

Resultados 4° trimestre / 2025

Ripley Corp 🇨🇱



R I P L E Y

me fascina verte bien

1. Resumen Ejecutivo	3
2. Estado de Resultados Ripley Corp	5
2.1 Resultados del cuarto trimestre 2025	5
2.2 Resultados del año 2025	7
3. Plan de Inversiones	10
4. Hechos Recientes	11
5. Avances en Nuestra Estrategia ESG	12
6. Resultados Trimestrales del Negocio	14
6.1 Avances Digitales	14
6.2 Segmento Retail	15
6.3 Segmento Bancario	17
6.4 Segmento Inmobiliario	18
6.5 Segmento Oficinas	20
7. Principales Indicadores	22
8. Estructura Financiera	24
9. Anexos	28
9.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp	29
9.2 Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado	30
9.3 Flujos de efectivo netos consolidados	33
9.4 Otros indicadores	37
10. Gestión de Riesgos	39

1. Resumen Ejecutivo

Cuarto trimestre 2025

- **Ripley Corp registró un crecimiento de ingresos de 8,2% en el 4T25**, impulsado por el desempeño histórico de **Retail Perú** (+19,5% a/a en CLP; +12,4% en PEN), el crecimiento de 11,1% a/a del **segmento bancario**, impulsado por la expansión en la cartera de colocaciones (+17,9% en Chile y 7,2% en PEN en Perú), el sólido crecimiento de **Mall Aventura** (+55,0% en CLP; 44,9% en PEN), reflejo de su mejor desempeño operativo, con mayores niveles de ocupación y productividad, efectos positivos por renovaciones de contratos de largo plazo y la apreciación del sol peruano frente al peso chileno.
- El **EBITDA registró un aumento de 10,5% a/a y una expansión de 27 puntos base en el margen**, alcanzando \$88.288 millones y un margen de 12,7% en 4T25, explicado principalmente por la mayor contribución desde el segmento inmobiliario, que incrementó su EBITDA 65,1% en CLP (54,5% en PEN), como resultado de la exitosa maduración de los nuevos centros comerciales en Perú, la mejora en las tarifas comerciales y mayor productividad. Adicionalmente, contribuyó el mejor resultado de retail Perú en sus 27 años de operación (+52,7% en CLP; +46,6% en PEN), menor intensidad promocional, el cambio en el mix de productos hacia categorías de mayor rentabilidad y liquidez en el periodo por los retiros de fondos previsionales.
- La **utilidad neta** de Ripley Corp **alcanzó \$84.286 millones en el 4T25**, lo que representa un incremento de \$45.132 millones en el trimestre. Excluyendo el efecto de Fair Value, la utilidad neta totalizó \$48.874 millones en 4T25, lo que implica una mejora de \$20.461 millones frente al año anterior.
- El indicador **DFN/EBITDA Ajustado No Bancario**¹ mostró una evolución favorable durante el período, disminuyendo desde 5,6x en diciembre de 2024 hasta **2,6x al cierre de diciembre de 2025**. Esta mejora se explica principalmente por la mayor generación de flujo de los negocios, reflejada en el crecimiento del EBITDA ajustado, junto con la amortización de deuda financiera, lo que permitió reducir el nivel de endeudamiento de la Compañía.
- A fines de 2025, la Compañía suscribió un préstamo a cinco años con el Banco de Crédito del Perú (BCP) por hasta S/245 millones, destinado a **financiar arrendamientos financieros asociados a los centros comerciales** de Chiclayo e Iquitos, lo que permitirá extender el perfil de vencimientos y reducir el costo de financiamiento del segmento inmobiliario. Adicionalmente, durante el año se renegotió la tasa del arrendamiento financiero del Mall San Juan de Lurigancho, disminuyéndola desde 8,5% a 7,01%, fortaleciendo la eficiencia financiera y otorgando mayor flexibilidad para refinanciamientos futuros.

¹ Según la definición de Clasificadoras de Riesgo, para mayor detalle, ir a la sección Estructura Financiera.

