

Resultados
1er trimestre
Ripley Corp

2025



RIPLEY

banco ripley



Tabla de contenido

1. Resumen Ejecutivo	3
2. Estado de Resultados Ripley Corp	4
2.1 Resultados del primer trimestre	4
3. Hechos Recientes	6
4. Avances en Nuestra Estrategia ESG	7
5. Resultados del Negocio	9
5.1 Avances Digitales	9
5.2. Segmento Retail	10
5.3 Segmento Bancario	11
5.4 Segmento Inmobiliario	12
5.5 Segmento Oficinas	13
6. Principales Indicadores	14
7. Estructura Financiera	16
8. Anexos	18
8.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp	19
8.2 Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado	20
8.3 Flujos de efectivo netos consolidados	23
8.4 Otros indicadores	27
9. Gestión de Riesgos	29

1. Resumen Ejecutivo

- Ripley registró un **alza de ingresos del 7,4%** en 1T25, impulsada por el mayor dinamismo en el consumo y una mayor participación de extranjeros en Chile, junto al mejor contexto macroeconómico y la apreciación del sol peruano frente al peso chileno.
- El margen bruto consolidado **aumentó en 518bps 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 en Chile y 1,6 puntos porcentuales en Perú, 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** en más de 8,0x a/a, desde \$2.760 millones en 1T24 a \$22.943 millones en 1T25, siendo este el mejor de la historia de Ripley para un primer trimestre. Por su parte, el **EBITDA** mostró un avance de **\$20.798 millones**, alcanzando **\$42.888 millones en 1T25**. Esto refleja una expansión de 387bps en el margen EBITDA, que alcanzó 8,7% en 1T25, el mejor para un primer trimestre en la historia de Ripley. Esta mejora se explica por la mayor contribución de todas las unidades de negocio. El gasto sobre ventas aumentó desde 30,7% a 31,8%, 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 Corp ascendió a **\$15.376 millones en 1T25**, una mejora de \$17.856 millones, siendo esta la mejor **utilidad** para un primer trimestre en la historia de Ripley, impulsada por el mayor resultado operacional en \$20.182 millones respecto a 1T24, el cual se vio parcialmente compensado por un menor resultado en diferencia de cambio en \$4.883 millones.

2. Estado de Resultados Ripley Corp

2.1 Resultados del primer trimestre

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en MMCLP)		Trimestral	
	1T25	1T24	Var %
Ingresos de actividades ordinarias	495.094	460.987	7,4%
Costo de ventas	(314.507)	(316.726)	(0,7%)
Ganancia Bruta	180.587	144.261	25,2%
Gasto de administración y otros	(157.644)	(141.501)	11,4%
Resultado Operacional	22.943	2.760	731,2%
Otras ganancias (pérdidas)	36	121	(70,5%)
Costo financiero neto	(11.657)	(11.251)	3,6%
Participación en las ganancias de asociados	3.067	3.418	(10,3%)
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	65	5.773	(98,9%)
Utilidad antes de impuestos	14.453	820	1662,2%
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	923	(3.300)	N/A
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	15.376	(2.480)	N/A
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	11	66	(84,0%)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	15.366	(2.546)	N/A
EBITDA	42.888	22.090	94,2%

- El primer trimestre de 2025 la compañía registró un **alza de 7,4% en ingresos** en comparación al mismo periodo de 2024, llegando a \$495.094 millones, explicado por el alza de 10,3% a/a en los ingresos del segmento retail y 6,0% a/a en el segmento inmobiliario, parcialmente compensado por un menor ingreso de 0,3% a/a del segmento bancario.
- Los ingresos del **segmento retail crecieron 10,3%** a/a, alcanzando los \$355.496 millones, impulsado por el crecimiento de 13,4% en Chile y 4,6% en Perú en CLP. El crecimiento de Chile 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 Perú hubo un crecimiento en los ingresos de 1,5% en moneda local junto a la apreciación del PEN/CLP, impulsado por un SSS de 9,4%. Este crecimiento se dio a pesar de los cierres de tiendas realizados en 2024, un día menos de venta en 2025 y otros efectos no recurrentes¹.
- En el **segmento bancario**, los ingresos disminuyeron 0,3% en comparación con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los \$127.454 millones, como resultado de menores ingresos en Perú, parcialmente compensado por mayores ingresos en Chile. La cartera de colocaciones consolidada mostró un aumento de 6,7% a/a, alcanzando los \$1.350.863 millones, explicado principalmente por el aumento de la cartera en Chile en un 14,1% a/a, lo cual compensa la caída de la cartera en Perú en un 9,7% a/a en CLP. El aumento en la cartera de colocaciones en Chile se explica principalmente por la mayor venta de productos financieros a/a, con un decrecimiento del cargo por riesgo neto sobre la cartera² (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 sigamos observando una disminución en la morosidad 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 3,5% en el 1T25, desde el 5,1% en 4T23. En Perú, la cartera de colocaciones bruta decrece 7,9% en moneda local a/a y la mora mayor a 90 días continúa mostrando señales de mejora, la cual llegó a 3,1% en 1T25, en comparación al 5,0% alcanzado en 1T24. El cargo por

¹ Cierres de tiendas producto de la clausura temporal de los centros comerciales en los cuales las tiendas operan.

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

riesgo neto³ mostró una importante reducción a/a, llegando a 12,7% en 1T25, desde 23,2% en 1T24 y manteniéndose en niveles similares a los del 4T24 aún en ausencia de la liquidez de los retiros previsionales.

- El **segmento inmobiliario** registró un **aumento en ingresos de 6,0% a/a en CLP**, impulsado por un crecimiento de 2,5% en moneda local y la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno. Además, hubo una mejora en los indicadores operacionales de todos los centros comerciales de Mall Aventura, con un aumento de un 12,4% en el tráfico y 13,9% en las ventas de los locatarios en moneda local a/a. El factor de ocupación consolidado fue el más alto de la industria peruana al cierre del 2024, y en el primer trimestre alcanzó un 96,8% (+0,5 p.p vs 1T24).
- La **ganancia bruta** del primer trimestre registró un **aumento de un 25,2%** con respecto al año anterior, alcanzando los \$180.587 millones, con un margen bruto de 36,5%, **+518bps** en comparación con el año anterior, explicada por la mayor contribución en 49,5% del segmento bancario, con una expansión del margen desde 37,2% en 1T24 a 55,8% en 1T25, principalmente por la reducción del costo por riesgo neto de Chile y Perú en 22,4% y 50,5%, respectivamente, junto al menor costo de fondos de ambos países. Adicionalmente, el segmento retail mostró una mayor contribución de 24,2%, con una expansión del margen de 321 bps, impulsada por la mejor gestión del inventario que permitió una reducción de la proporción del stock obsoleto en 0,7 puntos porcentuales en Chile y 1,6 puntos porcentuales en Perú, junto a la menor actividad promocional y la venta de productos que maximizan nuestra rentabilidad. La contribución del segmento inmobiliario aumentó 10,3% por la mayor eficiencia en la operación y la apreciación del PEN/CLP a/a.
- En cuanto a los **gastos de administración y ventas** se vio un aumento de 11,4% a/a en Ripley Corp. En Chile, el gasto creció 14,9%, 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. 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. En Perú, el gasto decreció 1,1% en moneda local, reflejo de menores gastos en los segmentos inmobiliario y retail, parcialmente compensados por la mayor actividad del banco. En CLP, el gasto creció 4,1% en Perú, reflejo del efecto de la moneda.
- Es así como el **resultado operacional** aumentó en más de 8,0x a/a, desde \$2.760 millones en 1T24 a \$22.943 millones en 1T25, siendo este el mejor de la historia de Ripley para un primer trimestre y el **EBITDA**, alcanzó los **\$42.888 millones en 1T25**, con una **expansión de 387bps** en el margen. El EBITDA del segmento bancario mostró un crecimiento de \$15.198 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 \$10.690 millones a/a, reflejo de la menor obsolescencia del inventario, junto a la mayor dilución de gastos en 41bps. Por último, el EBITDA del segmento inmobiliario mostró un crecimiento de 13,0% a/a, alcanzando \$14.077 millones y un margen de 86,1% (+530bps), como resultado de la exitosa maduración de los nuevos malls en Perú y una mayor productividad.
- El **resultado no operacional** alcanzó una pérdida de \$8.489 millones, un menor resultado en \$6.549 millones respecto a 1T24. Esto se explica por un menor resultado en Diferencias de cambio por \$4.883 millones, un menor resultado por Unidades de Reajuste por \$824 millones por una inflación más alta en 2025 y mayores costos financieros netos por \$406 millones, producto de una mayor tasa de devengo en deuda de largo plazo.
- Finalmente, alcanzamos una **utilidad** de \$15.376 millones, una **mejora de \$17.856 millones** respecto del mismo periodo del año 2024.

