

Resultados
3er trimestre
Ripley Corp

20
24

somos
RIPLEY

RIPLEY

.com

banco ripley

MALL
AVENTURA

REPORTE DE RESULTADOS RIPLEY CORP TERCER TRIMESTRE 2024

1. RESUMEN EJECUTIVO

- En el tercer trimestre de 2024, Ripley registró un **alza de ingresos del 8,7%** impulsada por el mayor consumo discrecional en ambos países, junto a un mejor contexto macroeconómico y climático en Perú y el crecimiento del segmento inmobiliario en Perú debido a la consolidación de dos nuevos centros comerciales, junto a la apreciación del sol peruano frente al peso chileno.
- El margen bruto consolidado **aumentó en 806bps a/a** por la recuperación del segmento bancario, impulsada por el menor cargo por riesgo neto y al menor costo de fondos, junto al avance en la posición del inventario en el segmento de retail y la entrada en operación de dos nuevos centros comerciales en el segmento inmobiliario en Perú.
- El **enfoque intensivo en rentabilidad y eficiencia** impulsó la mejora en el **EBITDA de \$45.241 millones**, alcanzando **\$31.639 millones** en **3T24**, siendo este el mejor tercer trimestre de la historia de Ripley Corp, exceptuando el 2021. El crecimiento del EBITDA se explica por la mayor contribución y el control de gastos. Sin el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, la variación del gasto de Ripley Corp fue de 0,4%, equivalente a \$565 millones en el trimestre y \$15.352 millones de ahorro en los nueve meses acumulados a septiembre 2024.
- La **utilidad neta** de Ripley ascendió a **\$6.252 millones** en el tercer trimestre de 2024, mejora de \$30.575 millones impulsada por el mejor desempeño de los segmentos banco y retail, así como por el control de gastos, permitiendo a la compañía capturar eficiencias y mejorar su rentabilidad.
- **Estrategia Comercial y Experiencia del Cliente:** Durante 2024 Ripley ha reforzado su enfoque estratégico en la moda femenina y en ofrecer una experiencia de cliente única y entretenida en sus tiendas físicas. Esta estrategia también contribuye a consolidar la lealtad de los clientes, alineándose con el objetivo de proporcionar una experiencia de compra atractiva y diferenciada.
- **Alianzas y Reconocimientos:** Entre los hechos recientes más destacados, Ripley recibió reconocimientos por su innovación publicitaria, eficiencia en la gestión de riesgos laborales y la sostenibilidad de sus proyectos inmobiliarios en Perú, además de haber realizado la segunda versión de Campeones sin límites y donación a la Teletón.

2. RESULTADOS 3T24 RIPLEY CORP

ESTADO DE RESULTADO CONSOLIDADO

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en MMCLP)	3T24	Trimestral 3T23	Var %	9M24	Acumulado 9M23	Var %
Ingresos de actividades ordinarias	467.702	430.388	8,7%	1.442.727	1.333.695	8,2%
Costo de ventas	(302.507)	(313.077)	3,4%	(960.846)	(974.537)	1,4%
Ganancia Bruta	165.195	117.311	40,8%	481.881	359.157	34,2%
Gasto de administración y otros	(153.322)	(149.880)	(2,3%)	(447.285)	(446.683)	(0,1%)
Resultado Operacional	11.874	(32.569)	N/A	34.596	(87.526)	N/A
Otras ganancias (pérdidas)	(574)	12.442	N/A	5.711	15.047	(62,0%)
Costo financiero neto	(11.386)	(8.591)	(32,5%)	(34.088)	(25.954)	(31,3%)
Participación en las ganancias de asociados	3.119	5.106	(38,9%)	8.782	9.473	(7,3%)
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	1.799	(5.171)	N/A	(1.532)	(6.383)	76,0%
Utilidad antes de impuestos	4.832	(28.783)	N/A	13.469	(95.343)	N/A
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	1.421	4.459	(68,1%)	1.428	32.224	(95,6%)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	6.252	(24.323)	N/A	14.897	(63.119)	N/A
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	9	690	(98,8%)	70	885	(92,1%)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	6.244	(25.013)	N/A	14.827	(64.004)	N/A
Depreciación y Amortización	(19.765)	(18.967)	(4,2%)	(58.940)	(55.511)	(6,2%)
EBITDA	31.639	(13.602)	N/A	93.536	(32.015)	N/A

- El tercer trimestre de 2024 la compañía registró un **alza de 8,7% en ingresos** en comparación al mismo periodo de 2023, llegando a \$467.702 millones, explicado por el alza de 11,1% a/a en los ingresos del segmento retail, 49,7% a/a en el segmento inmobiliario y 0,1% a/a en los ingresos del segmento bancario.
- Los ingresos del **segmento retail crecieron 11,1% a/a**, alcanzando los \$335.354 millones, explicados por la mejora del consumo discrecional en Perú y Chile, junto al efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno. En Perú, los ingresos crecieron 21,6% en CLP y 13,2% en moneda local, reflejo de la mejor posición del inventario, las menores temperaturas que permitieron el crecimiento de la venta de categorías de invierno, la mejora de la macroeconomía incluyendo una inflación más controlada y la mayor liquidez en el mercado asociada a los retiros previsionales. En Chile, los ingresos crecieron 5,1%¹ a/a, impulsados por un mayor consumo discrecional junto al mayor impulso de la venta de extranjeros, principalmente en el mes de septiembre. El crecimiento en ingresos se dio en mayor proporción en categorías blandas que en categorías duras, teniendo esto un positivo efecto en el margen comercial. Las ventas digitales GMV totales tuvieron un crecimiento de 10,2% a/a, alcanzando los \$116.645 millones, donde los niveles de penetración digital fueron 27,9%. El crecimiento se explica por incluir un día de cyber en 3T24 (30 de septiembre) en Chile y un crecimiento de doble dígito de Perú. La Ripley APP ya superó los 5 millones de descargas entre ambos países, cifra que se esperaba recién para 2026 y que se traduce en una participación de sobre el 50% de las transacciones digitales de la compañía, transformándose en una de las Apps de compra favoritas de Chile y Perú. Además, acaba de ser reconocida con 2 premios Effie de Plata por los resultados en efectividad de su campaña publicitaria en las categorías de Digital Commerce y Performance Marketing.
- En el **segmento bancario**, los ingresos aumentaron un 0,1% en comparación con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los \$121.790 millones. Lo anterior en un restrictivo contexto de originación de productos financieros, dado el foco en rentabilidad y manejo prudencial del riesgo de crédito, lo que llevó a una reducción de 4,2% en la cartera de colocaciones consolidada a/a, alcanzando los \$1.198.053 millones. Lo

¹ En 2024 el evento cyber partió el día 30 de septiembre, quedando un día del evento en el tercer trimestre y 2 días en el cuarto. En 2023 los 3 días del evento fueron en el cuarto trimestre. El crecimiento de Chile aísla el efecto del cyber ya que contablemente se realiza un ajuste que deduce la venta con mercadería sin despacho.

anterior, explicado principalmente por la contracción de la cartera en Perú, parcialmente compensado por el incremento de 3,2% de la cartera en Chile a/a, y el efecto de la apreciación del PEN/CLP. Chile mostró una mayor actividad comercial, con un aumento en la venta de productos financieros a/a. Como resultado de lo anterior, sumado a continuas mejoras en nuestros canales de cobranza, seguimos observando una disminución en los niveles de morosidad de nuestra cartera en Chile, 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 4,2% en 3T24, desde 5,7% en 3T23. En Perú, la mora mayor a 90 días también mostró una mejora significativa, reflejo de la reducción de la cartera de colocaciones de 21,0% a/a. El cargo por riesgo neto² mostró una importante reducción a/a y respecto al trimestre anterior, llegando a 12,6% en 3T24, desde 20,6% en 2T24 y 20,8% en 3T23. Adicionalmente, seguimos avanzando en la gama de productos del banco, destacando el crecimiento de los pasivos de personas, con un incremento del 18% en comparación con el cierre del tercer trimestre del año pasado. Este crecimiento no solo representa una mejora en la vinculación con nuestros clientes, sino también una forma de financiamiento que fortalece la estructura de fondeo del banco.

- Continúa el significativo crecimiento del **segmento inmobiliario**, el cual registró un **aumento en ingresos de 49,7% a/a**, impulsado por las aperturas de Mall Aventura Iquitos en agosto de 2023 y Mall Aventura San Juan de Lurigancho, en noviembre de 2023, las cuales implicaron una expansión de más de 20% en la superficie arrendable promedio respecto al mismo periodo de 2023, sumado a una mejora en los indicadores operacionales de los centros que ya estaban operativos³, con un aumento de un 12,2% en el tráfico a/a. El factor de ocupación consolidado alcanzó un 96,7% (+0,7 p.p vs 3T23).
- La **ganancia bruta** del tercer trimestre registró un **aumento de un 40,8%** con respecto al año anterior, alcanzando los \$165.195 millones, con un margen bruto de 35,3%, una **mejora de 806bps** en comparación con el año anterior, explicada principalmente por la mayor contribución del segmento bancario en un 76,2%, con una expansión del margen desde 30,5% en 3T23 a 53,7% en 3T24, impulsada por la reducción del costo por riesgo neto de Chile y Perú en 30,8% y 49,7%, respectivamente, junto al menor costo de fondos. La contribución del segmento retail creció 22,4% a/a, con una expansión del margen de 240bps, dado el mejor desempeño de las categorías de invierno en Perú, la menor obsolescencia del inventario y una mayor rentabilidad en la venta online. Por último, el segmento inmobiliario aumentó su contribución en 57,1% por las aperturas.
- En cuanto a los **gastos de administración y ventas** se vio un incremento de 2,3% a/a, resultando en una **mayor dilución del gasto de 204bps para Ripley Corp.** En Chile, el gasto mostró un crecimiento de 3,5% – a pesar del aumento del IPC de 4,1% en 12 meses y del incremento del sueldo mínimo promedio en 3T24 respecto al 3T23 de 11,9% – y se obtuvo una mayor dilución del gasto a 37,8% en 3T24 desde 38,1% en 3T23 debido a las eficiencias implementadas en 2023. Sin el efecto de las indemnizaciones, se registró un mayor gasto en el banco principalmente como resultado de la mayor actividad comercial, junto a la mayor remuneración fija (incremento del sueldo mínimo, IPC y reducción de jornada a 44hrs), y mayores gastos en tecnología, viajes y marketing en retail. En Perú, el gasto decreció 2,6% en CLP y 9,0% en moneda local, también como resultado de las eficiencias implementadas en 2023, logrando una significativa dilución del gasto a 23,7% en 3T24 desde 28,2% en 3T23. Sin el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso

² Cargo por riesgo neto del trimestre multiplicado por 4, dividido por la cartera bruta promedio.

³ Mall Aventura Iquitos inició operaciones en septiembre de 2023, por lo que su desempeño en 3T24 no es comparable con el de 3T23. Para realizar la comparación de "mismos malls", se consideran únicamente Mall Aventura Arequipa, Santa Anita y Chiclayo.

chileno, la variación del gasto de Ripley Corp hubiese sido de 0,4%, equivalente a \$565 millones en el trimestre y un ahorro de \$15.352 millones en los nueve meses acumulados a septiembre 2024.