Acumulado 2025

- **En el acumulado del año, el crecimiento en ingresos fue de 6,3%**, impulsado principalmente por el desempeño del segmento retail en Perú (+10,5% a/a en CLP; +4,3% en PEN), el crecimiento de 7,4% a/a del segmento bancario, impulsado por la expansión en la cartera de colocaciones y el sólido crecimiento de Mall Aventura (+21,5% en CLP; +14,4% en PEN) reflejo de la exitosa maduración de los nuevos centros comerciales en Perú y mayor productividad, junto con la renovación de contratos y la apreciación del sol peruano frente al peso chileno.
- El **EBITDA acumulado registró un aumento de 22,9% a/a y una expansión de 130 puntos base en el margen**, alcanzando \$214.145 millones y un margen de 9,6% en 2025, explicado principalmente por la mayor rentabilidad de Banco Ripley Perú, reflejo de las mejoras en los indicadores de riesgo y menores costos de fondeo, la mayor contribución del segmento inmobiliario (+26,9% en CLP; +19,5% en PEN), producto de la maduración de los nuevos centros comerciales en Perú, la mejora en las tarifas comerciales y mayor productividad, y el desempeño histórico de retail Perú (+36,9% en CLP; +30,0% en PEN) impulsado por la consistencia en la estrategia de crecimiento rentable y un contexto de mayor liquidez hacia el cierre del año.
- La **utilidad neta** de Ripley Corp **alcanzó \$119.176 millones en el acumulado 2025**, lo que representa un incremento de \$65.124 millones respecto a 2024, siendo esta la utilidad más alta en la historia de la Compañía. Excluyendo el efecto de Fair Value, la utilidad neta totalizó \$84.779 millones en 2025, lo que implica una mejora de \$44.392 millones frente al año anterior.

2. Estado de Resultados Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en CLP mm)	Trimestral			Acumulado		
	4T25	4T24	Var %	2025	2024	Var %
Ingresos de actividades ordinarias	696.898	644.292	8,2%	2.219.805	2.087.322	6,3%
Costo de ventas	(437.064)	(408.505)	7,0%	(1.401.358)	(1.371.431)	2,2%
Ganancia Bruta	259.835	235.787	10,2%	818.447	715.892	14,3%
Gasto de administración y otros	(190.475)	(176.230)	8,1%	(682.170)	(620.937)	9,9%
Resultado Operacional	69.360	59.557	16,5%	136.277	94.955	43,5%
Otras ganancias (pérdidas)	19.163	(1.678)	N/A	16.739	3.231	418,0%
Costo financiero neto	(12.453)	(11.906)	4,6%	(48.024)	(45.994)	4,4%
Participación en las ganancias de asociados	24.995	13.855	80,4%	34.560	22.637	52,7%
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	2.259	(2.332)	N/A	3.288	(3.864)	N/A
Utilidad antes de impuestos	103.324	57.496	79,7%	142.840	70.965	101,3%
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	(19.038)	(18.342)	3,8%	(23.664)	(16.914)	39,9%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	84.286	39.154	115,3%	119.176	54.051	120,5%
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	27	6	336,1%	(29)	76	N/A
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	84.260	39.148	115,2%	119.205	53.975	120,9%
EBITDA	88.288	79.896	10,5%	214.145	174.234	22,9%

2.1 Resultados del cuarto trimestre 2025

- Durante el **cuarto trimestre de 2025**, Ripley Corp registró un **crecimiento de ingresos de 8,2%** en comparación con el mismo período de 2024, impulsado principalmente por el segmento retail, destacando el sólido desempeño de Perú, con un crecimiento de 19,5% en CLP y 12,4% en PEN. Adicionalmente, el segmento bancario registró un aumento de 11,1% en sus ingresos a/a, explicado por la expansión de las carteras de colocaciones, que crecieron 17,9% en Chile (CLP) y 7,2% en Perú (PEN) a/a. Finalmente, los ingresos de Mall Aventura aumentaron 55,1% en CLP y 44,9% en PEN, reflejando un mejor desempeño operativo, un impacto contable positivo cuyo impacto se vio incrementado por la renovación de contratos de arriendo de largo plazo durante el periodo, y un efecto cambiario favorable.
- Los ingresos del **segmento retail** aumentaron 5,8% a/a, alcanzando \$536.314 millones. En Perú, los ingresos crecieron 19,5% a/a en CLP y 12,4% en PEN, impulsados por un crecimiento en ventas mismas tiendas (SSS) de 12,3%, apalancados en un aumento significativo de la venta de vestuario, una sólida ejecución de la estrategia de crecimiento rentable y la liquidez del período asociada a los retiros de fondos previsionales. En Chile, los ingresos registraron una disminución de 1,4% a/a, totalizando \$326.352 millones, desempeño explicado por un menor número de tiendas² respecto al trimestre anterior, una alta base de comparación asociada al efecto turismo registrado en el 4T24, el cual se moderó durante el 4T25, resultando en un SSS de -0,6%, efecto que fue parcialmente compensado por una mayor demanda local.
- En el **segmento bancario**, los ingresos aumentaron 11,1% a/a, alcanzando \$140.199 millones. En Chile, se observó una mayor actividad comercial a lo largo del año, reflejada en una expansión de 17,9% interanual de la cartera de colocaciones al cierre del período, impulsada principalmente por una mayor venta de productos financieros. El cargo por riesgo neto sobre cartera³ se ubicó en 11,6%⁴, superior al 8,7% registrado en el 4T24, incremento que se explica, en parte, por la implementación de la norma de prefijos telefónicos en Chile, la cual

² En noviembre de 2024 se efectuó el cierre de las tiendas Huérfanos y Barros Arana, mientras que en febrero de 2025 se concretó el cierre de la tienda Alto Las Condes.