³ Cargo por riesgo neto del trimestre multiplicado por 4, dividido por la cartera bruta promedio.

3. Hechos Recientes

- **Ripley Corp ingresa al índice MSCI Chile Small Cap**

El 13 de mayo 2025 MSCI anunció los cambios en sus índices accionarios globales, los cuales se ejecutarán el 30 de mayo 2025. Tras el rebalanceo, Ripley Corp se incorpora al MSCI Chile Small Cap Index, aumentando la visibilidad de la empresa en los mercados internacionales y fortaleciendo la posición de la Compañía frente a inversionistas institucionales que siguen de cerca los índices de MSCI.

- **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.

- **Ripley Perú es reconocida como la empresa con Mayor Inserción Laboral (MPTE – Perú)**

Ripley Perú recibió por segundo año consecutivo un reconocimiento en los Premios Empleo, como la "Empresa con Mayor Inserción Laboral", otorgado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Este galardón destaca nuestra contribución activa a la empleabilidad y la creación de empleos de calidad.

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% de vestuario (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

- **Merco Responsabilidad ESG**

Una vez más nos posicionamos en el ranking Merco Responsabilidad ESG 2024, tanto en Chile como en Perú, que evalúa a las 100 empresas con mejor comportamiento ambiental, social y de gobernanza, reafirmando el compromiso de Ripley Corp con el bienestar del planeta y las personas.

Este año Ripley Chile obtuvo el lugar 67, subiendo al puesto quinto de la categoría retail. Por su parte, Ripley Perú, que por noveno año consecutivo es parte de este ranking, ocupó la posición 73 y el tercer lugar en el ranking sectorial de retail especializado.

- **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. En Chile, se incluyeron un total de 101 establecimientos en la medición, y 40 en Perú, entre tiendas, bancos, centros de distribución y *back office*. 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

- **Premios Empleo – Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de Perú**

Por segundo año consecutivo, Ripley Perú fue reconocido en la ceremonia de los Premios Empleo como la "Empresa con Mayor Inserción Laboral", logro que es otorgado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Este reconocimiento destaca nuestra contribución activa a la empleabilidad y la creación de empleos de calidad.

- **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 en Chile y 16,2 millones en Perú, consolidando a la campaña como un referente regional en la promoción del respeto, la empatía y la convivencia escolar.

- **EFY FEM – First Job**

Banco Ripley Perú fue reconocido en el ranking organizado por la Consultora First Job que reconoce a las mejores empresas para mujeres profesionales sub-35 en Perú, ocupando la posición 15°. De esta manera reafirmamos el compromiso de seguir creando un entorno laboral inclusivo y equitativo para todas las mujeres a nivel nacional.

5. Resultados del Negocio

5.1 Avances Digitales

Ripley Corp	Unidad	1T25	1T24	Variación 1T25 vs 1T24
Visitas Totales ¹	miles	43.212	39.615	9,1%
Retail Consolidado				
Unidades Totales Vendidas ²	miles	1.436	1.383	3,8%
Ventas Digitales GMV	MMCLP	97.187	107.739	-9,8%
Ventas GMV 1P	MMCLP	77.697	90.990	-14,6%
Ventas GMV 3P	MMCLP	19.490	16.749	16,4%
Participación Venta Digital	%	22,2%	27,2%	-4,9 p.p.
Número de Sellers	n°	4.657	5.355	-13,0%
Banco Consolidado				
Clientes digitales ³	%	92%	90%	1,5 p.p.

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

2/ Considera unidades vendidas trimestrales (1P)

3/ Clientes digitales / Clientes totales

En 2025 seguimos con un enfoque en rentabilizar nuestro ecosistema físico-digital, el cual registró más de 43 millones de visitas digitales en promedio durante el último trimestre, reflejando un crecimiento de 9,1% en el 1T25, el cual se explica por el aumento en ambos países, sumado el desempeño de la App, la cual ha conseguido multiplicar su número de visitantes a/a.

Dado el enfoque en rentabilidad las ventas digitales (GMV) disminuyeron un 9,8% a/a y la participación alcanzó un 22,2% en el 1T25, explicado por el mayor crecimiento de la venta en las tiendas físicas respecto de las digitales en Chile y el foco en la venta de productos blandos, que aumentó en 7 puntos su participación en la venta digital versus 1T24. Como resultado de lo anterior y la priorización de productos de mayor contribución en la venta digital el margen bruto del canal digital aumentó 16% a/a.

El lanzamiento de la Ripley APP ya superó los 7,6 millones de descargas acumuladas entre ambos países, lo cual se traduce en una participación de sobre el 55% de las transacciones digitales de la compañía, transformándose en una de las Apps de compra favoritas de Chile y Perú.

Por otro lado, en nuestro Marketplace (3P) se está implementando un cambio de estrategia orientado en potenciar y enfocar nuestros esfuerzos en los Sellers que nos generan mayor contribución y fortalecen la propuesta de valor de Ripley. Nuestra propuesta de banco digital continúa ganando tracción, logrando que el 92% de nuestros clientes sean atendidos a través de nuestros canales digitales, un crecimiento de 1,5 puntos porcentuales en comparación al año anterior.