- Es así como el **EBITDA**, alcanzó los **\$31.639 millones** en **3T24**, con una **expansión de 993bps** en el margen. El EBITDA del segmento bancario mostró un crecimiento de \$24.158 millones a/a, como resultado del menor cargo por riesgo y costo de fondos en ambos países. El EBITDA del segmento retail mostró un crecimiento de \$14.540 millones a/a, reflejo del alza del margen bruto en ambos países y las iniciativas de eficiencia implementadas en 2023, que impulsaron una dilución de 282bps en gastos de administración y ventas. Por último, el EBITDA del segmento inmobiliario mostró un crecimiento de 65,4% a/a, alcanzando \$12.480 millones y un margen de 82,9% (+787bps), como resultado de la incorporación de los nuevos malls en Perú y la mayor productividad conduciendo a una mayor dilución de gastos (8,8% en 3T24 vs 12,3% en 3T23).
- El **resultado no operacional** alcanzó una pérdida de \$7.042 millones, un menor resultado en \$10.828 millones respecto a 3T23. Esto se explica por un menor resultado en Otras Ganancias dado que en 3T23 se registró el fair value de Mall Aventura Iquitos al entrar en operación (\$12.053 millones en Ripley Corp)⁴. Eliminando este efecto no recurrente de la base de comparación, el **resultado no operacional mejora en \$1.225 millones** por la mayor diferencia de cambio en \$7.693 millones, asociada al impacto de la variación del USD/PEN sobre los pasivos por arrendamiento en Perú (el PEN se apreció respecto al USD en 2024 vs una depreciación en 2023), que se vio parcialmente compensada por mayores costos financieros netos por \$2.795 millones reflejo de los mayores gastos por intereses por los leasing de Iquitos y SJL, además de la variación del tipo de cambio PEN/CLP.
- Finalmente, alcanzamos una **utilidad** de \$6.252 millones, una **mejora de \$30.575 millones** respecto del mismo periodo del año 2023.

3. HECHOS RECIENTES

- **Mall Aventura obtuvo 1er y 3er lugar en los GRI Awards Andean 2024.**
Mall Aventura ha sido reconocido a nivel regional en los prestigiosos GRI Awards Andean 2024, premios entregados en la región andina que reconocen la excelencia en el desarrollo de proyectos inmobiliarios y de infraestructura, con un enfoque particular en la sostenibilidad, la innovación y el impacto positivo en las comunidades locales. Mall Aventura obtuvo el primer lugar con el proyecto Mall Aventura Iquitos y tercer lugar con el proyecto Mall Aventura San Juan de Lurigancho, importante reconocimiento que destaca nuestro compromiso con la calidad y la innovación en el sector.
- **Ripley Perú es premiado por Pacífico Seguros por Excelencia en Gestión de Riesgos Laborales.**
Ripley Perú recibe el reconocimiento en el programa Protege 365 de Pacífico Seguros por desarrollar las mejores estrategias en prevención de riesgos laborales y salud ocupacional durante 2023, destacando el compromiso con la seguridad y bienestar de los colaboradores.

⁴ En 3T23 se registró el fair value de Mall Aventura Iquitos cuando este entró en operación con un efecto neto de \$12.053 millones en Ripley Corp.

- **Ripley Chile triunfa en los Effie Awards con oro y plata.**

Ripley Chile obtuvo el Effie de Oro en la categoría retail por su campaña "Días R Vintage" y dos Effies de Plata por "Dale, te lo mereces" de su Ripley App, en colaboración con McCANN Worldgroup. Los Effie Awards reconocen globalmente las campañas publicitarias más creativas y efectivas en el mercado.

- **Ripley Perú reconocida como una de las Mejores Empresas para Jóvenes en EFY 2024.**

Ripley Perú fue posicionada como la empresa #18 de 40 organizaciones y el banco #1 en la sexta edición del estudio Employers for Youth 2024 (EFY), realizado por FirstJob, destacando el compromiso con los jóvenes menores de 35 años.

4. AVANCES EN NUESTRA ESTRATEGIA ESG

Ripley Circular

- **Productos con atributo sostenible**

Ripley mantiene una gestión y seguimiento continuo hacia su meta para el año 2026: lograr que el 100% de sus productos de marca propia de vestuario para mujer, hombre, infantil y deporte incorporen al menos un atributo sostenible certificado por un organismo internacional. En este trimestre, alcanzó un avance del 75,5% en dicha meta, superando el objetivo establecido para el tercer trimestre de 2024. Este logro ha sido posible gracias al trabajo en equipo de diversas áreas en Chile y Perú, así como de su oficina en Hong Kong.

- **Renovación de contrato de suministro de energía 100% renovable**

Ripley ha extendido su alianza con Colbún en Chile por cinco años más, asegurando el suministro de energía 100% renovable para 28 tiendas y el centro de distribución Redex, cubriendo todas las ubicaciones donde es cliente libre. Esta colaboración, iniciada en 2019, proporciona aproximadamente 50 GWh anuales, evitando la emisión de 15,030 toneladas de CO₂ cada año, equivalente a retirar más de 4,000 autos de circulación o plantar 143,000 árboles. Gracias a esta extensión, Ripley mantendrá el 89% de su matriz energética basada en fuentes sostenibles, reduciendo significativamente su huella de carbono y reafirmando su compromiso con la sostenibilidad en todas sus operaciones, desde Arica hasta Punta Arenas.

Ripley Responsable

- **Segunda medición de Huella de Carbono Ripley Corp**

Ripley realizó su segunda medición de huella de carbono para sus negocios de tiendas por departamento y financiero en Perú y Chile, ampliando las categorías consideradas en el alcance 3 respecto al año anterior. En este nuevo período de medición, se incluyeron viajes de negocios y el traslado de mercadería upstream⁵, obteniendo un total de 60.772,13 tCO₂, lo que representa un 15% más que en 2022. En el caso de Ripley Chile, se encuentra en proceso de verificación para posteriormente postular al Sello de Cuantificación de Huella Chile del Ministerio del Medioambiente. Conscientes del impacto de sus operaciones en cuanto a emisiones de gases de efecto invernadero, Ripley Corp continuará trabajando para desarrollar iniciativas que contribuyan a su reducción y al bienestar de las futuras generaciones.

⁵ Huella de carbono del traslado de los productos de marca propia desde oriente hasta las tiendas.

- **Programa Corta y Clara**

Banco Ripley Chile ha avanzado con el programa Corta y Clara, acercando las finanzas a la comunidad. Se potenció la alianza con Duoc UC llegando a 5 sedes y diversificando el programa, complementando los talleres impartidos del juego Financity con charlas dictadas por colaboradores de Banco Ripley. Al tercer trimestre se ha alcanzado un total de 633 estudiantes impactados, un 63% de la meta propuesta para este 2024.

Somos Ripley

- **Campeones sin límites y el aporte de Ripley a la Teletón.**

En octubre 2024 se realizó la segunda versión de Campeones sin límites, campeonato realizado con el aporte de los colaboradores de Ripley y Banco Ripley mediante la tradicional campaña de recaudación interna *Ripleytón*. Se desarrolló en el Parque del Estadio Nacional, donde 80 deportistas de Teletón de los institutos de Santiago, Talca, Concepción y Temuco pudieron participar en disciplinas como fútbol 7, natación, tenis de mesa y básquetbol. Campeones sin límites visibiliza el deporte adaptado y muestra el camino que recorren los deportistas de Teletón para desempeñarse en las diferentes disciplinas. Adicionalmente, los colaboradores recaudaron \$ 24.286.055 adicionales, que fueron entregados junto con el aporte que realiza la Compañía, en la campaña anual de Teletón para aportar en la rehabilitación de los niños, niñas y adolescentes que se atienden en la institución.

5. RESULTADOS DEL NEGOCIO

5.1 Avances Digitales

Ripley Corp	Unidad	3T24	3T23	Variación 3T24 vs 3T23
Visitas Totales ¹	miles	47.034	40.838	15,2%
Retail Consolidado				
Unidades Totales Vendidas ²	miles	1.768	1.521	16,2%
Ventas Digitales GMV	MMCLP	116.645	105.806	10,2%
Ventas GMV 1P	MMCLP	96.476	86.940	11,0%
Ventas GMV 3P	MMCLP	20.169	18.866	6,9%
Participación Venta Digital	%	27,9%	28,7%	-0,8 p.p.
Número de Sellers	nº	5.495	5.494	0,0%
Banco Consolidado				
Clientes digitales ³	%	91%	87%	4,2 p.p.

1/ Considera el promedio mensual de las visitas digitales trimestrales, del segmento retail y bancario

2/ Considera unidades vendidas trimestrales (1P)

3/ Clientes digitales / Clientes totales

En 2024 estamos enfocados en rentabilizar nuestro ecosistema físico-digital, el cual registró cerca de 47 millones de visitas digitales en promedio durante el último trimestre, reflejando un crecimiento de 15,2% en 3T24, el que se explica por crecimientos en Chile y Perú, principalmente por el desempeño de la App, que desde su lanzamiento en agosto 2023 ha conseguido multiplicar en más de 4 veces su número de visitantes a/a.

En el segmento retail, las ventas digitales (GMV) aumentaron 10,2%, explicado por el día del evento cyber que partió el 30 de septiembre en 2024 en Chile, además de un crecimiento de doble dígito en Perú. Adicionalmente,

el crecimiento se explica por el lanzamiento de la Ripley APP, que ya superó los 5 millones de descargas entre ambos países, cifra que se esperaba recién para 2026 y que se traduce en una participación de sobre el 50% de las transacciones digitales de la compañía, transformándose en una de las Apps de compra favoritas de Chile y Perú. La participación digital alcanzó un 27,9%, lo que representa una reducción de 0,8 puntos porcentuales en comparación con el mismo trimestre de 2023. Esta disminución se debe a un mayor crecimiento de la venta en las tiendas físicas respecto de las digitales, tanto en Chile como en Perú, y como resultado de priorización de productos de mayor contribución en la venta digital.

Por otro lado, nuestro GMV del marketplace (3P) experimentó un incremento del 6,9%, por el efecto del cyber, alcanzando más de 5.400 vendedores. Nuestra propuesta de banco digital continúa ganando tracción, logrando que el 90% de nuestros clientes sean atendidos a través de nuestros canales digitales, un crecimiento de 4,2 puntos porcentuales en comparación al año anterior.

5.2. Segmento Retail

Segmento Retail (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %
Ingresos	201.141	191.362	5,1%	134.213	110.418	21,6%	335.354	301.780	11,1%
Ganancia Bruta	55.049	49.722	10,7%	32.278	21.623	49,3%	87.327	71.345	22,4%
Margen Bruto	27,4%	26,0%	1,4 p.p.	24,0%	19,6%	4,5 p.p.	26,0%	23,6%	2,4 p.p.
Gasto de administración y otros	(73.145)	(71.324)	(2,6%)	(27.811)	(28.042)	0,8%	(100.956)	(99.367)	(1,6%)
GAV/Ingresos	-36,4%	-37,3%	0,91 p.p.	-20,7%	-25,4%	4,68 p.p.	-30,1%	-32,9%	2,82 p.p.
Resultado Operacional	(18.096)	(21.602)	16,2%	4.467	(6.420)	N/A	(13.629)	(28.022)	51,4%
Margen Operacional	-9,0%	-11,3%	2,3 p.p.	3,3%	-5,8%	9,1 p.p.	-4,1%	-9,3%	5,2 p.p.
Resultado no Operacional	(2.214)	(1.495)	(48,1%)	(627)	(4.686)	86,6%	(2.841)	(6.181)	54,0%
Ganancia (pérdida)	(14.088)	(17.679)	20,3%	2.413	(8.069)	N/A	(11.675)	(25.748)	54,7%
EBITDA	(7.799)	(11.232)	30,6%	8.777	(2.330)	N/A	978	(13.562)	N/A
Margen EBITDA	-3,9%	-5,9%	2,0 p.p.	6,5%	-2,1%	8,6 p.p.	0,3%	-4,5%	4,8 p.p.