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

⁴ En julio 2025 se reclasificaron \$3.297 millones de provisiones adicionales obligatorias a provisiones específicas complementarias. Las provisiones específicas complementarias son provisiones que se constituyen y/o liberan por efectos de suficiencia de cobertura de castigos netos. Durante 4T25 se liberaron \$1.000 millones de provisiones específicas complementarias y \$1.500 millones de provisiones adicionales. Excluyendo estas liberaciones, el costo por riesgo neto del trimestre sobre la cartera bruta promedio fue de 12,5%.

redujo la tasa de respuesta de los clientes y afectó de manera transitoria la gestión de cobranza en su canal principal. No obstante lo anterior, las mejoras continuas en los modelos de originación y en los canales de cobranza permitieron contener la tendencia al alza en los niveles de morosidad, alcanzando una mora mayor a 90 días de 3,9% al cierre del 4T25. En Perú, la cartera de colocaciones creció 7,2% a/a en moneda local, junto con una mejora en la mora mayor a 90 días, la cual se ubicó en 3,0% en el 4T25, frente al 3,4% registrado en el 4T24. Asimismo, el cargo por riesgo neto⁵ alcanzó 10,4%, lo que representa una mejora respecto al 12,1% del 4T24, la que estuvo impulsada por los retiros de fondos previsionales.

- El **segmento inmobiliario** registró un **aumento de ingresos de 55,0% a/a** en CLP y 44,9% en moneda local, explicado en parte por la renovación de contratos de arriendo de largo plazo durante el 4T25. Estas renovaciones generaron un efecto contable positivo a nivel de ingresos, principalmente asociado a la linealidad⁶. El crecimiento en ingresos también se explica por las mejores tasas de ocupación, además de la incorporación de nuevos locales comerciales y mayores ingresos por estacionamientos. En términos operacionales, los indicadores mostraron mejoras en todos los centros comerciales, con un crecimiento de 12,3% en las ventas de locatarios en moneda local, mientras que el factor de ocupación consolidado alcanzó 97,7%, lo que representa una mejora de 78 puntos base respecto al 4T24.
- **La ganancia bruta** del cuarto trimestre **aumentó 10,2% a/a**, alcanzando \$259.835 millones, con un margen bruto de 37,3%, lo que representa una mejora de 69 puntos base respecto al 4T24. Esta expansión fue impulsada principalmente por el segmento retail, cuya ganancia bruta aumentó 9,7% a/a, con una expansión de margen desde 30,8% a 31,9% en el 4T25, explicada por el resultado histórico registrado en Perú. Adicionalmente, el segmento Inmobiliario incrementó su contribución en 60,0% a/a, con una expansión de margen de 285 puntos base. Por su parte, el segmento Bancario registró una leve disminución de 1,6% en su ganancia bruta respecto al 4T24, en parte explicada por el impacto de la ley de prefijos telefónicos en Chile, efecto que fue parcialmente compensado por una mejora en la rentabilidad del Banco Perú, producto del mayor nivel de colocaciones y de la disminución del costo de fondos y del riesgo sobre cartera.
- **Los gastos de administración y ventas** aumentaron 8,1% interanual en el 4T25; no obstante, se logró mantener el apalancamiento operativo, con un 27,3% de gastos sobre ingresos. Excluyendo el efecto del tipo de cambio PEN/CLP, el incremento fue de 5,8%. En Chile, el aumento se explica principalmente por un alza de 7,0% en el segmento retail, asociada a mayores gastos en marketing, tecnología y asesorías. En el segmento bancario, los gastos registraron una disminución de 13,9%, reflejo de ahorros en dotación y una normalización en los gastos del año, parcialmente compensados por mayores gastos en marketing y de cobranza para recuperar la contactabilidad de clientes. En Perú, si bien los gastos aumentaron 20,0% en CLP y 11,9% en moneda local, se observó una mayor dilución respecto al 4T24. El aumento del segmento retail se da por mayores gastos en dotación, marketing y comisiones bancarias. En el caso del segmento bancario, el aumento se explica por mayores gastos en tecnología, dotación y marketing.
- Es así como el **EBITDA** alcanzó **\$88.288 millones en el 4T25**, registrando un aumento de 10,5% a/a, impulsado principalmente por el desempeño del segmento Retail en Perú, cuyo EBITDA creció en \$8.807 millones a/a, junto a la sólida evolución del segmento inmobiliario, que aumentó 65,3% a/a, alcanzando un margen de

⁵ Cargo por riesgo neto del trimestre multiplicado por 4, dividido por la cartera bruta promedio del trimestre.