5.2. Segmento Retail

Segmento Retail (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %
Ingresos	237.106	209.001	13,4%	118.390	113.178	4,6%	355.496	322.180	10,3%
Ganancia Bruta	72.963	56.976	28,1%	29.434	25.482	15,5%	102.397	82.458	24,2%
Margen Bruto	30,8%	27,3%	3,5 p.p.	24,9%	22,5%	2,3 p.p.	28,8%	25,6%	3,2 p.p.
Gasto de administración y otros	(75.524)	(67.716)	11,5%	(29.194)	(28.524)	2,4%	(104.718)	(96.239)	8,8%
GAV/Ingresos	-31,9%	-32,4%	0,5 p.p.	-24,7%	-25,2%	0,5 p.p.	-29,5%	-29,9%	0,4 p.p.
Resultado Operacional	(2.561)	(10.740)	(76,2%)	240	(3.041)	N/A	(2.321)	(13.781)	(83,2%)
Margen Operacional	-1,1%	-5,1%	4,1 p.p.	0,2%	-2,7%	2,9 p.p.	-0,7%	-4,3%	3,6 p.p.
Resultado no Operacional	(2.612)	(3.416)	(23,5%)	(916)	(2.129)	(57,0%)	(3.528)	(5.546)	(36,4%)
Ganancia (pérdida)	(2.695)	(9.773)	(72,4%)	(862)	(4.114)	(79,0%)	(3.557)	(13.887)	(74,4%)
EBITDA	7.517	(248)	N/A	4.414	1.489	196,5%	11.931	1.241	861,7%
Margen EBITDA	3,2%	-0,1%	3,3 p.p.	3,7%	1,3%	2,4 p.p.	3,4%	0,4%	3,0 p.p.

Durante el 1T25, los ingresos del segmento retail registraron un incremento de 10,3% en comparación con el mismo período del año anterior, totalizando \$355.496 millones. Este incremento representa un mayor dinamismo en el consumo en Chile, sumado al efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno. En Chile, 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. En Perú hubo un crecimiento en los ingresos de 1,5% en moneda local junto a la apreciación del PEN/CLP, impulsado por un SSS de 9,4%. Este crecimiento se dio a pesar de los cierres de tiendas realizados en 2024, un día menos de venta en 2025 y otros efectos no recurrentes⁴.

Destaca la expansión del margen bruto consolidado, que creció en 321bps alcanzando un 28,8% en 1T25, impulsado por una mejora en ambos países. Chile y Perú mostraron expansión de margen bruto de 351bps y 235 bps a/a, respectivamente, 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. En Chile, 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. En Perú, los días de inventario aumentaron 4,3 días en moneda local, impactados por el retraso del ingreso de mercadería por el cierre de puertos en enero 2025 y el cierre temporal de las tiendas producto de efectos no recurrentes. En CLP los días de inventario cerraron en 147,2 en 1T25, un alza de 12 días respecto al cierre de 1T24, también reflejo del efecto del tipo de cambio. A pesar de lo anterior, se logró una reducción de la proporción del inventario obsoleto en 1,6 puntos porcentuales.

El gasto de administración y ventas aumentó 7,9% sin el efecto de la apreciación del PEN/CLP, logrando una mayor dilución de 41bps impulsada tanto por Chile como por Perú. En Chile, 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. En Perú el gasto decrece 0,8% en moneda local. El EBITDA del segmento mostró un crecimiento de \$10.690 millones a/a, alcanzando \$11.931 millones en 1T25 y una expansión del margen de 297bps a/a, como resultado de la mayor contribución de Chile y Perú, además de las iniciativas de eficiencia implementadas.

A nivel consolidado, el resultado no operacional del segmento alcanzó un gasto neto de \$3.528 millones en 1T25, lo que se compara con el gasto neto de \$5.546 millones registrados en 1T24. Esta variación de \$2.018 millones se explica principalmente por un mejor resultado en diferencia de cambio por \$1.554 millones asociada a la variación

⁴ Cierres de tiendas producto del cierre temporal de los centros comerciales en los cuales las tiendas operan.

del USD/PEN sobre los pasivos por arrendamiento (NIIF16) en Perú (el PEN se apreció respecto al USD en 2025 en comparación a una depreciación en 2024), y a un menor costo financiero neto de \$1.248 millones producto de una menor deuda de capital de trabajo.

5.3 Segmento Bancario⁵

Segmento Bancario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %
Ingresos	90.236	88.076	2,5%	37.218	39.797	(6,5%)	127.454	127.873	(0,3%)
Ganancia Bruta	50.041	38.000	31,7%	21.127	9.599	120,1%	71.167	47.599	49,5%
Margen Bruto	55,5%	43,1%	12,3 p.p.	56,8%	24,1%	32,6 p.p.	55,8%	37,2%	18,6 p.p.
Gasto de administración y otros	(36.735)	(28.394)	29,4%	(16.363)	(14.882)	10,0%	(53.098)	(43.276)	22,7%
GAV/Ingresos	-40,7%	-32,2%	-8,5 p.p.	-44,0%	-37,4%	-6,6 p.p.	-41,7%	-33,8%	-7,8 p.p.
Resultado Operacional	13.306	9.606	38,5%	4.764	(5.283)	N/A	18.070	4.323	318,0%
Margen Operacional	14,7%	10,9%	3,8 p.p.	12,8%	-13,3%	26,1 p.p.	14,2%	3,4%	10,8 p.p.
Resultado no Operacional	(56)	(192)	(70,8%)	(32)	(156)	(79,4%)	(88)	(348)	(74,7%)
Ganancia (pérdida)	10.926	7.428	47,1%	3.274	(3.817)	N/A	14.200	3.611	293,3%
EBITDA	17.862	12.973	37,7%	6.060	(4.248)	N/A	23.922	8.725	174,2%
Margen EBITDA	19,8%	14,7%	5,1 p.p.	16,3%	-10,7%	27,0 p.p.	18,8%	6,8%	11,9 p.p.

Durante el primer trimestre 2025, los ingresos del negocio bancario alcanzaron los \$127.454 millones, una leve caída interanual de 0,3%. Si bien la cartera de colocaciones consolidada creció un 6,7% a/a, la caída en ingresos se explica principalmente por menores ingresos por intereses en Perú, reflejo del decrecimiento de la cartera de colocaciones, parcialmente compensado por una mayor tasa de devengo en Perú y el crecimiento de la cartera en Chile.

En Chile, 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).

En Perú, la cartera de colocaciones bruta cae 9,7% a/a en CLP (disminuye 7,9% en moneda local) en comparación con 1T24, como resultado de las medidas tomadas para mitigar los niveles de riesgo. Reflejo de lo anterior, los ingresos decrecieron 9,6% en moneda local, lo que se vio parcialmente compensado por una mayor tasa de devengo más comisiones (41,4% en 1T25 de 40,0% en 1T24) junto al efecto de la apreciación del sol peruano sobre el peso chileno. Por su parte, la ganancia bruta muestra un incremento de 120,1% en CLP vs 1T24, explicado principalmente por la disminución del costo por riesgo neto en 50,5%, la disminución del costo de fondos en 38,5% y el efecto de la apreciación de la moneda. Se estabiliza el cargo por riesgo neto del trimestre sobre la cartera promedio, pasando de 23,2% en el 1T24 a 12,7% en 1T25, una mejora de 10,5 puntos porcentuales respecto al año anterior.

⁵ 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).