Segmento Retail (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %
Ingresos	659.339	637.432	3,4%	380.006	318.587	19,3%	1.039.344	956.019	8,7%
Ganancia Bruta	185.004	158.206	16,9%	91.839	69.789	31,6%	276.843	227.994	21,4%
Margen Bruto	28,1%	24,8%	3,2 p.p.	24,2%	21,9%	2,3 p.p.	26,6%	23,8%	2,8 p.p.
Gasto de administración y otros	(213.389)	(214.577)	0,6%	(86.987)	(84.361)	(3,1%)	(300.376)	(298.938)	(0,5%)
GAV/Ingresos	-32,4%	-33,7%	1,30 p.p.	-22,9%	-26,5%	3,59 p.p.	-28,9%	-31,3%	2,37 p.p.
Resultado Operacional	(28.385)	(56.371)	49,6%	4.852	(14.573)	N/A	(23.533)	(70.944)	66,8%
Margen Operacional	-4,3%	-8,8%	4,5 p.p.	1,3%	-4,6%	5,9 p.p.	-2,3%	-7,4%	5,2 p.p.
Resultado no Operacional	(6.598)	(5.123)	(28,8%)	(6.076)	(5.658)	(7,4%)	(12.675)	(10.781)	(17,6%)
Ganancia (pérdida)	(23.419)	(44.364)	47,2%	(1.963)	(14.222)	86,2%	(25.382)	(58.586)	56,7%
EBITDA	2.911	(25.770)	N/A	18.337	(2.694)	N/A	21.248	(28.464)	N/A
Margen EBITDA	0,4%	-4,0%	4,5 p.p.	4,8%	-0,8%	5,7 p.p.	2,0%	-3,0%	5,0 p.p.

Durante el 3T24, los **ingresos** del segmento retail registraron un **incremento de 11,1%** en comparación con el mismo período del año anterior, totalizando \$335.354 millones. Este incremento representa un mejor consumo discrecional tanto en Chile como en Perú, sumado al efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno. En Chile, el crecimiento de 5,1% en ingresos se explica por la mejora en el consumo y un mayor impulso de la venta de extranjeros, principalmente en el mes de septiembre. El crecimiento en ingresos se dio en mayor proporción en las categorías blandas que las categorías duras, teniendo esto un efecto positivo en márgenes. En el caso de Perú, el crecimiento de los ingresos de 13,2% en moneda local se explica por las menores temperaturas, mejoras en la economía junto a una inflación más controlada y a la mayor liquidez producto de los retiros previsionales. Lo anterior, sumado a la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, resultaron en un incremento de los ingresos de 21,6% en CLP.

Destaca en el trimestre la **expansión del margen bruto** consolidado, que creció en **240bps** alcanzando un 26,0% en 3T24, impulsado por una mejora en ambos países. En Perú, el margen bruto se expandió en 447bps, alcanzando 24,0% en 3T24, reflejo de la implementación de tecnologías para la gestión comercial, la menor obsolescencia del inventario y el mejor desempeño de las categorías de invierno. El inventario tuvo una mejora de 7 días y tuvo un aumento de 6,1% a/a en moneda local. El margen bruto en Chile mostró una expansión de 139 bps a/a, alcanzando 27,4% en 3T24, reflejo de la implementación de nuevas tecnologías para la gestión comercial, una menor obsolescencia del inventario y mayores márgenes de la venta online. Adicionalmente, se vio una mejora en el inventario, con una reducción de 5 días a/a.

El **gasto de administración y ventas** decreció 1,4% sin el efecto de la apreciación del PEN/CLP y se obtuvo una **mayor dilución de gastos de 282bps**. Sin considerar el efecto de las indemnizaciones (\$4.652 millones en 3T23 y \$1.031 millones en 3T24) y la apreciación del PEN/CLP, los gastos aumentaron 3,6% a/a con un crecimiento de ingresos de 8,1%, logrando una mayor dilución de 131bps impulsada por Perú, parcialmente compensada por la mayor remuneración fija (incremento del sueldo mínimo, IPC y reducción de jornada a 44hrs), mayores gastos de tecnología, viajes y marketing en Chile.

El **EBITDA** del segmento mostró un **crecimiento de \$14.540 millones a/a**, alcanzando \$978 millones en 3T24, como resultado de la mayor contribución de Perú y Chile, además de las iniciativas de eficiencia implementadas en 2023.

A nivel consolidado, el **resultado no operacional** del segmento alcanzó un gasto neto de \$2.841 millones en 3T24, lo que se compara positivamente con el gasto neto de \$6.181 millones registrados en 3T23. El resultado se explica principalmente por un mayor resultado por diferencia de cambio asociada a la variación del tipo de cambio USD/PEN sobre los pasivos por arrendamiento (NIIF16) en Perú (el PEN se apreció respecto al USD en 2024 vs una depreciación en 2023), parcialmente compensado por un menor resultado de Otras ganancias pérdidas⁶ y un mayor gasto financiero por efecto de tipo de cambio PEN/CLP.

⁶En 3T23 se registraron efectos en resultados asociados principalmente a indemnizaciones por el juicio el Trébol y acuerdo Cencosud que totalizaron un monto neto positivo de \$1.249 millones en Otras Ganancias (Pérdidas).

5.3 Segmento Bancario⁷

Segmento Bancario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %
Ingresos	86.009	82.621	4,1%	35.782	39.050	(8,4%)	121.790	121.671	0,1%
Ganancia Bruta	46.001	26.602	72,9%	19.413	10.533	84,3%	65.414	37.135	76,2%
Margen Bruto	53,5%	32,2%	21,3 p.p.	54,3%	27,0%	27,3 p.p.	53,7%	30,5%	23,2 p.p.
Gasto de administración y otros	(33.029)	(26.983)	(22,4%)	(14.581)	(15.682)	7,0%	(47.610)	(42.665)	(11,6%)
GAV/Ingresos	-38,4%	-32,7%	-5,7 p.p.	-40,7%	-40,2%	-0,6 p.p.	-39,1%	-35,1%	-4,0 p.p.
Resultado Operacional	12.972	(381)	N/A	4.832	(5.149)	N/A	17.804	(5.530)	N/A
Margen Operacional	15,1%	-0,5%	15,5 p.p.	13,5%	-13,2%	26,7 p.p.	14,6%	-4,5%	19,2 p.p.
Resultado no Operacional	(600)	(473)	(26,8%)	(6)	(161)	96,4%	(606)	(634)	4,5%
Ganancia (pérdida)	9.217	(432)	N/A	3.333	(3.956)	N/A	12.550	(4.388)	N/A
EBITDA	16.829	2.354	615,0%	6.214	(3.468)	N/A	23.044	(1.114)	N/A
Margen EBITDA	19,6%	2,8%	16,7 p.p.	17,4%	-8,9%	26,2 p.p.	18,9%	-0,9%	19,8 p.p.

Segmento Bancario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %
Ingresos	260.048	250.066	4,0%	111.730	108.178	3,3%	371.777	358.243	3,8%
Ganancia Bruta	124.592	81.457	53,0%	39.991	33.082	20,9%	164.584	114.539	43,7%
Margen Bruto	47,9%	32,6%	15,3 p.p.	35,8%	30,6%	5,2 p.p.	44,3%	32,0%	12,3 p.p.
Gasto de administración y otros	(91.101)	(82.480)	(10,5%)	(14.581)	(15.682)	7,0%	(105.682)	(98.162)	(7,7%)
GAV/Ingresos	-35,0%	-33,0%	-2,0 p.p.	-13,1%	-14,5%	1,4 p.p.	-28,4%	-27,4%	-1,0 p.p.
Resultado Operacional	33.492	(1.023)	N/A	(4.685)	(13.618)	65,6%	28.806	(14.641)	N/A
Margen Operacional	12,9%	-0,4%	13,3 p.p.	-4,2%	-12,6%	8,4 p.p.	7,7%	-4,1%	11,8 p.p.
Resultado no Operacional	(545)	(479)	(13,7%)	(194)	(183)	(6,0%)	(739)	(662)	(11,6%)
Ganancia (pérdida)	25.720	1.245	1966,6%	(3.822)	(10.381)	63,2%	21.897	(9.136)	N/A
EBITDA	44.276	7.015	531,2%	(1.057)	(8.606)	87,7%	43.220	(1.592)	N/A
Margen EBITDA	17,0%	2,8%	14,2 p.p.	-0,9%	-8,0%	7,0 p.p.	11,6%	-0,4%	12,1 p.p.

Durante el tercer trimestre 2024, los ingresos del negocio bancario alcanzaron los \$121.790 millones, un alza interanual de 0,1%. Esta alza se explica principalmente por mayores ingresos por comisiones derivadas de un mayor uso de productos financieros en Chile, que se vio compensada por la disminución de 4,2% en la cartera de colocaciones consolidada que alcanzó los \$1.198.053 millones.

En Chile, la cartera bruta del trimestre aumentó un 3,2% con respecto al 3T23, por una moderada reactivación en la actividad comercial después de haber alcanzado niveles mínimos históricos en la mora mayor a 90 días, exceptuando el periodo de mayor liquidez por los retiros previsionales. La ganancia bruta aumentó 72,9%, explicado por una disminución de 30,8% en el costo por riesgo neto y 30,6% en el costo de fondos. Los gastos de administración y ventas aumentaron 22,4%, principalmente como resultado de una mayor actividad comercial. En cuanto a los indicadores de riesgo, hemos visto continuidad en la estabilización de la mora, con un costo por riesgo neto sobre la cartera promedio que se reduce a 12,1% y los niveles de mora > 90 días reduciéndose a niveles históricamente bajos para el banco en Chile, 4,2% en 3T24 (excluyendo los años 2021 y 2022, años de alta liquidez en el mercado por los retiros previsionales).

En Perú, la cartera de colocaciones bruta cae 20,1% en CLP (disminuye 21,0% en moneda local) en comparación con 3T23, como resultado de las medidas tomadas para mitigar los niveles de riesgo. Reflejo de lo anterior, los ingresos decrecieron 14,4% en moneda local, lo que se vio parcialmente compensado por una mayor tasa de devengo (30,0% en 3T23 a 32,6% en 3T24) junto al efecto de la apreciación del sol peruano sobre el peso chileno. Por su parte, la ganancia bruta muestra un incremento de 84,3% en CLP vs 3T23, explicado principalmente por la disminución del costo por riesgo neto en 30,8%, la disminución del costo de fondos en 26,7% y el efecto de la

⁷ Corresponden a los estados financieros presentados de acuerdo con las instrucciones impartidas por reguladores bancarios de cada país (CMF y SBS). En los segmentos de Oficinas Centrales de cada país se realizan los ajustes correspondientes a las normas NIIF, como, por ejemplo, la NIIF 9 asociada principalmente a los costos de riesgo neto (pérdida esperada).

apreciación de la moneda. Se observa una mejora en el cargo por riesgo neto del trimestre sobre la cartera promedio respecto del trimestre anterior al pasar de 20,6% en 2T24 a 12,6% en 3T24, y respecto al año anterior (20,8% en 3T23).