⁶ La linealidad (NIIF 16) consiste en reconocer los ingresos de contratos de arriendo de forma uniforme durante toda su vigencia, independientemente del calendario efectivo de cobros. La diferencia entre el ingreso promedio reconocido y el flujo percibido en cada período se registra como un ajuste contable, sin impacto en caja ni en el desempeño operacional del período.

91,0%, lo que representa una mejora de 559 puntos base respecto al 4T24. Este desempeño refleja la maduración de los nuevos centros comerciales en Perú, así como las altas tasas de ocupación del negocio.

- El **resultado no operacional** alcanzó \$33.964 millones en el 4T25, lo que representa un aumento de \$36.024 millones respecto al 4T24, variación explicada principalmente por un mejor resultado en Otras ganancias por \$20.841 millones, asociado a la revalorización de activos del segmento Inmobiliario en Perú, efecto que ascendió a \$21.437 millones en el trimestre, explicado por mayores flujos en los malls. Asimismo, el resultado por Participación en asociadas aumentó \$11.140 millones a/a, explicado por la mayor revalorización de activos de Grupo Marina, la cual alcanzó \$20.271 millones, un incremento de \$10.183 millones respecto al 4T24. Adicionalmente, se registró un mejor resultado en Diferencias de cambio por \$3.443 millones a/a, explicado por la apreciación del sol peruano frente al dólar durante 2025 que impactó los pasivos por arrendamiento bajo NIIF16, mientras que el Resultado por unidades de reajuste mostró una mejora de \$1.148 millones a/a, asociada a una menor inflación en 2025 respecto de 2024, lo que tuvo un impacto positivo en la exposición a la variación de la UF.
- Como resultado, Ripley Corp alcanzó una **utilidad neta** de \$84.286 millones en el cuarto trimestre de 2025, lo que representa una mejora de \$45.132 millones respecto al 4T24. Excluyendo el efecto de Fair Value, la utilidad neta alcanzó \$48.874 millones, registrando una mejora de \$20.461 millones en comparación con el mismo período del año anterior, equivalente a un alza de 72,0%.

2.2 Resultados del año 2025

- En el año 2025 la compañía registró un **alza de 6,3% en ingresos** en comparación al mismo periodo de 2024, llegando a \$2.219.805 millones, explicado por el alza de 5,3% a/a en los ingresos del segmento retail, 7,4% a/a en el segmento bancario y 21,5% a/a del segmento inmobiliario.
- Los ingresos del **segmento retail** aumentaron 5,3% a/a, alcanzando \$1.628.081 millones. En Perú, los ingresos crecieron 10,5% a/a en CLP y 4,4% en PEN, impulsados por un aumento significativo de la venta de vestuario, una sólida ejecución de la estrategia de crecimiento rentable y la liquidez del último período del año asociada a los retiros de fondos previsionales. En Chile, los ingresos registraron un aumento de 2,4% a/a, desempeño explicado por el efecto turismo registrado en la primera mitad del año, el cual se moderó en el segundo semestre, y que fue parcialmente compensado por una mayor demanda local y una tendencia positiva en el canal online.
- En el **segmento bancario**, los ingresos aumentaron 7,4% a/a, alcanzando \$534.650 millones. En Chile, se observó una mayor actividad comercial a lo largo del año, reflejada en una expansión de 17,9% interanual de la cartera de colocaciones al cierre del período, impulsada principalmente por una mayor venta de productos financieros. El cargo por riesgo neto sobre cartera de consumo⁷ se ubicó en 9,4%⁸, por debajo del 10,1% registrado en 2024, reflejo de las mejoras continuas en los modelos de originación y en los canales de cobranza. En Perú, la cartera de colocaciones creció 7,2% a/a en moneda local, junto con una mejora en la mora mayor a

⁷ Cargo por riesgo neto del año, dividido por la cartera promedio del año.

⁸ En junio 2025 se realizó la reversa de \$2.082 millones de provisiones específicas complementarias y en julio 2025 se reclasificaron \$3.297 millones de provisiones adicionales obligatorias a provisiones específicas complementarias. Las provisiones específicas complementarias son provisiones que se constituyen y/o liberan por efectos de suficiencia de cobertura de castigos netos. Durante el segundo semestre de 2025 se liberaron \$2.000 millones de provisiones específicas complementarias y \$1.500 millones de provisiones adicionales. Excluyendo estas liberaciones, el costo por riesgo neto del año sobre la cartera bruta promedio fue de 9,9% en 2025 en comparación al 10,0% de 2024.

