de riesgo: de liquidez, de mercado y operacional (reputacional, ciberseguridad y fraude), y, por el lado del Banco, de crédito, dada la oferta de préstamos de consumo a través de tarjetas de crédito y préstamos personales. En este sentido, los efectos de los ciclos de la economía mundial son un elemento clave, en particular, los relacionados con el desempeño económico nacional, así como sus cambios regulatorios.

El riesgo operacional, en particular, es transversal a Ripley Chile, entendido como aquel asociado a pérdidas resultantes de la falta de adecuación o fallas en los procesos, personas y sistemas internos, o bien, de eventos externos (naturales, de fraude, y otros). Esta definición incluye el riesgo legal y el reputacional. La ciberseguridad y seguridad de la información, en tanto, han ido tomando cada vez más protagonismo en la gestión del riesgo operacional, mientras se siguen gestionando los riesgos en procesos, los servicios de proveedores, la continuidad de negocios y el fraude transaccional e interno.

Riesgos provenientes de emergencias sanitarias

La pandemia dejó importantes conclusiones respecto del impacto de las emergencias sanitarias en los mercados donde se desenvuelve la compañía y, en general, sobre los públicos de interés de la Empresa. Como enseñanza a partir de dicha crisis, el respeto de las medidas de protección de la salud tanto de los clientes como de los colaboradores continúa siendo una prioridad.

Riesgo político

En relación con los riesgos políticos, Chile enfrenta riesgos políticos significativos que podrían afectar su estabilidad, la desconfianza hacia los partidos políticos y la crisis de legitimidad han debilitado la relación entre la ciudadanía y las instituciones y el aumento del crimen organizado y la inseguridad representan un desafío creciente para ambos países, lo que subraya la necesidad de reformas políticas y sociales profundas.

Riesgo de tasa de interés

El financiamiento a corto plazo (que puede renovarse a largo plazo) conlleva posibles fluctuaciones en las tasas de interés de mercado, lo que conduce a un aumento de los costos financieros. Para mitigar este tipo de situaciones, se utilizan distintos instrumentos de corto y largo plazo denominados en pesos chilenos, unidades de fomento, soles peruanos, dólares estadounidenses o euros, que usualmente se contratan a tasa fija. En caso de financiamiento a interés variable, la empresa evalúa la contratación de instrumentos derivados, estrategia que permite eliminar posibles fluctuaciones en las cuentas.

Riesgo de tipo de cambio

La moneda chilena está sujeta a variaciones con respecto al dólar estadounidense y otras divisas. Parte de los productos ofrecidos para la venta en las tiendas son adquiridos en otros países, por lo que, durante el período en que tales operaciones de importación están pendientes de pago, existe una exposición a la fluctuación cambiaria. La compañía cubre dicho riesgo mediante instrumentos derivados de cobertura.



Riesgo de inflación

El Grupo mantiene partidas relevantes en los estados financieros denominados en unidades de fomento (UF) como las obligaciones financieras en bonos y pasivos por arrendamientos, las que están expuestas a cambios al momento de su valorización en pesos en la medida que exista inflación, así como también ciertos activos que se reajustan por inflación (principalmente impuestos por recuperar, gastos pagados por anticipado), que disminuyen parcialmente la exposición. El Grupo ha suscrito contratos de derivados diseñados para cubrir la mayor parte de la posición de activos exigibles netos en UF.

Riesgo de liquidez

Este riesgo está asociado a la capacidad del Grupo, excluyendo sus subsidiarias bancarias, para amortizar o refinanciar a precios de mercado razonables los compromisos financieros adquiridos y a su capacidad para ejecutar sus planes de negocios con fuentes de financiamiento estables. El Grupo administra estos riesgos de acuerdo con una política financiera corporativa que incluye la mantención de flujos operacionales significativos de corto plazo, la obtención de pasivos financieros relacionados con las alternativas disponibles en el mercado como deudas con el público, préstamos bancarios, líneas de crédito, créditos de importación entre otros, los cuales son gestionados y obtenidos a través de la matriz y las principales subsidiarias. Con el fin de minimizar el riesgo de liquidez, el Grupo mantiene dentro de su estructura de financiamiento de deudas a corto y largo plazo, diversificadas por tipo de acreedor y mercado, gestionando con anticipación el refinanciamiento de las obligaciones a plazo.

Por el lado del banco, Banco Ripley y sus subsidiarias tienen aprobada, definida e implementada una política de administración de liquidez, en concordancia con los cumplimientos y obligaciones generadas en función de sus operaciones y de acuerdo con los requerimientos legales y normativos. Para más información, se puede consultar el Estado Financiero Consolidado de Ripley Corp.