El EBITDA del segmento mostró un crecimiento de \$24.158 millones a/a, alcanzando \$23.044 millones en 3T24, como resultado de la mejora en el cargo por riesgo neto y los menores costos de fondeo en Chile y Perú.

5.4 Segmento Inmobiliario

Segmento Inmobiliario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %
Ingresos	33	33	1,2%	15.016	10.022	49,8%	15.050	10.055	49,7%
Ganancia Bruta	33	33	1,2%	13.723	8.722	57,3%	13.756	8.755	57,1%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	91,4%	87,0%	4,4 p.p.	91,4%	87,1%	4,3 p.p.
Gasto de administración y otros	-1	-1	6,4%	(1.318)	(1.236)	(6,7%)	(1.319)	(1.237)	(6,7%)
GAV/Ingresos	-2,0%	-2,1%	0,2 p.p.	-8,8%	-12,3%	3,6 p.p.	-8,8%	-12,3%	3,5 p.p.
Resultado Operacional	33	32	1,3%	12.404	7.486	65,7%	12.437	7.519	65,4%
Margen Operacional	98,0%	97,9%	0,2 p.p.	82,6%	74,7%	7,9 p.p.	82,6%	74,8%	7,9 p.p.
Resultado no Operacional	3.438	4.751	(27,6%)	(3.167)	15.428	N/A	271	20.179	(98,7%)
Ganancia (pérdida)	3.341	4.738	(29,5%)	6.456	16.138	(60,0%)	9.797	20.876	(53,1%)
EBITDA	33	32	1,3%	12.447	7.515	65,6%	12.480	7.547	65,4%
Margen EBITDA	98,0%	97,9%	0,2 p.p.	82,9%	75,0%	7,9 p.p.	82,9%	75,1%	7,9 p.p.

Segmento Inmobiliario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %
Ingresos	106	112	(5,2%)	45.533	27.006	68,6%	45.639	27.118	68,3%
Ganancia Bruta	106	112	(5,2%)	41.414	23.682	74,9%	41.520	23.794	74,5%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	91,0%	87,7%	3,3 p.p.	91,0%	87,7%	3,2 p.p.
Gasto de administración y otros	-2	-1	(41,3%)	-4054	-3146	(28,9%)	(4.056)	(3.147)	(28,9%)
GAV/Ingresos	-1,8%	-1,2%	-0,6 p.p.	-8,9%	-11,6%	2,7 p.p.	-8,9%	-11,6%	2,7 p.p.
Resultado Operacional	104	110	(5,8%)	37.360	20.536	81,9%	37.464	20.647	81,5%
Margen Operacional	98,2%	98,8%	-0,6 p.p.	82,0%	76,0%	6,0 p.p.	82,1%	76,1%	6,0 p.p.
Resultado no Operacional	9.838	12.539	(21,5%)	(10.994)	8.468	N/A	(1.156)	21.007	N/A
Ganancia (pérdida)	9.518	11.683	(18,5%)	18.433	20.350	(9,4%)	27.951	32.033	(12,7%)
EBITDA	104	110	(5,8%)	37.486	20.622	81,8%	37.591	20.732	81,3%
Margen EBITDA	98,2%	98,8%	-0,6 p.p.	82,3%	76,4%	6,0 p.p.	82,4%	76,5%	5,9 p.p.

Los resultados del segmento inmobiliario continúan al alza tras la apertura de dos nuevos centros comerciales en Perú en agosto y noviembre 2023. Es así como durante el 3T24 los ingresos consolidados aumentaron 49,7%, alcanzando los \$15.050 millones. El EBITDA consolidado alcanzó los \$12.480 millones, un aumento de 65,4% a/a, logrando un margen EBITDA de 82,9% en 3T24, una expansión de 787bps. Finalmente se alcanzó una utilidad de \$9.797 millones, una disminución de un 53,1% a/a explicada por un menor resultado no operacional.

El resultado no operacional del segmento inmobiliario tuvo una disminución de \$19.908 millones, principalmente explicada por el fair value de Mall Aventura Iquitos registrado en 3T23 cuando entró en operación por \$20.333 millones, un menor resultado en participación en asociadas (mayor gasto financiero en IMVM dada la mayor deuda en dicha sociedad⁸ y un mayor efecto en unidades de reajuste por la variación de la UF) y a mayores gastos financieros por los leaseings de Iquitos y SJL, parcialmente compensada por un mayor resultado por diferencia de cambio por la apreciación del PEN respecto USD en 2024 vs la depreciación en 2023 sobre los pasivos por arrendamiento (NIIF16).

⁸Con fecha 11 de abril 2024 se realizó la primera colocación de bonos de Inmobiliaria Viña del Mar por UF 2 millones.

3T24	Propiedad	País	Inversión (MMCLP)	GLA (m ²)	Malls
Inm. Mall Viña del Mar S.A.	50%	Chile	144.530	189.344	3
Mall Aventura S.A.	100%	Perú	589.476	320.465	5
Total			734.006	509.809	8

En Chile, 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 \$3.341 millones durante el trimestre las cuales se componen principalmente por \$3.119 millones provenientes de Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. En 3T24, IMVM tuvo un incremento en ingresos de 9,3% a/a, y una variación del EBITDA de 15,7%, alcanzando \$14.260 millones y un margen de 91,3%, una expansión de 509bps a/a, con incrementos en las ventas de locatarios de 6,1% a/a, y tasa de ocupación que alcanzó 95,6% en 3T24.

En Perú, los resultados corresponden exclusivamente a Mall Aventura S.A., sociedad de la cual Ripley posee el 100% de su propiedad. Durante el trimestre, los ingresos del segmento aumentaron un 49,8% llegando a \$15.016 millones en CLP (40,0% en moneda local). Este desempeño se explica por la incorporación de dos nuevos centros comerciales en operación, sumados a una mejora en los indicadores operacionales de los centros que ya estaban operativos, los cuales aumentan su tráfico 12,2% a/a. Mall Aventura consolidado, alcanza un factor de ocupación consolidado de 96,7% (+0,7 p.p vs 3T23). En cuanto a los gastos de administración y venta, estos aumentaron 6,5% en CLP, por el efecto de la apreciación del PEN/CLP, sin embargo, en moneda local, se logró una mayor eficiencia, resultando en una mayor dilución de los gastos en 355bps. Es así como el EBITDA aumentó 65,6% en comparación con el 3T23, alcanzando los \$12.447 millones, con un margen EBITDA de 82,9%, lo que implica una expansión del margen de 791bps.

5.5 Segmento Oficinas

Segmento Oficinas (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %	3T24	3T23	Var %
Ingresos	(1.502)	(558)	(168,9%)	(1.659)	(1.450)	(14,4%)	(1.331)	(1.110)	(19,9%)	(4.492)	(3.118)	(44,0%)
Costo de Ventas	(2.687)	(1.938)	(38,7%)	4.539	4.033	12,5%	1.338	1.099	21,8%	3.190	3.194	(0,1%)
Costo de Ventas Retail	(3.403)	(421)	(708,2%)	801	821	(2,4%)	1.338	1.099	21,8%	(1.264)	1.498	N/A
Costo de Ventas Banco	716	(1.517)	N/A	3.982	3.213	24,0%	0	0	0,0%	4.698	1.696	177,1%
Gastos por intereses y reajustes	0,1	0,3	(78,8%)	0	0	0,0%	0	0	0,0%	0,1	0,3	(78,8%)
Costo de Riesgo Neto	0	-2000	100,0%	3.982	3.213	24,0%	0	0	0,0%	3.982	1.213	228,4%
Otros	716	483	48,3%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	716	483	48,3%
Costo de Ventas Inmobiliario	0	0	0,0%	-244	0	0,0%	0	0	0,0%	-244	0	0,0%
Ganancia Bruta	(4.189)	(2.497)	(67,8%)	2.880	2.583	11,5%	8	-11	N/A	(1.302)	75	N/A
Gasto de administración y otros	(1.673)	(5.853)	71,4%	298	397	(24,8%)	(2.062)	(1.156)	(78,5%)	(3.437)	(6.612)	48,0%
Resultado Operacional	(5.863)	(8.349)	29,8%	3.178	2.980	6,7%	(2.054)	(1.167)	(76,0%)	(4.739)	(6.536)	27,5%
Resultado no Operacional	2.686	8.075	(66,7%)	485	(7.502)	N/A	(7.038)	(10.152)	30,7%	(3.866)	(9.578)	59,6%
Ganancia (pérdida)	(129)	(1.554)	91,7%	2.585	(3.188)	N/A	(6.875)	(10.321)	33,4%	(4.419)	(15.063)	70,7%
EBITDA	(5.629)	(8.100)	30,5%	2.821	2.794	1,0%	(2.054)	(1.167)	(76,0%)	(4.862)	(6.473)	24,9%

Segmento Oficinas (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %	9M24	9M23	Var %
Ingresos	(4.988)	(2.565)	(94,4%)	(5.253)	(1.930)	(172,2%)	(3.793)	(3.191)	(18,9%)	(14.034)	(7.686)	(82,6%)
Costo de Ventas	(6.011)	(1.800)	(233,9%)	15.194	(850)	N/A	3.785	3.166	19,5%	12.968	516	2412,9%
Costo de Ventas Retail	(7.247)	(2.139)	(238,8%)	1.528	863	77,0%	3.785	3.166	19,5%	(1.934)	1.891	N/A
Costo de Ventas Banco	1.236	338	265,2%	14.400	(1.713)	N/A	0	0	100,0%	15.636	(1.375)	N/A
Gastos por intereses y reajustes	0	1	(65,1%)	0	1	(100,0%)	0	0	0,0%	0	2	(81,9%)
Costo de Riesgo Neto	(1.000)	(2.000)	50,0%	14.400	(1.713)	N/A	0	0	0,0%	13.400	(3.713)	N/A
Otros	2.236	2.337	(4,4%)	0	1	(100,0%)	0	0	0,0%	2.236	2.338	(4,4%)
Costo de Ventas Inmobiliario	0	0	0,0%	-734	0	0,0%	0	0	0,0%	-734	0	0,0%
Ganancia Bruta	(10.999)	(4.366)	(151,9%)	9.941	(2.780)	N/A	(8)	(25)	66,6%	(1.066)	(7.170)	85,1%
Gasto de administración y otros	(5.160)	(13.419)	61,5%	2.248	1.441	56,0%	(4.163)	(3.440)	(21,0%)	(7.075)	(15.418)	54,1%
Resultado Operacional	(16.159)	(17.785)	9,1%	12.189	(1.338)	N/A	(4.171)	(3.465)	(20,4%)	(8.141)	(22.588)	64,0%
Resultado no Operacional	12.336	15.425	(20,0%)	2.143	(7.212)	N/A	(21.036)	(25.594)	17,8%	(6.558)	(17.381)	62,3%
Ganancia (pérdida)	1.500	2.555	(41,3%)	10.105	(6.036)	N/A	(21.174)	(23.949)	11,6%	(9.569)	(27.430)	65,1%
EBITDA	(15.469)	(17.053)	9,3%	11.118	(2.174)	N/A	(4.171)	(3.465)	(20,4%)	(8.522)	(22.692)	62,4%

En el segmento oficinas se reconocen los ajustes de consolidación por transacciones intercompañía, las brechas que se generan entre el modelo de provisiones regulatorio respecto al modelo de pérdida esperada NIIF9 para el segmento bancario, los aportes del negocio en conjunto y los gastos relacionados a las planillas corporativas de cada país.