90 días, la cual se ubicó en 3,0% en el 4T25, frente al 3,4% registrado en el 4T24. Asimismo, el cargo por riesgo neto sobre cartera⁹ alcanzó 12,0%, lo que representa una mejora respecto al 17,4% del 2024.

- El **segmento inmobiliario** registró un **aumento de ingresos de 21,5% a/a** en CLP y 14,4% en moneda local, explicado por la maduración de los nuevos centros comerciales, la renovación de contratos de arriendo de largo plazo durante el 4T25, mejores tasas de ocupación, además de la incorporación de nuevos locales comerciales y mayores ingresos por estacionamientos. En términos operacionales, los indicadores mostraron mejoras en todos los centros comerciales, con un crecimiento de 10,0% en las ventas de locatarios en moneda local, mientras que el factor de ocupación consolidado alcanzó 97,7%, lo que representa una mejora de 78 puntos base respecto al 4T24.
- La **ganancia bruta** del año 2025 registró un **aumento de 14,3% a/a**, alcanzando \$818.447 millones, con un margen bruto de 36,9%, lo que representa una **mejora de 257 puntos base** respecto al año anterior. Este desempeño se explica principalmente por la mayor contribución del segmento retail, que creció 12,6% a/a, con una expansión de margen de 190 puntos base, impulsada por mejoras en ambos países, dado el foco en la rentabilidad de categorías blandas y una menor actividad promocional. Por su parte, el segmento bancario registró una mejora de 22,0% a/a, con una expansión de margen desde 47,4% en 2024 a 53,9% en 2025, explicada por el crecimiento de la cartera de colocaciones en ambos países, junto con una reducción del costo por riesgo neto en Perú de 27,9% a/a en CLP, además de un menor costo de fondos en ambos mercados. Finalmente, la contribución del segmento inmobiliario aumentó 26,9% a/a en CLP, explicada por la mejora en los principales indicadores operacionales de los cinco centros comerciales, junto con el efecto positivo de la apreciación del PEN frente al CLP.
- En cuanto a los **gastos de administración y ventas** estos registraron incrementos respecto del 2024 de 9,9% y 8,0% excluyendo el efecto de la apreciación del PEN/CLP. En Chile, el gasto aumentó 8,9%, explicado principalmente por el alza de 7,2% en el segmento retail, impulsada por mayores remuneraciones fijas asociadas al incremento del sueldo mínimo (+8,9%), reajustes por IPC (+3,5%), la cotización adicional (+1%) y el impacto de la implementación de la ley de 40 horas, junto con mayores gastos en tecnología, marketing y asesorías, mientras que el segmento bancario presentó un aumento de 12,4% interanual, reflejo de los mayores gastos en remuneraciones (sueldo mínimo, reajuste IPC, cotización adicional, ley 40 horas e indemnizaciones¹⁰), mayor actividad comercial y mayores gastos en proyectos de tecnología. En Perú, los gastos aumentaron 12,5% en CLP y 6,1% en moneda local, asociado al incremento de 5,0% (PEN) del segmento retail, principalmente por mayores gastos en remuneraciones, marketing y comisiones bancarias, y por el aumento de 8,4% (PEN) del segmento bancario, vinculado a mayores gastos en dotación, marketing y tecnología.
- Es así como el **EBITDA alcanzó \$214.145 millones en 2025**, con una **expansión de 130 puntos base** en el margen. El segmento bancario registró un crecimiento de EBITDA de \$27.964 millones respecto a 2024, explicado por el aumento de la cartera de colocaciones en ambos países, junto con un menor costo de fondeo y una reducción del costo por riesgo neto en Perú. Por su parte, el segmento retail mostró un incremento de EBITDA de \$16.359 millones a/a, reflejo del foco estratégico en rentabilidad y por el sólido desempeño de Perú, que alcanzó el mejor EBITDA en sus 27 años de operación con una mejora de 151 puntos base en el margen. Finalmente, el segmento inmobiliario presentó un crecimiento de EBITDA de \$14.944 millones respecto al año

⁹ Cargo por riesgo neto del trimestre multiplicado por 4, dividido por la cartera bruta promedio del trimestre.

¹⁰ El alza en gastos del segmento bancario contiene un efecto no recurrente de \$2.608 millones en indemnizaciones asociados a proyectos de eficiencia.

anterior, alcanzando \$67.521 millones y un margen de 88,9%, lo que representa una expansión de 481 puntos base, como resultado de la exitosa maduración de los nuevos centros comerciales en Perú, que alcanzaron mayores niveles de ocupación y productividad, junto con una mejora en las tarifas comerciales y reducción en los gastos impulsada por eficiencias en gasto común, administración y marketing.