Riesgo de crédito en los segmentos bancarios

Una de las principales actividades del banco es el otorgamiento de créditos a clientes. El riesgo de crédito es la posibilidad de que los bancos puedan incurrir en una pérdida por el incumplimiento parcial o total de los recursos facilitados a un determinado cliente. Dado lo anterior, las instituciones financieras deben mantener permanentemente evaluada la totalidad de su cartera de colocaciones y sus créditos contingentes, a fin de constituir oportunamente las provisiones necesarias y suficientes para cubrir las pérdidas, por la eventual no recuperación de estos. Para este efecto, los bancos utilizan modelos de evaluación que estiman son los más adecuados, considerando el tipo de cartera y las características de las operaciones.

El Banco Ripley en Chile y sus subsidiarias determinan el modelo de provisiones por riesgo con la cartera de consumo y tarjeta de crédito de acuerdo con lo establecido por su regulador CMF. Para los fines de presentación de los Estados Financieros Consolidados, la Sociedad adoptó el modelo de pérdida esperada, que incluye la provisión de créditos contingentes, pero mantiene de acuerdo con lo dispuesto por la CMF, las provisiones del modelo del regulador bancario.



Evolución de la economía chilena

La conducta de los consumidores se afecta por el desempeño general de la economía, así como las expectativas que se tengan de ésta: crecimiento, inflación, empleo, tasas de interés, entre otras. Lo anterior, además de afectar la conducta de compra, también impacta la disposición a pagar los créditos contraídos. Por lo anterior, los cambios negativos en los indicadores de crecimiento, inflación y empleo podrían afectar los resultados de la Compañía.

Riesgo de competencia

Las actividades de Ripley Chile se insertan en mercados altamente competitivos, fenómeno acrecentado en los últimos años con la llegada de muchos retailers de especialidad, tanto nacionales como internacionales. Los resultados de la empresa pueden verse afectados dependiendo de la agresividad o intensidad de esta competencia.

En el mercado bancarios de, se ha observado en los últimos años un relevante aumento de competidores locales y extranjeros, así como de la oferta de tarjetas de crédito por parte de grandes almacenes. A ello se suma el crecimiento de las fintech y de otros actores digitales. Este ambiente podría reducir las tasas de interés y las comisiones que Banco Ripley puede cobrar, lo que podría afectar negativamente al crecimiento de los préstamos y ejercer presión sobre los márgenes.

Riesgo específico de comercio o estructura de mercado

La Compañía no depende de un proveedor en particular, por el contrario, cuenta con una gama amplia y abierta al mundo, disponiendo de proveedores distribuidos en diferentes regiones geográficas que propician su acceso a las fuentes de abastecimiento. Tampoco enfrenta un riesgo de concentración de clientes, puesto que atiende a millones de ellos en los diferentes estratos socioeconómicos. Por todo lo anterior, su riesgo específico en el sentido descrito es bajo y no es distinto al del comercio detallista en general y al de las grandes tiendas en particular.

Acción legislativa, regulatoria y administrativa de la autoridad local

La situación financiera y los resultados operacionales de la Compañía y sus filiales podrían verse afectados como resultado de la dictación, modificación y/o derogación de cualquier normativa que les sea aplicable, ya sea que se trate de materias administrativas, laborales o tributarias, entre otras. Los efectos de eventuales modificaciones a la normativa vigente podrían impactar en los resultados, dependiendo directamente del grado de atingencia en el negocio y del sentido restrictivo, neutro o expansivo que tuviera sobre él.

Adicionalmente, las distintas reformas o cambios políticos pueden también afectar la confianza de consumidores y empresarios, afectando el consumo y/o la inversión.

Riesgos de daños o deterioros de los activos

En el desarrollo de los negocios se utiliza una gran cantidad de activos, que de verse afectados podrían mermar el patrimonio y los resultados. Por ello, los activos fijos de edificación, infraestructura, instalación y equipamiento, mercadería, más los riesgos de responsabilidad civil que se pudieran originar, están cubiertos con pólizas de seguro.

Riesgos de ciberseguridad

Los riesgos de ciberseguridad se refieren a las amenazas, vulnerabilidades o incidentes que pueden comprometer la confidencialidad, integridad o disponibilidad de la información y los sistemas tecnológicos de una organización. Estos riesgos son impulsados por el aumento en la dependencia de tecnologías digitales y la sofisticación de los ataques cibernéticos, lo que los convierte en una prioridad crítica para cualquier empresa. Los riesgos de ciberseguridad están en una constante evolución, los métodos y técnicas de los ciberdelincuentes cambian continuamente, dificultando la prevención. Estos riesgos presentan un impacto transversal afectando no solo la tecnología, sino también la reputación, las finanzas y el cumplimiento normativo de la organización.