En los últimos trimestres, el ajuste más relevante en el segmento oficinas ha estado relacionado a las brechas respecto a la normativa NIIF9 del segmento bancario. En el caso de Perú, y dado que el modelo regulatorio corresponde a un modelo de pérdida incurrida, se generan las siguientes brechas: i) diferencia de la provisión bajo pérdida esperada (NIIF9) respecto a la provisión bajo modelo regulatorio, y ii) cualquier provisión adicional a lo exigido por normativa. De esta forma, la brecha que se genera en el trimestre se explica por la diferencia en el modelo de provisiones regulatorio respecto al modelo de pérdida esperada. Es así como durante el tercer trimestre, el segmento de oficinas Perú registró un reverso de provisiones por riesgo de \$3.982 millones.

En cuanto a los costos de ventas de retail, por la colaboración en el negocio conjunto entre retail y banco, generó beneficios adicionales para el segmento retail, los cuales son eliminados contablemente en el segmento de oficinas. Por su parte, los gastos de administración y ventas están mayormente relacionados con las áreas corporativas en cada país.

El resultado no operacional, se relaciona principalmente con gastos financieros y diferencias de cambio producto de operaciones relacionadas, las cuales son eliminadas en la consolidación. Adicionalmente, se registran gastos financieros corporativos y reajustes monetarios originados por bonos denominados en UF.

Con todo esto, el EBITDA del segmento oficinas registró una pérdida de \$4.862 millones, lo que se compara favorablemente con la pérdida de \$6.473 millones registrada el mismo periodo del año anterior.

6. PRINCIPALES INDICADORES⁹

NEGOCIO RETAIL	Unidad	2023		2024		
		3T	4T	1T	2T	3T
RETAIL CHILE						
Variación de Ventas (YoY)	%	(14,7%)	(8,8%)	(0,6%)	5,6%	5,1%
Inventario	MMCLP	233.489	194.309	208.253	203.908	231.130
Tiendas	#	45	45	45	45	45
m² superficie de venta	m²	285.821	285.821	285.821	285.821	285.821
RETAIL PERÚ						
Variación de Ventas CLP (YoY)	%	(15,5%)	(8,8%)	13,7%	22,1%	21,6%
Inventario	MPEN	549.139	490.521	555.904	566.932	582.471
Tipo de Cambio	PEN/CLP	236	237	264	246	243
Inventario	MMCLP	129.531	116.239	147.020	139.477	141.313
Tiendas	#	33	33	33	31	31
m² superficie de venta	m²	224.342	231.953	231.953	224.383	224.383
NEGOCIO BANCARIO	Unidad	2023		2024		
		3T	4T	1T	2T	3T
BANCO RIPLEY CHILE						
Flujo de Colocaciones	MMCLP	341.897	428.006	382.410	432.154	410.656
Cartera de Colocaciones Brutas	MMCLP	854.613	903.405	873.731	884.679	882.359
Provisiones/Colocaciones	%	11,7%	11,6%	11,8%	11,5%	11,2%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	13,5%	13,9%	13,9%	13,3%	12,1%
Castigos Netos de Recuperos	MMCLP	32.319	32.130	28.548	24.692	23.148
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	12,6%	13,7%	14,2%	13,6%	12,4%
Mora mayor a 90 días	%	5,7%	5,1%	4,9%	4,7%	4,2%
N° Tarjetas con Saldo	miles	927	968	928	939	910
Basilea	%	18,05%	16,74%	17,58%	17,29%	17,78%
BANCO RIPLEY PERÚ						
Flujo de Colocaciones	MPEN	882.108	899.214	751.140	746.708	751.881
Cartera de Colocaciones Brutas	MPEN	1.659.204	1.633.028	1.469.493	1.382.948	1.290.266
Provisiones/Colocaciones	%	8,7%	9,6%	9,9%	9,8%	8,3%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom (UDM)	%	16,8%	19,5%	21,7%	22,0%	20,3%
Castigos Netos de Recuperos	MPEN	88.059	84.478	101.080	83.107	70.171
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom (UDM)	%	14,5%	16,8%	20,3%	22,5%	22,8%
Mora mayor a 90 días	%	4,1%	5,3%	5,0%	5,2%	4,1%
N° Tarjetas con Saldo	miles	404	421	382	379	363
Basilea	%	17,50%	15,32%	15,15%	14,72%	17,11%
Flujo de Colocaciones	MMCLP	204.364	213.117	189.236	186.607	186.298
Cartera de Colocaciones Brutas	MMCLP	395.317	390.588	392.058	355.642	315.694
Castigos Netos de Recuperos	MMCLP	20.401	20.022	25.465	20.769	17.387

⁹a) Tipo de cambio (PEN/CLP) observado al cierre de cada periodo.

b) Las tiendas abiertas (promedio) se calculan en base a los días con atención al público durante el trimestre. Cartera de los bancos corresponde a la cartera bruta fin de periodo.

c) Mora calculada con moneda funcional del país y sobre la cartera bruta.

d) Las cifras financieras corresponden a los segmentos bancarios de cada país, de acuerdo con las metodologías de los reguladores, CMF y SBS en Chile y Perú, respectivamente.

e) En Chile el castigo de la cartera de clientes se realiza para todos los saldos que tienen 180 días de mora, al cierre de cada mes; para el caso de Perú, se realiza para los saldos que tienen 150 días de mora y que no ha sido judicializada.

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

g) Margen EBITDA de malls operativos considera Ingresos neto de recupero de gasto común y otros conceptos menores.

NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2023		2024		
		3T	4T	1T	2T	3T
CHILE						
GRUPO MARINA CONSOLIDADO ¹⁰						
Ventas locatarios	MMCLP	123.539	161.968	140.396	137.540	131.079
Vacancia	%	4,6%	4,6%	4,7%	4,6%	4,4%
GLA	m ²	189.325	189.325	189.325	189.357	189.344
Mg EBITDA de malls operativos	%	86%	89%	92%	91%	91%
NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2023		2024		
		3T	4T	1T	2T	3T
PERÚ						
MALL AVENTURA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	MPEN	384.059	551.138	517.453	539.622	594.516
Vacancia promedio	%	4,0%	3,9%	3,9%	3,5%	3,3%
GLA promedio	m ²	258.450	319.389	319.329	320.438	320.465
Mg EBITDA de malls operativos	%	77%	83%	86%	87%	89%
Ventas locatarios	MMCLP	88.977	130.622	130.363	134.855	147.307
MALL AVENTURA AREQUIPA						
Ventas locatarios	MPEN	151.904	180.573	158.882	159.851	171.956
Vacancia promedio	%	0,5%	0,3%	0,2%	1,4%	1,4%
GLA promedio	m ²	75.200	75.124	75.108	75.106	75.106
Mg EBITDA de malls operativos	%	85%	93%	94%	93%	93%
Ventas locatarios	MMCLP	35.193	42.796	40.028	39.948	42.607
MALL AVENTURA SANTA ANITA						
Ventas locatarios	MPEN	132.688	156.661	130.679	138.464	147.649
Vacancia promedio	%	7,3%	7,3%	7,5%	7,5%	7,4%
GLA promedio	m ²	88.249	88.249	88.249	88.347	88.373
Mg EBITDA de malls operativos	%	75%	83%	86%	92%	89%
Ventas locatarios	MMCLP	30.741	37.129	32.922	34.603	36.584
MALL AVENTURA CHICLAYO						
Ventas locatarios	MPEN	78.235	93.780	79.321	78.203	85.756
Vacancia promedio	%	3,7%	3,9%	5,0%	4,6%	4,6%
GLA promedio	m ²	47.649	47.648	47.648	48.582	48.582
Mg EBITDA de malls operativos	%	77%	81%	82%	84%	89%
Ventas locatarios	MMCLP	18.125	22.226	19.984	19.543	21.248
MALL AVENTURA IQUITOS						
Ventas locatarios	MPEN	21.231	63.798	58.645	61.303	72.611
Vacancia promedio	%	3,2%	2,9%	2,0%	1,1%	1,4%
GLA promedio	m ²	47.353	47.104	47.029	47.029	47.029
Mg EBITDA de malls operativos	%	58%	83%	79%	83%	81%
Ventas locatarios	MMCLP	4.919	15.120	14.775	15.320	17.991
MALL AVENTURA SAN JUAN DE LURIGANCHO						
Ventas locatarios	MPEN		56.327	89.925	101.801	116.544
Vacancia promedio	%		4,2%	3,9%	1,2%	0,4%
GLA promedio	m ²		61.263	61.295	61.375	61.375
Mg EBITDA de malls operativos	%		49%	80%	80%	87%
Ventas locatarios	MMCLP		13.350	22.655	25.441	28.877

¹⁰ Ripley Corp S.A. a través de Ripley Marina S.A. posee el 50% de participación de Grupo Marina. Los resultados se registran en la línea "Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos".

7. ESTRUCTURA FINANCIERA

Ripley Corp cerró el 3T24 con un nivel de liquidez de \$485.022 millones. El segmento bancario, terminó con una liquidez de \$404.384 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$80.638 millones.

Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios: al 30 de septiembre de 2024, la deuda financiera neta del segmento alcanzó \$792.441 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,50x, registrando una disminución desde 2,76x en septiembre de 2023. Además, el indicador de solvencia de Chile (Basilea) se ubica en un mayor nivel al observado en diciembre 2023 debido a la menor actividad comercial, en línea con la disminución de la cartera de colocaciones. Por el lado de Perú, el ratio aumenta frente a diciembre, explicado por una reducción de los activos ponderados por riesgo de crédito.