- El **resultado no operacional** alcanzó \$6.563 millones en 2025, lo que representa un mejor resultado de \$30.553 millones respecto a 2024. Esta variación se explica principalmente por un mejor resultado en Otras ganancias, que aumentó en \$13.507 millones, impulsado por el registro de fair value de Mall Aventura, el cual ascendió a \$18.980 millones en 2025, comparado con \$4.426 millones en 2024. Asimismo, el resultado por Participación en Asociadas mejoró en \$11.924 millones, explicado por una mayor revalorización de activos, que alcanzó \$20.271 millones en 2025, frente a \$10.088 millones el año anterior. En Diferencias de cambio, se registró un mejor resultado por \$6.243 millones respecto a 2024, principalmente por el efecto de la variación del tipo de cambio USD/PEN sobre los pasivos por arrendamiento en Perú, considerando que el PEN se apreció frente al USD en 2025 y se depreció en 2024. Adicionalmente, el Resultado por unidades de reajuste presentó una mejora de \$909 millones, asociada a una menor inflación en 2025 en comparación con 2024 (3,5% versus 4,5%), lo que redujo el impacto de la exposición a la UF. Estos efectos positivos fueron parcialmente compensados por un menor resultado en Costos financieros netos por \$2.029 millones, explicado principalmente por la conversión de intereses en Perú.
- Finalmente, Ripley Corp alcanzó una **utilidad** de \$119.176 millones en 2025, lo que representa una mejora de \$65.124 millones respecto de 2024, equivalente a un alza de 120,5% a/a, alcanzando la mejor utilidad de la historia de la Compañía. Excluyendo el efecto de Fair Value, la utilidad neta ascendió a \$84.779 millones, registrando una mejora de \$44.392 millones, equivalente a un alza de 109,9% a/a respecto al año 2024.

3. Plan de Inversiones

El plan de inversiones para el 2026 contempla una inversión de \$49,3 mil millones, lo que representa un incremento de 28% respecto del plan de 2025 y materializa la estrategia de la compañía para impulsar el crecimiento en clientes, fortalecer el ecosistema omnicanal y continuar mejorando la rentabilidad y la generación de flujo de caja de la Compañía.

Del total, aproximadamente un 48% se destinará al fortalecimiento del ecosistema omnicanal, con foco en tecnología y logística para continuar impulsando el crecimiento del canal e-commerce y a robustecer las plataformas digitales y capacidades operativas de Banco Ripley. El saldo restante, cercano a los \$25,5 mil millones, se orientará a la ampliación de centros comerciales, así como a la mantención y remodelación de tiendas, priorizando la eficiencia y productividad por metro cuadrado, junto a la rentabilidad de la capacidad instalada.

A nivel de unidades de negocio, la distribución del Capex 2026 considera 39% para Banco Ripley, 35% para el segmento Retail y 26% para Mall Aventura. La inversión en Retail buscará maximizar la rentabilidad de la capacidad instalada y la eficiencia operativa. La mayor parte de estos recursos se destinará no solo a remodelaciones, sino también a la incorporación de nuevos conceptos comerciales, optimización de espacios y actualizaciones integrales de la propuesta de valor en tienda, complementado con iniciativas de continuidad operacional.

La inversión en el segmento financiero estará orientada prioritariamente fortalecer sus capacidades tecnológicas, analíticas y de ciberseguridad. Estas iniciativas buscan mejorar la experiencia del cliente, profundizar la vinculación y eficiencia en la originación y gestión del riesgo, así como habilitar un crecimiento rentable y sostenible.

En relación con el potencial de expansión de ~40.000 m² de GLA en instalaciones existentes de Mall Aventura, durante 2025 se incorporaron 3.445 m², principalmente asociados a ampliaciones en Mall Arequipa. La Compañía contempla una ejecución gradual del remanente de este potencial, proyectando la incorporación de aproximadamente 6% de la superficie en 2026, 17% en 2027 y el 76% hacia 2028, adaptándose a las condiciones de mercado y avances de obras.

Para 2026, Ripley Corp se enfocará en incorporar más y mejores clientes, apalancándose en el uso estratégico de datos para profundizar el conocimiento del cliente y potenciar el cruce de productos, bajo un adecuado marco de gestión de riesgo. En paralelo, Mall Aventura continuará evaluando nuevas oportunidades de desarrollo, mientras en la Compañía profundizamos la eficiencia de gastos y el desarrollo de nuevas fuentes de ingresos, para sostener un crecimiento rentable y una sólida generación de flujo de caja a largo plazo.