El EBITDA del segmento mostró un crecimiento de \$15.198 millones a/a, alcanzando \$23.922 millones en 1T25, 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		
	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %
Ingresos	38	39	(3,3%)	16.311	15.383	6,0%	16.349	15.422	6,0%
Ganancia Bruta	38	39	(3,3%)	14.306	12.963	10,4%	14.344	13.002	10,3%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	87,7%	84,3%	3,4 p.p.	87,7%	84,3%	3,4 p.p.
Gasto de administración y otros	(1)	(1)	7,1%	(315)	(580)	(45,8%)	(315)	(581)	(45,7%)
GAV/Ingresos	-1,8%	-1,7%	-0,2 p.p.	-1,9%	-3,8%	1,8 p.p.	-1,9%	-3,8%	1,8 p.p.
Resultado Operacional	37	39	(3,5%)	13.991	12.383	13,0%	14.029	12.421	12,9%
Margen Operacional	98,2%	98,3%	-0,2 p.p.	85,8%	80,5%	5,3 p.p.	85,8%	80,5%	5,3 p.p.
Resultado no Operacional	3.506	3.704	(5,4%)	(3.542)	(5.076)	(30,2%)	(36)	(1.372)	(97,4%)
Ganancia (pérdida)	3.530	3.629	(2,7%)	7.277	5.071	43,5%	10.807	8.699	24,2%
EBITDA	37	39	(3,5%)	14.040	12.423	13,0%	14.077	12.462	13,0%
Margen EBITDA	98,2%	98,3%	-0,2 p.p.	86,1%	80,8%	5,3 p.p.	86,1%	80,8%	5,3 p.p.

Los ingresos consolidados aumentaron 6,0%, alcanzando los \$16.349 millones, reflejo del crecimiento de la operación en Perú de 2,5% en moneda local y la apreciación del PEN/CLP. El EBITDA consolidado alcanzó los \$14.077 millones, un aumento de 13,0% a/a, logrando un margen EBITDA de 86,1% en 1T25, una expansión de 530bps. Finalmente se alcanzó una utilidad de \$10.807 millones, un aumento de un 24,2% a/a, impulsada por la mejora del resultado operacional y no operacional.

El resultado no operacional del segmento inmobiliario tuvo una mejora de \$1.336 millones a/a, principalmente explicada por un mejor resultado en diferencia de cambio por \$1.381 millones, por la apreciación del PEN respecto USD en 2025 vs la depreciación en 2024 sobre los pasivos por arrendamiento (NIIF16).

1T25	Propiedad	País	Inversión ¹ (MMCLP)	GLA (m ²)	Malls
Inm. Mall Viña del Mar S.A.	50%	Chile	154.252	189.305	3
Mall Aventura S.A.	100%	Perú	633.915	321.480	5
Total			788.168	510.785	8

1/ Se considera el saldo del balance: en Inm. Mall Viña del Mar S.A., Inversiones en Asociadas; y en Mall Aventura S.A., Plusvalía y Propiedades, Planta y Equipos de inversión.

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 \$3.530 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.

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 6,0% llegando a \$16.311 millones en CLP (aumento de 2,5% en moneda local). Mall Aventura continúa mostrando mejoras en sus indicadores operacionales, con un incremento de 13,9% a/a en las ventas de los locatarios y una mejora en la tasa de ocupación de 69bps, alcanzando un 96,8%. Es así como el EBITDA aumentó 13,0% en comparación con el 1T24, alcanzando los \$14.040 millones, con un margen EBITDA de 86,1%, lo que implica una expansión del margen de 532bps.

5.5 Segmento Oficinas

Segmento Oficinas (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %	1T25	1T24	Var %
Ingresos	(1.698)	(1.609)	5,5%	(1.333)	(1.726)	(22,8%)	(1.175)	(1.153)	2,0%	(4.206)	(4.488)	(6,3%)
Costo de Ventas	(3.746)	(992)	277,5%	(543)	5.551	N/A	1.174	1.131	3,8%	(3.115)	5.690	N/A
Costo de Ventas Retail	(4.608)	(1.733)	165,9%	58	151	(61,2%)	1.174	1.131	3,8%	(3.376)	(452)	647,8%
Costo de Ventas Banco	863	741	16,4%	(346)	5.644	N/A	0	0	0,0%	516	6.385	(91,9%)
Gastos por intereses y reajustes	1	0	205,3%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	1	0	205,3%
Costo de Riesgo Neto	0	0	0,0%	(346)	5.644	N/A	0	0	0,0%	(346)	5.644	N/A
Otros	862	741	16,4%	0	0	0,0%	0	0	0,0%	862	741	16,4%
Costo de Ventas Inmobiliario	0	0	0,0%	-256	-244	4,9%	0	0	0,0%	-256	-244	4,9%
Ganancia Bruta	(5.443)	(2.602)	109,2%	(1.876)	3.825	N/A	(2)	-22	(92,0%)	(7.321)	1.202	N/A
Gasto de administración y otros	145	(1.476)	N/A	1.158	1.022	13,4%	(816)	(951)	(14,2%)	487	(1.405)	N/A
Resultado Operacional	(5.299)	(4.077)	30,0%	(718)	4.847	N/A	(818)	(973)	(15,9%)	(6.835)	(203)	3268,8%
Resultado no Operacional	3.148	10.262	(69,3%)	603	708	(14,9%)	(8.588)	(5.646)	52,1%	(4.837)	5.325	N/A
Ganancia (pérdida)	1.556	2.019	(22,9%)	(48)	3.890	N/A	(7.582)	(6.812)	11,3%	(6.074)	(903)	572,4%
EBITDA	(5.089)	(3.855)	32,0%	(1.135)	4.491	N/A	(818)	(973)	(15,9%)	(7.042)	(337)	1990,0%

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 primer trimestre 2025, el segmento de oficinas Perú registró un gasto por provisiones por riesgo de \$346 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 \$7.042 millones, lo que se compara con un EBITDA negativo de \$337 millones el mismo periodo del año anterior.

6. Principales Indicadores⁶

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
RETAIL PERÚ						
Tiendas	#	33	31	31	30	30
Superficie de venta	m²	231.953	224.383	224.383	221.747	221.747
Variación de Ventas CLP (a/a)	%	13,7%	22,1%	21,6%	19,0%	4,6%
SSS	%	-11,2%	1,6%	11,3%	11,6%	9,4%
Inventario	MPEN	555.904	566.932	582.471	533.991	576.744
Días de Inventario	Días	135,1	130,8	124,0	100,2	147,2
Tipo de Cambio	PEN/CLP	264	246	243	265	260
Inventario	MMCLP	147.020	139.477	141.313	141.262	149.677
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%
BANCO RIPLEY PERÚ						
Flujo de Colocaciones	MPEN	751.140	746.708	751.881	873.486	798.134
Cartera de Colocaciones Brutas	MPEN	1.469.493	1.382.948	1.290.266	1.360.418	1.353.426
Provisiones/Colocaciones	%	9,9%	9,8%	8,3%	7,5%	7,6%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom (UDM)	%	21,7%	22,0%	20,3%	17,4%	14,6%
Castigos Netos de Recuperos	MPEN	101.080	83.107	70.171	45.192	42.403
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom (UDM)	%	20,3%	22,5%	22,8%	21,4%	17,8%
Mora mayor a 90 días	%	5,0%	5,2%	4,1%	3,4%	3,1%
N° Tarjetas con Saldo	miles	382	379	363	383	362
Basilea	%	15,15%	14,72%	17,11%	17,48%	17,93%
Flujo de Colocaciones	MMCLP	189.236	186.607	186.298	224.000	207.767
Cartera de Colocaciones Brutas	MMCLP	392.058	355.642	315.694	362.606	354.192
Castigos Netos de Recuperos	MMCLP	25.465	20.769	17.387	11.589	11.038