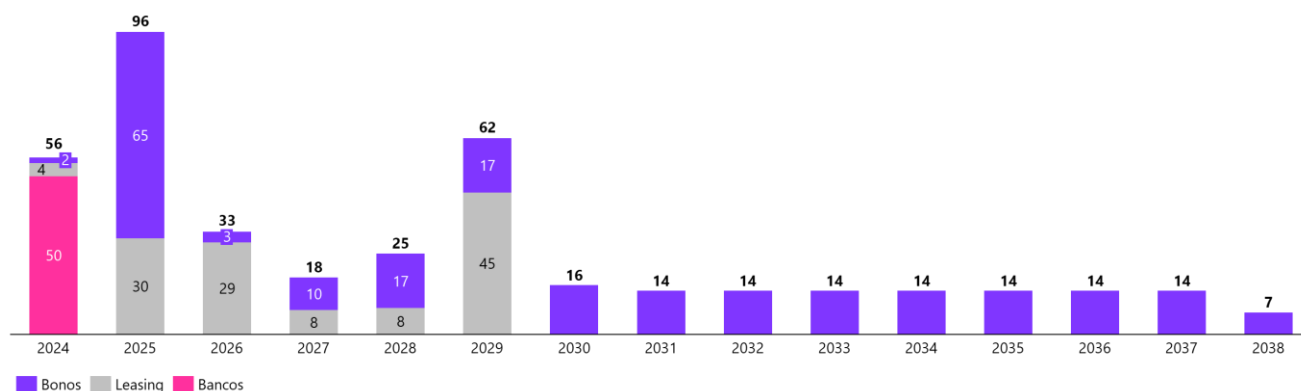
Banco Ripley	Índice de Capital		
	sept-24	dic-23	sept-23
Chile	17,8%	16,7%	18,1%
Perú	17,1%	15,3%	17,5%

Nivel de Endeudamiento vehículos no bancarios: Al cierre de septiembre de 2024, la deuda financiera neta (DFN) ascendió a \$416.016 millones, reflejando un aumento de \$30.756 millones respecto a septiembre 2023. La deuda financiera bruta aumentó en \$29.502 millones, explicado por un incremento de \$18.379 millones en deuda por capital de trabajo debido al aumento en los volúmenes de venta y \$15.632 millones por reajustes y diferencias de cambio. Lo anterior se vio parcialmente compensado por una amortización neta de Mall Aventura por \$3.750 millones. El indicador de apalancamiento DFN/Activos aumenta marginalmente respecto de septiembre 2023 y se ubica en 0,21 veces.

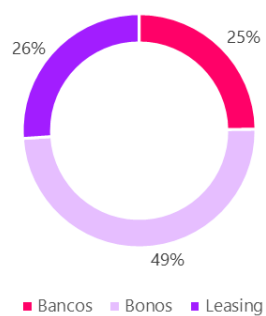
RIPLEY CORP	Segmento No Bancario		Segmento Bancario		Total	
(montos en MMCLP)	sept-24	sept-23	sept-24	sept-23	sept-24	sept-23
Caja y otros activos financieros, corriente (nota 39)	80.638	42.184	240.393	308.066	321.030	350.250
Otros activos financieros, no corriente (nota 39)	-	39.707	163.992	77.608	163.992	117.316
Caja e inversiones	80.638	81.892	404.384	385.674	485.022	467.566
Otros pasivos financieros, corriente (nota 39)	204.787	52.902	1.050.380	1.111.094	1.255.168	1.163.996
Otros pasivos financieros, no corriente (nota 39)	166.802	285.203	146.445	124.406	313.247	409.609
Pasivos por arrendamientos financieros, corriente (nc)	32.625	15.261	-	-	32.625	15.261
Pasivos por arrendamientos financieros, no corriente	92.439	113.785	-	-	92.439	113.785
Deuda Financiera	496.654	467.152	1.196.825	1.235.500	1.693.479	1.702.652
DFN	416.016	385.260	792.441	849.825	1.208.457	1.235.086
Patrimonio	657.881	622.827	317.282	308.115	975.162	930.942
Activos Inmobiliarios	848.716	763.726	-	-	848.716	763.726
Otros Activos	1.148.939	1.141.882	1.670.459	1.694.066	2.819.398	2.835.948
Total Activos	1.997.654	1.905.608	1.670.459	1.694.066	3.668.113	3.599.673
DFN/Activos	0,21x	0,20x	0,47x	0,50x	0,33x	0,34x
DFN/Patrimonio	0,63x	0,62x	2,50x	2,76x	1,24x	1,33x

Información Financiera Segmento No Bancario¹¹

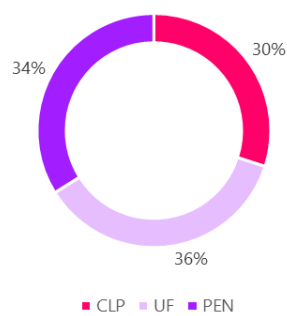
Perfil de Vencimientos (Miles MMCLP)



Deuda por tipo de financiamiento



Deuda por tipo de moneda



¹¹ Perfil de amortizaciones considera sólo amortizaciones de capital (no considera deuda de capital de trabajo). No incluye intereses devengados ni costo amortizado. UF al cierre de septiembre 2024 equivalente a 37.910,42 pesos y PEN/CLP 242,61.

ANEXOS



1. Estado de Situación Financiera Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO

(montos en MMCLP)

	sept-24	dic-23	Var MM\$	Var %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	217.266	287.432	(70.167)	(24,4%)
Otros activos financieros	103.765	80.691	23.074	28,6%
Otros activos no financieros	18.765	18.286	479	2,6%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	729.872	772.098	(42.226)	(5,5%)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	50	50	0	0,0%
Inventarios	372.443	310.548	61.895	19,9%
Activos por impuestos	33.179	46.237	(13.058)	(28,2%)
Activos Corrientes Totales	1.475.339	1.515.341	(40.003)	(2,6%)
Activos no Corrientes				
Otros activos financieros	163.992	158.549	5.442	3,4%
Otros activos no financieros	13.314	11.371	1.944	17,1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	406.530	431.786	(25.257)	(5,8%)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	144.530	142.821	1.709	1,2%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	103.151	100.237	2.914	2,9%
Plusvalía	26.997	26.369	628	2,4%
Propiedades, planta y equipo	190.231	199.095	(8.864)	(4,5%)
Derechos de uso	306.861	344.947	(38.086)	(11,0%)
Propiedades de inversión	598.202	577.167	21.035	3,6%
Activos por impuestos diferidos	238.968	228.591	10.377	4,5%
Total Activos No Corrientes	2.192.775	2.220.934	(28.159)	(1,3%)
TOTAL ACTIVOS	3.668.113	3.736.275	(68.162)	(1,8%)
PASIVOS				
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros	1.255.168	1.225.901	29.266	2,4%
Pasivos por arrendamientos	67.488	53.478	14.011	26,2%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	431.267	454.852	(23.585)	(5,2%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	5.439	1.771	3.668	207,1%
Otras provisiones	23.318	33.553	(10.235)	(30,5%)
Pasivos por impuestos	1.105	368	737	200,0%
Provisiones por beneficios a los empleados	21.211	19.739	1.471	7,5%
Otros pasivos no financieros	4.947	7.213	(2.266)	(31,4%)
Pasivos Corrientes Totales	1.809.944	1.796.876	13.067	0,7%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros	313.247	364.357	(51.110)	(14,0%)
Pasivos por arrendamientos	413.709	473.284	(59.575)	(12,6%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	233	164	69	42,1%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	20.398	21.145	(747)	(3,5%)
Otros provisiones	19.909	19.427	482	2,5%
Pasivos por impuestos diferidos	104.421	98.345	6.076	6,2%
Provisiones por beneficios a los empleados	9.686	9.941	(254)	(2,6%)
Otros pasivos no financieros	1.404	1.506	(103)	(6,8%)
Total Pasivos No Corrientes	883.007	988.169	(105.161)	(10,6%)
TOTAL PASIVOS	2.692.951	2.785.045	(92.094)	(3,3%)
PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP				
Capital emitido	203.873	203.873	0	0,0%
Ganancias acumuladas	521.705	510.449	11.256	2,2%
Primas de emisión	162.504	162.504	0	0,0%
Otras reservas	85.680	73.073	12.606	17,3%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	973.761	949.899	23.862	2,5%
Participaciones no controladoras	1.401	1.331	70	5,2%
TOTAL PATRIMONIO	975.162	951.230	23.932	2,5%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	3.668.113	3.736.275	(68.162)	(1,8%)

2. Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado

Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos	30.09.2024 MMS	31.12.2023 MMS	Variación MMS	Variación %
Activos corrientes	1.475.339	1.515.341	(40.002)	-2,64%
Activos no corrientes	2.192.775	2.220.934	(28.159)	-1,27%
Total Activos	3.668.114	3.736.275	(68.161)	-1,82%
Pasivos corrientes	1.809.944	1.796.876	13.068	0,73%
Pasivos no corrientes	883.007	988.169	(105.162)	-10,64%
Total Pasivos	2.692.951	2.785.045	(92.094)	-3,31%
Total Patrimonio	975.163	951.230	23.933	2,52%
Total Pasivos + Patrimonio	3.668.114	3.736.275	(68.161)	-1,82%

Activos

Los activos totales consolidados disminuyen en MM\$68.161. Esta variación se explica principalmente por:

- Disminución en efectivo y equivalente al efectivo por MM\$70.167. Las principales variaciones que tuvo el efectivo y equivalente al efectivo se explican principalmente por:
 - Flujos Operacionales: El flujo operacional negativo ascendió a MM\$6.303, originado por el pago de impuestos a las ganancias por MM\$10.610, compensado por cobro procedente de la venta de bienes y prestaciones de servicio neto de pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios y pago en cuenta a los empleados por MM\$4.306.
 - Flujos de Inversión: El flujo de inversión negativo ascendió a MM\$1.326, el cual no es relevante para explicar.
 - Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento negativo ascendió a MM\$65.318, originado principalmente por el pago de pasivos por arrendamiento por MM\$52.395 y pago de intereses por MM\$38.915 compensados por obtención de préstamos bancarios netos por MM\$25.992.
- Disminución en cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corriente y no corriente por un total de MM\$67.483. La variación negativa se explica principalmente por la disminución de deudores por operaciones de tarjeta de crédito neto por MM\$65.578.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias estas presentan una disminución neta de MM\$65.578, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

Tipo de Cartera	País	30.09.2024			31.12.2023			Variaciones		
		Cartera Total MM\$	Provisiones constituidas MM\$	Cartera neta MM\$	Cartera Total MM\$	Provisiones constituidas MM\$	Cartera neta MM\$	Cartera Total MM\$	Provisiones constituidas MM\$	Cartera neta MM\$
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Chile	803.525	87.079	716.446	815.692	92.017	723.675	(12.167)	(4.938)	(7.229)
Deudores por Colocaciones de Consumo	Chile	66.070	6.668	59.402	73.079	8.328	64.751	(7.009)	(1.660)	(5.349)
Deudores por Colocaciones de Vivienda	Chile	12.674	66	12.608	14.486	77	14.409	(1.812)	(11)	(1.801)
Deudores por Colocaciones Comerciales	Chile	88	4	84	148	16	132	(60)	(12)	(48)
Subtotal Chile		882.357	93.817	788.540	903.405	100.438	802.967	(21.048)	(6.621)	(14.427)
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Perú	315.695	42.550	273.145	390.587	66.291	324.296	(74.892)	(23.741)	(51.151)
Subtotal Perú		315.695	42.550	273.145	390.587	66.291	324.296	(74.892)	(23.741)	(51.151)
Totales		1.198.052	136.367	1.061.685	1.293.992	166.729	1.127.263	(95.940)	(30.362)	(65.578)

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta una disminución neta por MM\$14.427, lo anterior explica por la disminución de las colocaciones de operaciones de créditos bruta (con tarjeta de créditos, de consumo, créditos por vivienda y comerciales) por MM\$21.048. Con respecto a la provisión de riesgo, presenta una disminución por MM\$6.621.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta una disminución por MM\$51.151. La cartera ha experimentado disminución en las colocaciones de tarjetas de créditos bruta por MM\$74.892. En relación con la provisión de riesgo presenta una disminución de MM\$23.741.