4. Hechos Recientes

- **Ripley Chile es reconocido en Ranking Merco Empresas**

Ripley Chile fue reconocido en el tercer lugar del sector retail y en el puesto 33 del ranking general del monitor de reputación corporativa Merco Empresas, subiendo 16 posiciones respecto al año pasado. Este ranking es uno de los más reconocidos del país, y que Ripley Chile destaque por su excelencia, transparencia y liderazgo reputacional, confirma que está construyendo una reputación sólida y coherente, siendo un logro de todas y todos los que conformamos Ripley y de quienes nos eligen día a día.

- **Banco Ripley Chile reconocido en Ranking Top 200 Latam Banks 2025**

Banco Ripley Chile ha sido reconocido entre los 10 bancos con mejor desempeño de América Latina, según el ranking Top 200 Latam Banks 2025 elaborado por The Banker, una de las publicaciones financieras más prestigiosas del mundo. Este reconocimiento ubica a Banco Ripley Chile junto a instituciones líderes de la región y destaca la solidez de nuestra gestión, eficiencia operativa y capacidad de crecimiento sostenido, en un contexto económico desafiante para la banca latinoamericana. El ranking de desempeño de The Banker evalúa 8 categorías y 17 indicadores financieros, analizando crecimiento, rentabilidad, eficiencia y solidez, sin importar el tamaño del banco.

- **Incorporación de Ripley Corp a Índices de WisdomTree**

Ripley Corp fue incorporado a los índices WisdomTree Emerging Markets SmallCap Dividend y WisdomTree Emerging Markets Dividend. La inclusión en estos índices internacionales constituye un hito relevante para la Compañía, al reflejar el cumplimiento de los criterios de elegibilidad definidos por el proveedor —entre ellos capitalización bursátil, liquidez y características de dividendos— y, al mismo tiempo, fortalece su visibilidad ante inversionistas globales.

- **Banco Ripley Chile concreta emisión de bono en mercado local**

Con fecha 3 de marzo de 2026, Banco Ripley realizó la colocación de un bono subordinado en el mercado local por un monto de UF 1.000.000, con vencimiento en octubre de 2035. La operación se efectuó a una tasa equivalente a un spread de 154 puntos base sobre la tasa de referencia, reflejando una adecuada recepción por parte del mercado. Los fondos obtenidos permitirán fortalecer la estructura de capital del Banco y respaldar su crecimiento futuro.

- **Modificaciones y refinanciamiento de arrendamientos financieros**

A fines de 2025 se suscribió un contrato de préstamo a mediano plazo con el Banco de Crédito del Perú (BCP), comprometido por hasta S/245 millones y con vencimiento a cinco años, destinado a financiar el pago de los arrendamientos financieros asociados a los centros comerciales Mall Aventura Chiclayo e Iquitos. Al 31 de diciembre de 2025, el monto desembolsado ascendía a S/14,2 millones y se estima que la facilidad quedará totalmente utilizada al cierre del primer trimestre de 2026, viéndose también reflejada en el calendario de amortizaciones. Cabe destacar que, este préstamo contempla una tasa de 6,45%, inferior a las tasas de los contratos de leasing originales (6,8% en Iquitos y 7,43% en Chiclayo), lo que contribuye a reducir el costo promedio de financiamiento del segmento inmobiliario y mejora la eficiencia financiera del portfolio.

Adicionalmente, durante 2025 se modificó el contrato de arrendamiento financiero del Mall San Juan de Lurigancho, reduciendo su tasa desde 8,50% a 7,01%. Esta mejora en condiciones financieras se complementó con ajustes contractuales que otorgan mayor flexibilidad para un eventual refinanciamiento en el largo plazo, alineando la estructura de pasivos con la estrategia financiera de la Compañía.

5. Avances en Nuestra Estrategia ESG

Este año, se actualizó la estrategia de sostenibilidad de Ripley Corp para alinearla con el negocio, las expectativas de sus stakeholders y las nuevas regulaciones ESG, dando origen a la **Estrategia de Creación de Valor Sostenible**. Esta estrategia tiene como eje integrador el bienestar, en coherencia con el propósito corporativo, y refuerza cuatro dimensiones clave: Bienestar de las personas con foco en nuestros colaboradores y clientes, bienestar de las comunidades y proveedores, bienestar del negocio y bienestar ambiental impulsando una gestión eficiente y responsable de nuestros impactos. Estas iniciativas se integran en Compromiso R, el nombre del programa de sostenibilidad, que convierte la estrategia en acciones concretas y asegura que la sostenibilidad y el crecimiento avancen de manera conjunta.