⁶a) 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	2024				2025
		1T	2T	3T	4T	1T
CHILE						
GRUPO MARINA CONSOLIDADO ^{1º}						
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%
NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2024				2025
		1T	2T	3T	4T	1T
PERÚ						
MALL AVENTURA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	MPEN	517.230	539.162	594.573	701.057	589.383
Tasa de ocupación promedio	%	96,3%	96,5%	96,7%	97,0%	96,8%
GLA promedio	m²	319.336	320.095	320.465	320.824	321.480
Mg EBITDA de malls operativos	%	86%	87%	89%	92%	91%
Ventas locatarios	MMCLP	130.307	134.740	147.321	179.781	153.426
MALL AVENTURA AREQUIPA						
Ventas locatarios	MPEN	158.882	159.860	171.959	205.724	170.026
Tasa de ocupación promedio	%	99,8%	99,0%	98,6%	98,6%	97,0%
GLA promedio	m²	75.108	75.107	75.106	75.106	75.106
Mg EBITDA de malls operativos	%	94%	93%	93%	97%	96%
Ventas locatarios	MMCLP	40.028	39.950	42.607	52.756	44.260
MALL AVENTURA SANTA ANITA						
Ventas locatarios	MPEN	130.456	138.402	147.717	171.965	146.815
Tasa de ocupación promedio	%	92,8%	92,5%	92,6%	93,2%	93,5%
GLA promedio	m²	88.249	88.314	88.373	89.046	90.368
Mg EBITDA de malls operativos	%	86%	92%	89%	85%	88%
Ventas locatarios	MMCLP	32.866	34.587	36.601	44.099	38.218
MALL AVENTURA CHICLAYO						
Ventas locatarios	MPEN	79.321	78.203	85.756	101.295	85.617
Tasa de ocupación promedio	%	95,3%	95,3%	95,4%	96,0%	97,0%
GLA promedio	m²	47.648	48.271	48.582	48.242	47.563
Mg EBITDA de malls operativos	%	82%	84%	89%	89%	87,9%
Ventas locatarios	MMCLP	19.984	19.543	21.248	25.976	22.287
MALL AVENTURA IQUITOS						
Ventas locatarios	MPEN	58.645	61.303	72.606	81.247	66.950
Tasa de ocupación promedio	%	98,0%	98,5%	98,6%	98,8%	98,6%
GLA promedio	m²	47.037	47.029	47.029	47.055	47.068
Mg EBITDA de malls operativos	%	79%	83%	81%	99%	90%
Ventas locatarios	MMCLP	14.775	15.320	17.990	20.835	17.428
MALL AVENTURA SAN JUAN DE LURIGANCHO						
Ventas locatarios	MPEN	89.925	101.394	116.536	140.827	119.975
Tasa de ocupación promedio	%	96,4%	98,6%	99,6%	99,9%	99,7%
GLA promedio	m²	61.294	61.375	61.375	61.375	61.375
Mg EBITDA de malls operativos	%	80%	80%	87%	92%	93%
Ventas locatarios	MMCLP	22.655	25.339	28.875	36.114	31.232

7. Estructura Financiera

Ripley Corp cerró el 1T25 con un nivel de liquidez de \$495.644 millones. El segmento bancario, terminó con una liquidez de \$360.409 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$132.253 millones. El aumento de la caja del segmento no bancario se vio impulsado por mayor generación de flujo de los negocios y la emisión de bono de Mall Aventura en diciembre 2024. El pago del bono serie K será realizado con caja disponible y MTM asociado al derivado de inflación del mismo bono.

Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios: al 31 de marzo de 2025, la deuda financiera neta del segmento alcanzó \$1.278 miles de millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,70x, registrando una disminución desde 2,76x 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. Por el lado de Perú, el ratio aumenta frente al 2024, explicado principalmente por una reducción de los activos ponderados por riesgo de crédito.

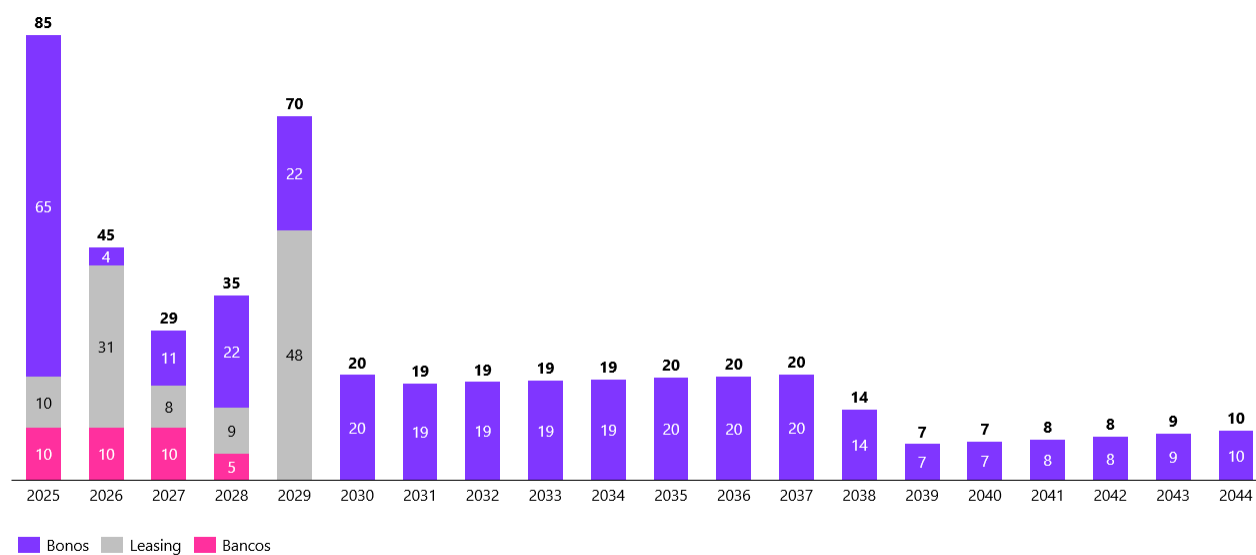
Banco Ripley	Índice de Capital		
	mar-25	dic-24	mar-24
Chile	15,7%	15,0%	17,6%
Perú	17,9%	17,5%	15,2%

Nivel de Endeudamiento vehículos no bancarios: Al cierre de marzo de 2025, la deuda financiera neta (DFN) ascendió a \$404.818 millones, reflejando un aumento de \$9.796 millones respecto a marzo 2024. Esta variación se explica principalmente por el incremento de las obligaciones con el público denominadas en UF, la cual aumentó por efecto de la inflación. Adicionalmente, el año 2024 se concretó la colocación de un bono en el mercado peruano, lo que impulsó tanto el aumento de la deuda financiera bruta (en \$48.380 millones) como el incremento de caja e inversiones (en \$38.584 millones). Como resultado, el indicador de apalancamiento DFN/Activos se mantiene estable en 0,19 veces respecto a igual periodo del año anterior.