- Aumento de otros activos financieros corriente y no corriente por MM\$28.516, dicho aumento se explica principalmente por aumento en inversiones en bonos bancarios por \$77.219, compensado por menor captación de depósitos a plazo por MM\$21.914, instrumentos de cobertura por MM\$9.504 e instrumentos de inversión disponibles para la venta por MM\$16.369.
- Aumento en propiedades, planta y equipo, intangibles y propiedades de inversión por MM\$15.085, dicho aumento se explica principalmente por las adiciones MM\$29.178, incremento por diferencia de conversión por MM\$16.281 compensando por gastos de depreciación y amortización por MM\$32.159.
- Aumento del inventario por MM\$61.895, se explica principalmente por mayores niveles de inventario para el abastecimiento de las tiendas para enfrentar el consumo de temporada de Cyber Monday y tener mayor stock para el consumo de navidad. Son temporadas de abundante stock para poder enfrentar las ventas que se vienen en el último trimestre 2024.
- Disminución de activos por derecho de uso por MM\$38.086, dicha disminución se explica principalmente por la amortización del periodo por MM\$26.825 y bajas u otros movimientos netos por MM\$11.261.

Pasivos

Los pasivos totales consolidados disminuyeron en MM\$92.094. Esta variación se explica principalmente por:

- Disminución en otros pasivos financieros corriente y no corriente por MM\$21.843, dicha variación se explica principalmente por la disminución de obligaciones con el público por MM\$43.970 y depósitos y otras captaciones



a plazo por MM\$76.700 compensado con el aumento en otras obligaciones financieras por MM\$72.419 y prestamos de entidades financieras por MM\$16.007.

- Disminución en pasivos por arrendamientos corriente y no corriente por MM\$45.564, dicha disminución está explicado principalmente a pagos efectuados, modificaciones y término de contratos de arriendos de tiendas.
- Decrease in trade payables and other current and non-current accounts payable by CLP 23,516 million. This decrease is attributed to a reduction in other creditors by CLP 12,728 million and a decline in VAT payables by CLP 16,009 million, partially offset by an increase in supplier invoices by CLP 6,409 million.

Patrimonio

El patrimonio aumento en MM\$23.933 Esta variación se explica principalmente por:

- Utilidad del ejercicio por MM\$14.897.
- Efecto positivo de reserva de conversión por MM\$11.548.

3. Flujos de efectivo netos consolidados

30.09.2024	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MM\$	Totales MM\$	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MM\$	Totales MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MM\$	Totales MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(29.340)	(6.709)	-	(3.599)	(39.648)	5.078	(8.525)	31.357	1.610	29.521	(197)	(10.324)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(4.022)	(12.459)	7.073	-	(9.408)	(39.609)	(4.056)	(4.587)	(4.691)	(52.943)	61.034	(1.316)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	21.329	(1.768)	(7.073)	3.554	16.042	10.348	-	(27.393)	1.099	(15.946)	(61.394)	(61.298)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(12.033)	(20.935)	(0)	(45)	(33.013)	(24.182)	(12.581)	(623)	(1.982)	(39.368)	(557)	(72.938)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(43)	(26)	-	257	188	882	1.537	150	7	2.577	6	2.771
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(12.075)	(20.961)	(0)	212	(32.825)	(23.300)	(11.044)	(473)	(1.974)	(36.791)	(551)	(70.167)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	28.552	151.450	-	360	180.363	35.781	64.584	5.898	768	107.030	40	287.432
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	16.477	130.489	(0)	572	147.538	12.480	53.540	5.425	(1.206)	70.239	(511)	217.265

30.09.2023	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MM\$	Totales MM\$	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MM\$	Totales MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MM\$	Totales MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(70.898)	69.698	-	2.388	1.188	(6.279)	(38.183)	20.456	6.300	(17.706)	(7.291)	(23.808)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(6.562)	(15.425)	-	(2.364)	(24.351)	(49.125)	(3.032)	(4.908)	26	(57.039)	163.135	81.745
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	24.348	(1.810)	-	(871)	21.667	18.255	14.153	(18.512)	(4)	13.891	(155.952)	(120.394)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(53.112)	52.463	-	(847)	(1.496)	(37.149)	(27.062)	(2.964)	6.322	(60.853)	(107)	(62.456)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(268)	155	-	0	(113)	1.978	4.372	314	(102)	6.562	(11)	6.438
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(53.380)	52.618	-	(847)	(1.609)	(35.171)	(22.690)	(2.650)	6.221	(54.291)	(119)	(56.018)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	66.010	132.002	-	824	198.836	39.780	85.303	6.089	(6.055)	125.117	185	324.138
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	12.630	184.620	-	(23)	197.228	4.609	62.613	3.438	166	70.826	66	268.120



a) RIPLEY CHILE

Al 30 de septiembre de 2024, los flujos netos presentan una disminución de MM\$33.013. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividades de operación e inversión por MM\$39.648 y MM\$9.408, respectivamente compensados por flujos positivos de actividades de financiación por MM\$16.202.

Al 30 de septiembre de 2023, los flujos netos presentan una disminución de MM\$1.497. Dicha disminución se explica por flujos negativos de actividades de inversión por MM\$24.352, compensados por flujos positivos de actividad de operación y financiación por MM\$1.189 y MM\$21.666.

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

Segmento Retail:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales presentan un monto negativo al 30 de septiembre de 2024 por MM\$29.340 (monto negativo por MM\$70.898 a septiembre de 2023). La variación positiva de MM\$41.558 es producto principalmente del aumento de cobros procedentes de las ventas de bienes y prestaciones de servicios y disminución de los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios, por MM\$38.666.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo al 30 de septiembre del 2024 de MM\$4.022 (flujo negativo a septiembre de 2023 por MM\$6.562). La variación positiva de MM\$2.541, es producto principalmente por cobro a entidades relacionadas por MM\$2.812.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto positivo a septiembre del 2024 por MM\$21.329 (monto positivo a septiembre de 2023 de MM\$24.348). La variación negativa de flujos de financiación por MM\$3.019 es producto principalmente de mayores pagos de préstamos a entidades relacionadas neto por MM\$1.876, intereses pagados por MM\$1.500.

Segmento Banco:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales negativos a septiembre del 2024 por MM\$6.709 (a septiembre de 2023 es de MM\$69.698 positivo). La variación negativa en los flujos operacionales de MM\$76.407 corresponde principalmente a un mayor desembolso en pagos a proveedores (neto de cobro procedentes de las ventas de bienes y servicios y prestación de servicios) por MM\$75.672, menor desembolso en operación renta por MM\$4.158, compensando por el pago de empleados por la disminución de dotación por MM\$3.423.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a septiembre del 2024 de MM\$12.459 (un monto negativo a septiembre de 2023 de MM\$15.425). La variación positiva de MM\$2.967 corresponde principalmente a menores compras de activos intangibles por MM\$2.614.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a septiembre de 2024 de MM\$1.768 (monto negativo a septiembre 2023 de MM\$1.810). La variación positiva de MM\$42 no es monto significativo para explicar.



Segmento Inmobiliario:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales no presentan movimientos significativos a explicar.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto positivo a septiembre del 2024 de MM\$7.073 (un monto MM\$ 0 a septiembre 2023) la variación positiva de MM\$7.073 corresponde principalmente al pago de dividendos de la asociada Inmobiliaria Mall Viña del mar S.A.

Flujos de Financiación – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a septiembre del 2024 de MM\$7.073 (un monto MM\$ 0 a septiembre 2023) la variación negativa de MM\$7.073 corresponde principalmente a pago de préstamos a entidades relacionadas de Mall Marina Arauco S.A. a Comercial Eccsa.

b) RIPLEY PERU

Al 30 de septiembre de 2024 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM\$39.368. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de inversión por MM\$52.943 y de actividades financieras por MM\$15.946 compensado por un flujo positivos de actividad de operación por MM\$29.521.

Al 30 de septiembre de 2023 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM\$60.853. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de operación por MM\$17.706, actividades de inversión por MM\$57.039, compensado por las actividades de financiación por MM\$13.891.

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

Segmento Retail:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales presentan un monto positivo a septiembre de 2024 por MM\$5.078 (monto negativo a septiembre de 2023 de MM\$6.297). La variación positiva de MM\$11.357 es producto principalmente del aumento de cobros procedentes de las ventas de bienes y prestaciones de servicios y disminución de los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios, por MM\$8.987.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a septiembre de 2024 de MM\$39.609 (a septiembre de 2023 un monto negativo de MM\$49.125). La variación positiva de MM\$9.516 es producto principalmente de la disminución de los préstamos a entidades relacionadas y compras de propiedad planta y equipo por MM\$4.516 y MM\$5.226, respectivamente.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto positivo a septiembre 2024 por MM\$10.348, (a septiembre de 2023 monto positivo de MM\$18.255). La variación negativa de MM\$7.907, es producto principalmente de la disminución de los préstamos corriente por MM\$25.392, pago de pasivos por arrendamiento por MM\$2.180, compensado por el aumento de pago de préstamos por MM\$19.870.

Segmento Banco:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales se presenta negativo a septiembre de 2024 por M\$8.525 (a septiembre de 2023 monto negativo por MM\$38.183) cuya variación positiva por MM\$29.658 se origina por

mayor cobro actividades de operación por MM\$63.097, compensando por la disminución en pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios por MM\$32.422.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a septiembre de 2024 de MM\$4.056 (a septiembre de 2023 un flujo negativo de MM\$3.032), cuya variación negativa fue de MM\$1.024, dicha variación no es relevante para explicar.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación no presentan monto a septiembre 2024 (a septiembre de 2023 un flujo positivo de MM\$14.153) cuya variación negativa de MM\$14.153, corresponde principalmente al aumento de capital aprobada el 28 de abril del 2023.

Segmento Inmobiliario:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales a septiembre del 2024 positivo por MM\$31.357 (positivo a septiembre del 2023 por MM\$20.456). La variación positiva de MM\$10.901, se origina por un mayor cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios neto de desembolsos en pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios por MM\$12.950.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión a septiembre del 2024 son MM\$4.587 negativo (a septiembre del 2023 un flujo negativo de MM\$4.908). La variación positiva de MM\$321, no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a septiembre del 2024 por MM\$27.393 (a septiembre del 2023 un flujo negativo MM\$18.512). La variación negativa de MM\$8.881, es producto principalmente de aumento de interese pagados y pasivos por arrendamiento por MM\$6.761 y MM\$3.838, respectivamente.