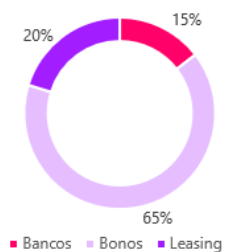
RIPLEY CORP (montos en MMCLP)	Segmento No Bancario		Segmento Bancario		Total	
	mar-25	mar-24	mar-25	mar-24	mar-25	mar-24
Caja y otros activos financieros, corriente (nota 39)	135.235	53.160	155.050	319.200	290.285	372.360
Otros activos financieros, no corriente (nota 39)	-	43.491	205.359	140.293	205.359	183.784
Caja e inversiones	135.235	96.651	360.409	459.493	495.644	556.144
Otros pasivos financieros, corriente (nota 39)	136.556	106.860	1.091.091	1.185.204	1.227.647	1.292.064
Otros pasivos financieros, no corriente (nota 39)	297.442	239.396	186.610	135.108	484.052	374.504
Pasivos por arrendamientos financieros, corriente (nota 22)	13.746	20.260	-	-	13.746	20.260
Pasivos por arrendamientos financieros, no corriente (nota 22)	92.308	125.157	-	-	92.308	125.157
Deuda Financiera	540.053	491.673	1.277.701	1.320.312	1.817.754	1.811.985
DFN	404.818	395.022	917.292	860.818	1.322.109	1.255.840
Patrimonio	714.209	696.019	340.334	312.429	1.054.543	1.008.447
Activos Inmobiliarios	923.686	905.321	-	-	923.686	905.321
Otros Activos	1.201.581	1.180.705	1.766.146	1.794.318	2.967.726	2.975.023
Total Activos	2.125.267	2.086.026	1.766.146	1.794.318	3.891.412	3.880.344
DFN/Activos	0,19x	0,19x	0,52x	0,48x	0,34x	0,32x
DFN/Patrimonio	0,57x	0,57x	2,70x	2,76x	1,25x	1,25x

Información Financiera Segmento No Bancario⁷

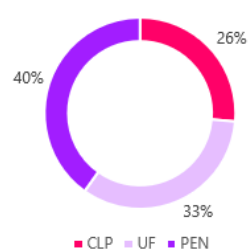
Perfil de Vencimientos (Miles MMCLP)



Deuda por tipo de financiamiento



Deuda por tipo de moneda



⁷ 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 marzo 2024 equivalente a 38.894,11 pesos y PEN/CLP 259,52.

8. Anexos



8.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en MMCLP)				
	mar-25	dic-24	Var MM\$	Var %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	225.364	271.998	(46.634)	(17,1%)
Otros activos financieros	64.921	98.211	(33.290)	(33,9%)
Otros activos no financieros	27.066	26.252	814	3,1%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	761.692	805.924	(44.231)	(5,5%)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	50	50	-	0,0%
Inventarios	373.110	342.818	30.292	8,8%
Activos por impuestos	32.633	32.999	(366)	(1,1%)
Activos Corrientes Totales	1.484.836	1.578.252	(93.417)	(5,9%)
Activos no Corrientes				
Otros activos financieros	205.359	186.988	18.371	9,8%
Otros activos no financieros	11.759	12.445	(686)	(5,5%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	526.230	485.169	41.061	8,5%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	154.252	151.185	3.067	2,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	103.239	105.380	(2.141)	(2,0%)
Plusvalía	28.878	29.437	(559)	(1,9%)
Propiedades, planta y equipo	192.778	197.481	(4.703)	(2,4%)
Derechos de uso	307.814	313.896	(6.081)	(1,9%)
Propiedades de inversión	640.246	651.355	(11.109)	(1,7%)
Activos por impuestos diferidos	236.019	232.563	3.457	1,5%
Total Activos No Corrientes	2.406.576	2.365.899	40.677	1,7%
TOTAL ACTIVOS	3.891.412	3.944.151	(52.739)	(1,3%)
PASIVOS				
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros	1.227.647	1.228.355	(707)	(0,1%)
Pasivos por arrendamientos	49.308	50.300	(992)	(2,0%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	425.370	498.503	(73.133)	(14,7%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	18.616	14.001	4.615	33,0%
Otras provisiones	20.338	22.668	(2.331)	(10,3%)
Pasivos por impuestos	4.495	4.824	(330)	(6,8%)
Provisiones por beneficios a los empleados	20.571	19.651	920	4,7%
Otros pasivos no financieros	6.301	7.394	(1.093)	(14,8%)
Pasivos Corrientes Totales	1.772.645	1.845.697	(73.051)	(4,0%)
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros	484.052	448.897	35.155	7,8%
Pasivos por arrendamientos	413.490	428.229	(14.738)	(3,4%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	240	254	(14)	(5,6%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	19.953	20.192	(238)	(1,2%)
Otras provisiones	20.136	20.721	(585)	(2,8%)
Pasivos por impuestos diferidos	114.751	114.026	725	0,6%
Provisiones por beneficios a los empleados	9.989	9.623	366	3,8%
Otros pasivos no financieros	1.612	1.652	(40)	(2,4%)
Total Pasivos No Corrientes	1.064.224	1.043.593	20.631	2,0%
TOTAL PASIVOS	2.836.869	2.889.290	(52.420)	(1,8%)
PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP				
Capital emitido	203.873	203.873	-	0,0%
Ganancias acumuladas	563.183	552.331	10.852	2,0%
Primas de emisión	162.504	162.504	-	0,0%
Otras reservas	123.566	134.747	(11.182)	(8,3%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.053.125	1.053.454	(330)	(0,0%)
Participaciones no controladoras	1.418	1.407	11	0,8%
TOTAL PATRIMONIO	1.054.543	1.054.862	(319)	(0,0%)
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	3.891.412	3.944.151	(52.739)	(1,3%)

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

Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos	31.03.2025 MMS	31.12.2024 MMS	Variación MMS	Variación %
Activos corrientes	1.484.836	1.578.252	(93.416)	-5,92%
Activos no corrientes	2.406.576	2.365.899	40.677	1,72%
Total Activos	3.891.412	3.944.151	(52.739)	-1,34%
Pasivos corrientes	1.772.645	1.845.696	(73.051)	-3,96%
Pasivos no corrientes	1.064.224	1.043.593	20.631	1,98%
Total Pasivos	2.836.869	2.889.289	(52.420)	-1,81%
Total Patrimonio	1.054.543	1.054.862	(319)	-0,03%
Total Pasivos + Patrimonio	3.891.412	3.944.151	(52.739)	-1,34%

Activos

Los activos totales consolidados disminuyeron en MM\$52.739. Esta variación se explica principalmente por:

- Disminución en efectivo y equivalente al efectivo por MM\$46.634 Las principales variaciones que tuvo el efectivo y equivalente al efectivo se explican por:
 - Flujos Operacionales: El flujo operacional negativo asciende a MM\$54.490, originado por cobro procedente de la venta de bienes y prestaciones de servicio neto de pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios por MM\$27.403, compensado con pago en cuenta a los empleados por MM\$ 73.299 y pago de impuestos a las ganancias por MM\$8.594.
 - Flujos de Inversión: El flujo de inversión positivo ascendió a MM\$29.385, impulsado principalmente por inversiones en depósitos a plazos por MM\$34.641, este incremento fue parcialmente compensado por la adquisición de propiedades planta y equipo, así como intangibles netos por un total de MM\$6.919.
 - Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento negativo ascendió a MM\$19.230, originado principalmente por el pago de pasivos por arrendamiento por MM\$19.259.
- La disminución en cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar, tanto corrientes como y no corrientes, alcanzó un total de MM\$3.170. Esta variación negativa se debe principalmente a la reducción de deudores varios y otras cuentas por cobrar por MM\$8.508, compensada en parte por el incremento de deudores por operaciones de crédito neto por MM\$6.775.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias estas presentan un aumento neto de MM\$6.775, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

Tipo de Cartera	País	31.03.2025			31.12.2024			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	910.192	88.514	821.678	899.409	88.148	811.261	10.783	366	10.417
Deudores por Colocaciones de Consumo	Chile	74.884	6.543	68.341	69.692	6.350	63.342	5.192	193	4.999
Deudores por Colocaciones de Vivienda	Chile	11.528	57	11.471	12.040	61	11.979	(512)	(4)	(508)
Deudores por Colocaciones Comerciales	Chile	66	2	64	79	3	76	(13)	(1)	(12)
Subtotal Chile		996.670	95.116	901.554	981.220	94.562	886.658	15.450	554	14.896
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Perú	354.193	46.505	307.688	362.605	46.796	315.809	(8.412)	(291)	(8.121)
Subtotal Perú		354.193	46.505	307.688	362.605	46.796	315.809	(8.412)	(291)	(8.121)
Totales		1.350.863	141.621	1.209.242	1.343.825	141.358	1.202.467	7.038	263	6.775

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta un aumento neto por MM\$14.897, lo anterior explica por el aumento de las colocaciones de operaciones de créditos bruta (con tarjeta de créditos, de consumo, créditos por vivienda y comerciales) por MM\$15.451. Con respecto a la provisión de riesgo, presenta un aumento por MM\$554.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta una disminución neta por MM\$8.123, lo anterior se explica por la disminución en las colocaciones de tarjetas de créditos bruta por MM\$8.414. En relación con la provisión de riesgo presenta una disminución de MM\$291.

- Disminución de otros activos financieros corriente y no corriente por MM\$14.919, dicha disminución se explica principalmente por menor depósitos a plazo por MM\$34.615, instrumentos de inversión disponibles para la venta por MM\$8.959, compensado por el aumento de inversiones en bonos bancarios por MM\$28.680.
- Disminución en propiedades, planta y equipo, intangibles y propiedades de inversión por MM\$17.953, dicha disminución se explica principalmente por diferencia de conversión por MM\$14.371, gastos de depreciación y amortización por MM\$11.047, compensado por las adiciones por MM\$7.133.
- Aumento del inventario por MM\$30.292, 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.

Pasivos

Los pasivos totales consolidados disminuyeron en MM\$52.420. Esta variación se explica principalmente por:

- Aumento en otros pasivos financieros corriente y no corriente por MM\$34.448, dicha variación se explica principalmente por el aumento de obligaciones con el público por MM\$48.110, prestamos de entidades financieras por MM\$10.553 y otras obligaciones financieras por MM\$9.027, compensado con la disminución en depósitos y otras captaciones a plazo por MM\$32.581.
- La disminución en pasivos por arrendamientos, tanto corrientes y no corrientes ascendió a MM\$15.731. Esta reducción se debe principalmente a una menor valoración de los contratos de arrendamiento en Perú, consecuencia de la baja en el tipo de cambio, junto con los pagos realizados entre el cierre del periodo anterior y la fecha actual.
- La disminución en cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, tanto corrientes como no corrientes ascendió a MM\$73.147. Esta reducción se debe principalmente a la disminución de saldos en cuentas por pagar a proveedores por MM\$38.315, consecuencia de una menor adquisición de productos nacionales en Chile y Perú. Además, influyeron la reducción de cuentas por pagar del impuesto al valor agregado por MM\$19.328 y de remuneraciones por pagar por MM\$8.271.

Patrimonio

El patrimonio disminuyo en MM\$319 Esta variación se explica principalmente por:

- Utilidad del ejercicio por MM\$15.376.
- Efecto negativo de reserva de conversión por MM\$11.156.
- Provisión de dividendos mínimo por MM\$4.514.

8.3 Flujos de efectivo netos consolidados

31.03.2025	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail MMS	Banco MMS	Inmobiliario MMS	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MMS	Totales MMS	Retail MMS	Banco MMS	Inmobiliario MMS	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MMS	Totales MMS	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MMS	Totales MMS
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(32.263)	(16.906)	-	(3.127)	(52.296)	(28.932)	5.495	19.806	1.523	(2.108)	(86)	(54.490)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1.744)	(3.094)	-	-	(4.838)	(30)	(1.018)	(52)	12	(1.088)	35.311	29.385
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(1.896)	(599)	-	3.043	548	(6.472)	-	(13.165)	(0)	(19.637)	(141)	(19.230)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(35.903)	(20.600)	-	(84)	(56.587)	(35.433)	4.477	6.590	1.534	(22.832)	35.084	(44.335)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(42)	(9)	-	(12)	(63)	(909)	(1.133)	(187)	(0)	(2.229)	(7)	(2.299)
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(35.945)	(20.609)	-	(97)	(56.650)	(36.342)	3.344	6.403	1.534	(25.061)	35.077	(46.634)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	92.068	63.436	-	648	156.153	48.598	59.718	9.741	(1.956)	116.101	(256)	271.998
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	56.124	42.827	-	551	99.502	12.256	63.062	16.144	(422)	91.040	34.822	225.364

SEGMENTO 31.03.2024	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail MMS	Banco MMS	Inmobiliario MMS	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MMS	Totales MMS	Retail MMS	Banco MMS	Inmobiliario MMS	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MMS	Totales MMS	Oficinas centrales y ajustes de consolidación MMS	Totales MMS
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(27.706)	11.710	-	(3.585)	(19.581)	(17.075)	18.970	8.691	454	11.040	(2.594)	(11.135)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1.833)	(4.201)	-	-	(6.034)	(31.792)	(1.525)	(2.641)	15	(35.944)	51.549	9.572
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	25.486	(587)	-	3.557	28.456	16.133	-	(8.164)	(1.163)	6.806	(35.979)	(716)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(4.053)	6.922	-	(27)	2.842	(32.735)	17.445	(2.114)	(693)	(18.097)	12.976	(2.279)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	54	4	-	310	368	4.143	7.495	704	0	12.342	45	12.755
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(3.999)	6.926	-	282	3.209	(28.591)	24.939	(1.411)	(693)	(5.756)	13.022	10.475
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	28.552	151.450	-	360	180.362	35.781	64.584	5.898	768	107.030	40	287.432
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	24.553	158.376	-	643	183.571	7.189	89.523	4.487	75	101.274	13.061	297.907

a) Ripley Chile

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, compensado 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 de 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\$1.869 (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.