4. Otros indicadores

A continuación, se describen los principales índices financieros de Ripley Corp consolidado, los cuales son calculados sin considerar los activos y pasivos de las subsidiarias bancarias:

Liquidez	Unidades	30-09-24	31-12-23	Variación
Liquidez Corriente	Veces	0,82	0,91	(0,08)
Razón acida	Veces	0,25	0,31	(0,06)
Capital de Trabajo	MM\$	(113.477)	(48.518)	(64.959)
Endeudamiento	Unidades	30-09-24	31-12-23	Variación
Razon de endeudamiento	Veces	0,84	0,79	0,04
Deuda Corriente	Veces	0,47	0,37	0,10
Deuda no Corriente	Veces	0,52	0,62	(0,10)
Actividad	Unidades	30-09-24	31-12-23	Variación
Rotación de inventario	Veces	3,11	2,73	0,38
Rotación de propiedades, plantas y equipo	Veces	8,07	7,85	0,21
Rotación de activos totales	Veces	0,76	0,76	0,00
Rentabilidad (Consolidado)	Unidades	30-09-24	31-12-23	Variación
ROE	%	2,57	(4,49)	7,06
ROA	%	0,67	(1,22)	1,89

Liquidez Corriente (Activos Corriente/ Pasivo Corrientes)

El indicador de liquidez corriente presenta una disminución de 0,08 con respecto al año anterior y es producto de aumento de los activos corrientes por MM\$64.507 (se debe al aumento en inventarios por MM\$61.895). Con respecto a los pasivos corriente estos tuvieron un aumento con respecto al año anterior por MM\$129.466 y es producto por el aumento de las, otros pasivos financieros por MM\$137.390, compensadas por la disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$14.135.

Razón acida (Activos Corrientes – Inventarios) /Pasivo Corrientes

El indicador de razón acida presenta una disminución de 0,06 con respecto al año anterior y dicha disminución es producto del aumento de los activos netos por MM\$64.507, básicamente se debe aumento en inventarios por MM\$61.895. Con respecto a los pasivos corrientes estos tuvieron un aumento con respecto al año anterior por MM\$129.466 y es producto por el aumento de las, otros pasivos financieros por MM\$137.390, compensadas por la disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$14.135.

Capital de trabajo Activos Corrientes – Pasivo Corrientes

El capital de trabajo tuvo una disminución de MM\$64.959 con respecto al año anterior y se explica por el aumento de los activos corrientes por MM\$64.507 y el aumento de los pasivos corrientes por MM\$129.466.

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

Incremento de este indicador de 0,04 con respecto al año anterior y dicho incremento se explica principalmente por el incremento de la deuda neta por MM\$60.744 y un aumento en el patrimonio con respecto al año anterior por MM\$23.932.

Deuda corriente/Total Pasivos:

Este indicador se mantiene constante con respecto al año anterior, con una leve variación de 0,1.

Deuda no corriente/Total Pasivos:

Este indicador se mantiene constante con respecto al año anterior, con una leve variación de 0,1.

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

Este indicador presenta un aumento con respecto al período anterior de 0,38 y dicha variación se explica por el aumento del costo de venta con respecto al ejercicio anterior en Chile, y el aumento de los inventarios promedios en forma relevante en comparación con el año anterior.

Rotación de propiedades, plantas y equipos (Ingresos totales UDM()/Propiedad plantas y equipos)**

Este indicador presenta un aumento con respecto al ejercicio anterior de 0,21 y dicho aumento se explica por mayores ingresos totales obtenidos en los ejercicios comparables.

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

Este indicador rotación de activos totales (Ingresos totales UDM/total activos) no presenta variación.

Rentabilidad sobre el patrimonio consolidado (ROE: Utilidad neta Corp / Patrimonio Corp)

Aumento de un 7,06 de este indicador, el cual se produce por la utilidad del ejercicio a septiembre del 2024 por MM\$24.805 contrastada con una pérdida acumulada de MM\$43.386 durante el mismo ejercicio de 2023. A nivel de patrimonio promedio, se observa una disminución de un 3,58% con respecto al ejercicio anterior.

**Rentabilidad sobre los activos consolidado (ROA: Utilidad neta Corp / Total activos Corp)**

Disminución de este indicador por 1,89 se produce porque el ejercicio terminado a septiembre 2024 presentó una utilidad acumulada de MM\$24.805 contrastada por una pérdida acumulada de MM\$43.386 durante el mismo ejercicio de 2023. A nivel de total activo promedios se observa un aumento del %.

(**) UDM: Últimos Doce Meses

5. Gestión de Riesgos

Los negocios de Ripley Corp 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 chileno y peruano, así como sus cambios regulatorios.

La gestión integral del riesgo en la organización se basa en un marco sostenido en políticas y metodologías con sus correspondientes manuales y procedimientos, los que exigen un constante monitoreo. Existen comités (de Riesgo de Crédito, Operacional, Financiero) conformados por miembros de la administración y directores, que tienen subcomités asociados y que responden al Directorio de cada negocio, siendo regulados por las instancias correspondientes de cada país (CMF en Chile y SBS en Perú). Los comités asociados de alta gerencia y gerencia media son los de Riesgo Financiero, Modelos, Ciberseguridad y Tecnología, cuyos seguimientos se siguen en los correspondientes comités de directores.

El riesgo operacional, en particular, es transversal a Ripley Corp, 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.

Los bancos cuentan con comités integrales de riesgo que responden al Directorio, mientras que para el retail opera una Gerencia de Riesgo Operacional Corporativa, que responde al directorio de Ripley Corp.

A continuación, los riesgos y análisis de balance. Para obtener más información detallada sobre la Gestión de Riesgos, se puede consultar la Memoria Anual Integrada del año 2023 y los Estados Financieros Consolidados de Ripley Corp.

Riesgos provenientes de emergencias sanitarias

Tanto en Chile como en Perú se puso fin a la Alerta Sanitaria y Estado de Emergencia Nacional respectivamente que habían sido declarados a causa del Covid 19.

Riesgo político

En Chile, en marzo de 2022 asumió como presidente de la República don Gabriel Boric, quien al inicio de su mandato debió enfrentar una compleja situación económica, principalmente debido a una alta inflación, y un complejo ambiente político. Actualmente una de las principales preocupaciones del gobierno es superar las

dificultades que se han producido en materia de seguridad. Se espera que durante la segunda parte de su mandato se avance también en la tramitación de la reforma previsional y del nuevo pacto fiscal.

En Perú, durante el tercer trimestre, a pesar de algunos avances en los indicadores económicos, la situación política continúa con desafíos importantes marcados por la baja popularidad del gobierno encabezado por la presidente Dina Boluarte, y el cuestionamiento a las medidas adoptadas en materia de delincuencia y corrupción.

Riesgo de tasa de interés

Ripley Corp utiliza distintos instrumentos de financiamiento de corto y largo plazo, en pesos chilenos, unidades de fomento, soles peruanos, dólares estadounidenses y euros. Generalmente, el financiamiento es contratado a tasa fija, para evitar el riesgo de tasa de interés. En el caso de existir financiamientos a tasa variable, la Compañía evalúa la contratación de derivados, que permitan eliminar la volatilidad que estos podrían generar en los estados financieros. Adicionalmente, los financiamientos de corto plazo que eventualmente pudieran renovarse están expuestos a fluctuaciones que puedan ocurrir en las tasas de interés de mercado con el consiguiente riesgo de aumento en los gastos financieros.

Riesgo de tipo de cambio

Ripley Corp S.A. ha definido como su moneda funcional el peso chileno, ya que, sus operaciones de ingresos, costos, inversiones y deudas están denominadas principalmente en pesos chilenos. La Sociedad está expuesta al riesgo de tipo de cambio principalmente por cuentas comerciales con proveedores y préstamos de entidades financieras en moneda extranjera como consecuencia de la adquisición de los productos importados para la venta directa a través de la cadena de tiendas que el Grupo mantiene en Chile y Perú. Es decir, parte de los productos ofrecidos para la venta en nuestras tiendas son adquiridos en países extranjeros, por lo que durante el período en que tales operaciones de importaciones están pendientes de ser pagadas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria.

Sin embargo, la Compañía mantiene la política de cubrir el riesgo originado por las variaciones de tipo de cambio sobre la posición neta de pasivos exigibles en moneda extranjera, mediante instrumentos diseñados para dichos efectos. Con el fin de mitigar este riesgo, la Compañía usa instrumentos derivados de cobertura, los que son mantenidos únicamente para cubrir el riesgo asociado y así compensarlo significativamente. Por otro lado, producto de la adopción de la normativa NIIF16 y asociado mayoritariamente a los contratos de arrendamiento de largo plazo en dólares en los segmentos retail e inmobiliario en Perú, se generan fluctuaciones cambiarias en función al movimiento del Sol respecto al USD. Al ser un impacto contable, la Compañía ha decidido no cubrir esta exposición.

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.

En el caso de Banco Ripley Perú S.A., la provisión de riesgo se determinó de acuerdo con la SBS y para efectos de consolidación en Ripley Corp S.A. se realizaron los ajustes por las diferencias entre el modelo normativo de la SBS y el modelo de pérdida esperada con créditos contingentes de acuerdo con la NIIF 9.

Evolución de las economías chilena y peruana

La conducta de los agentes 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

La competencia es la esencia de la actividad comercial en economías de libre mercado. Para mantener y acrecentar la sólida posición que detenta, Ripley continuará desarrollando su estrategia competitiva de vanguardia, alineando con ella, el desempeño en las variables claves del negocio y la confianza, reputación, omnicanalidad, digitalización y conveniencia que la marca representa para los clientes. Las actividades que desarrolla la Compañía están insertas en mercados altamente competitivos en los últimos años se ha observado la llegada de muchos retailers de especialidad, tanto nacionales como internacionales, con presencia física y/o digital, y la entrada de nuevos actores digitales de servicios y productos financieros que han incrementado la competencia. Los resultados de Ripley pueden verse afectados dependiendo de la agresividad o intensidad de la competencia. Asimismo, los mercados bancarios en Chile y Perú son altamente competitivos. En los últimos años se ha observado una fuerte competencia de los bancos locales y extranjeros, así como de los grandes almacenes que ofrecen tarjetas de crédito y los mercados de capitales locales e internacionales que prestan a los clientes comerciales, Fintech, así como otros competidores digitales. La competencia podría reducir los tipos de interés y las comisiones que podemos cobrar a nuestros clientes, lo cual 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 agentes 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. Ripley comercializa actualmente en Chile y Perú miles de productos. 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 afectarían 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

La Compañía desarrolla sus actividades utilizando gran cantidad de activos, los que sí se ven afectados podrían mermar el patrimonio y los resultados de esta. Sin embargo, los activos fijos de edificación, infraestructura, instalación y equipamiento, mercadería, más los riesgos de responsabilidad civil que en ellos se pudieran originar, se encuentran cubiertos de riesgo operativo, mediante las pólizas de seguro pertinentes.

Riesgos de ciberseguridad

Las redes e infraestructura informática de la Compañía, al igual que en el caso de otras empresas del mismo rubro u otros giros, están expuestas a la eventual ocurrencia de situaciones de riesgo cibernético que podrían afectar potencialmente los equipos, información o causar la interrupción de nuestras operaciones. Para prevenir tales escenarios, contamos con una estrategia de seguridad basada en estándares internacionales como ISO/IEC 27001, NIST y PCI DSS. En todos los negocios se cuenta con indicadores y seguimiento constante de la gestión del área



de seguridad de la información. La gestión se mide a través de indicadores (KRI y KPI), análisis GAP y seguimiento de toda el área. Adicionalmente, la Compañía mantiene pólizas de seguro para mitigar los impactos potenciales producidos por este tipo de riesgos. En caso de materializarse estos factores, individualmente o en conjunto, podrían tener un efecto adverso en nuestras operaciones.