Segmento Inmobiliario:

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

Flujos de Inversión: Los flujos operacionales no presentan movimientos significativos a explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos operacionales no presentan movimientos significativos a explicar.

b) Ripley Perú

Al 31 de marzo de 2025 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM\$22.832. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de operación por MM\$2.108, actividades de inversión por MM\$1.088 y actividades de financiación por MM\$19.637.

Al 31 de marzo de 2024 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM\$18.097. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de inversión por MM\$35.944 compensados por actividades de operación y de financiación por MM\$11.040 y MM\$6.806.

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\$28.932 (monto negativo a marzo de 2024 de MM\$17.075). La variación negativa de MM\$11.857 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\$8.543 e impuestos a las ganancias por MM\$1.132.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo de 2025 de MM\$30 (a marzo de 2024 un monto negativo de MM\$31.792). La variación positiva de MM\$31.763 es producto principalmente de la disminución de los préstamos a entidades relacionadas por MM\$31.736.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo 2025 por MM\$6.472, (a marzo de 2024 monto positivo de MM\$16.133). La variación negativa de MM\$22.605, es producto principalmente por pagos de préstamos netos por MM\$20.629.

Segmento Banco:

Flujos operacionales: Los flujos operacionales se presenta positivo a marzo de 2025 por M\$5.495 (a marzo de 2024 monto positivo por MM\$18.970) cuya variación negativa por MM\$13.475 se origina por mayores pagos de actividades de operación por MM\$14.804.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo de 2025 de MM\$1.018 (a marzo de 2024 un flujo negativo de MM\$1.525), cuya variación positiva fue de MM\$508, dicha variación no es relevante para explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación no presentan monto a explicar.

Segmento Inmobiliario:

Flujos operacionales: Los flujos operacionales presentan monto positivo a marzo del 2025 por MM\$19.806 (positivo a marzo del 2024 por MM\$8.691). La variación positiva de MM\$11.115, se origina por un mayor cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios neto de desembolsos en pagos a cuenta de los empleados por MM\$10.382.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presenta un monto negativo a marzo del 2025 por MM\$52 (a marzo del 2024 un flujo negativo de MM\$2.641). La variación positiva de MM\$2.589, se origina principalmente por la disminución de la compra de otros activos a largo plazo por MM\$2.308.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo del 2025 por MM\$13.165 (a marzo del 2024 un flujo negativo MM\$8.164). La variación negativa de MM\$5.001, es producto principalmente del aumento de préstamos otorgados a entidades relacionadas por MM\$3.893 y pago de préstamos e intereses pagados netos por MM\$1.108.

8.4 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	31/3/2025	31/12/2024	Variación
Liquidez Corriente	Veces	1,04	1,06	(0,01)
Razón acida	Veces	0,40	0,49	(0,09)
Capital de Trabajo	MM\$	24.160	34.202	(10.042)
Endeudamiento	Unidades	31/3/2025	31/12/2024	Variación
Razon de endeudamiento	Veces	0,74	0,69	0,04
Deuda Corriente	Veces	0,40	0,41	(0,01)
Deuda no Corriente	Veces	0,60	0,59	0,01
Actividad	Unidades	31/3/2025	31/12/2024	Variación
Rotación de inventario	Veces	3,19	2,59	0,60
Rotación de propiedades, plantas y equipo	Veces	8,59	7,70	0,90
Rotación de activos totales	Veces	0,78	0,75	0,03
Rentabilidad (Consolidado)	Unidades	31/3/2025	31/12/2024	Variación
ROE	%	7,09	(3,49)	10,59
ROA	%	1,90	(0,90)	2,80

Liquidez Corriente

(Activos Corriente / Pasivos Corrientes)

El indicador de liquidez corriente presenta una disminución de 0,01 con respecto al año anterior y es producto de la disminución de los activos corrientes por MM\$39.058 (se debe la disminución del efectivo y equivalente al efectivo por MM\$29.369, otros activos financieros por MM\$35.443 y deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por MM\$8.356 compensado por inventarios por MM\$ 30.291 y cuentas por cobrar entidad relacionada por MM\$3.638). Con respecto a los pasivos corriente estos tuvieron una disminución con respecto al año anterior por MM\$29.015 (es producto por la disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$60.856 compensado por otros pasivos financieros por MM\$30.708).

Razón acida

(Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos Corrientes

El indicador de razón acida presenta una disminución de 0,09 con respecto al año anterior y dicha disminución es producto básicamente se debe la disminución del efectivo y equivalente al efectivo por MM\$29.369, otros activos financieros por MM\$35.443 y deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por MM\$8.356 compensado por inventarios por MM\$ 30.291 y cuentas por cobrar entidad relacionada por MM\$3.638. Con respecto a los pasivos corriente estos tuvieron una disminución dado por la disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$60.856 compensado por otros pasivos financieros por MM\$30.708.

Capital de trabajo

Activos Corrientes – Pasivo Corrientes

El capital de trabajo tuvo una disminución de MM\$10.042 con respecto al año anterior y se explica por la disminución de los activos corrientes por MM\$39.057 y la disminución de los pasivos corrientes por MM\$29.015.

Razón de endeudamiento

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

Aumento de este indicador de 0,04 con respecto al año anterior, dicho aumento se explica principalmente por el aumento de la deuda neta por MM\$44.981 y una disminución en el patrimonio con respecto al año anterior por MM\$319.

Deuda corriente / Total Pasivos

Disminución de este indicador de 0,01 con respecto al año anterior y dicha variación no es relevante a explicar.

Deuda no corriente / Total Pasivos

Aumento de este indicador de 0,01 con respecto al año anterior y dicha variación no es relevante a explicar.

Rotación de inventario

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

Este indicador presenta un aumento con respecto al período anterior de 0,60 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 0,90 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) presenta un aumento con respecto al período anterior de 0,03 y cuya variación no es relevante a explicar.

Rentabilidad sobre el patrimonio consolidado (ROE)

(Utilidad neta Corp / Patrimonio Corp)

Aumento de un 10,59 de este indicador, el cual se produce por la utilidad del ejercicio a marzo del 2025 por MM\$71.907 contrastada con una pérdida del MM\$33.041 durante el mismo ejercicio de 2024. A nivel de patrimonio promedio, se observa un aumento de un 7,19% con respecto al ejercicio anterior.

Rentabilidad sobre los activos consolidado (ROA)

(ROA: Utilidad neta Corp / Total activos Corp)

Aumento de este indicador por 2,80 se produce porque el ejercicio terminado a marzo 2025 presentó una utilidad del año de MM\$71.907 contrastada por una pérdida del MM\$33.041 durante el mismo ejercicio de 2024. A nivel de total activo promedios se observa un aumento del 3,16%.

(**) UDM: Últimos Doce Meses

9. 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.

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.

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, tanto Chile y Perú enfrentan 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

Tanto la moneda chilena como la peruana están sujetas 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. Asimismo, por la adopción de la normativa NIIF16, y de cara 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 dólar de Estados Unidos. Al ser un impacto contable, la empresa 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 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 Corp 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 los mercados bancarios de Chile y Perú, 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. 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 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.