Bienestar de las Personas

- **Atención inclusiva y preferencial para clientes**

Con el fin de poder adaptar nuestra atención a las necesidades de cada persona, generando espacios inclusivos y brindando una gran experiencia a nuestros clientes, el 2025 Ripley Corp lanzó el Manual de Atención Inclusiva y Preferencial para las tiendas y centros de servicio de Chile y Perú. En él se detallan las acciones que se deben tomar para generar una atención inclusiva a los distintos grupos de la diversidad, como personas con discapacidad, personas mayores, entre otros. Además, en el marco de la publicación de la Ley N° 21.768, que establece atención preferente para personas con discapacidad y sus cuidadores, se implementó atención preferente en nuestros módulos de retiro en tienda, servicio atención al cliente y centros de servicio financieros, junto con señaléticas en probadores y cajas de tiendas.

- **Capacitación red global Sunflower**

En Ripley Chile y Perú se unió a la red global Hidden Disabilities Sunflower, que tiene por objetivo visibilizar las discapacidades invisibles, generando mayor conciencia en la sociedad y mejorando la experiencia de vida diaria de quienes viven con ellas.

Al cierre del 2025, se registró un 67% de avance en la capacitación obligatoria en Sunflower para todos los colaboradores en Chile y un 37% en Perú, la que se integró también en el proceso de inducción. Asegurando así, concientizar y promover un trato respetuoso y empático, logrando crear un ambiente de confianza y respeto donde las personas que requieran el distintivo Girasol se sientan seguras y sepan que cuentan con un espacio accesible y validado para solicitarlo.

Bienestar de las Comunidades

- **Alianza por la Salud Infantil: Mall Aventura impulsa el Programa Anemia Cero en Santa Anita**

Mall Aventura, en alianza con la asociación Peruanos por Peruanos, impulsó el "Programa Anemia Cero" en el Mall Aventura Santa Anita, con el objetivo de contribuir a la reducción de la anemia infantil y gestacional en la comunidad. A través de una campaña gratuita, se brindaron despistajes de hemoglobina, orientación nutricional especializada y educación preventiva para niños de 0 a 5 años y mujeres gestantes, complementadas con acciones de sensibilización y comunicación digital. Esta iniciativa permitió acercar servicios de salud preventiva a familias de Santa Anita, reforzando el compromiso del centro comercial con el bienestar, la salud y el desarrollo integral de la comunidad.

- **Auditorias Marca Propia**

En el marco de nuestra gestión de marca propia, todos los proveedores activos bajo la gestión de la oficina de Hong Kong han sido auditados en materia de sostenibilidad y disponen de al menos una certificación de sostenibilidad vigente, tales como QUIMA, SMETA 2 pilares, WRAP o BSCI.

Bienestar Ambiental

- **Productos con Atributo Sostenible**

Al cierre del año 2025, Ripley Corp alcanzó un 90% de avance en la meta corporativa de incorporar atributos sostenibles en las marcas de vestuario de fabricación propia -mujer, hombre, infantil y deporte-. Este avance refleja la consolidación de una nueva práctica al interior de los equipos, integrándose de manera formal en los procesos de diseño, compra y negociación con proveedores, y fortaleciendo así la gestión sostenible de nuestra cadena de valor.

- **Sistema de Eficiencia Energética**

Al cierre de 2025, Ripley Chile logró mejorar el desempeño energético en un 4,68% para la totalidad de las tiendas Ripley y centro de distribución, disminuyendo 2,97 GWh/año, que implica una disminución de 742 toneladas de CO₂, equivalente a sacar de circulación 161 vehículos. En el caso de Perú se logró un ahorro de energía de un 63% durante el 2025 en comparación al año anterior.

- **Donación de marcas propias**

Ripley Corp sigue fortaleciendo el modelo de reutilización de muestras de marcas propias de vestuario, a través de la donación a las fundaciones COANIQUEM, Debra, María Ayuda y Banco de Ropa. De esta manera, se da un destino sustentable a estos textiles que dejan de ser utilizados, contribuyendo a la reducción de residuos y generando un impacto positivo en el bienestar de personas, al aportar al financiamiento de los programas de cada institución. Al cierre de 2025, se donaron 30.421 unidades en perfecto estado, lo que equivale a aproximadamente 11.000 kilos de textiles, además de más de 3.425 kilos de prendas con algún detalle, destinadas a reparación.

6. Resultados Trimestrales del Negocio

6.1 Avances Digitales¹¹

Ripley Corp	Unidad	4T25	4T24	2025	2024	Variación 4T25 vs 4T24	Variación 2025 vs 2024
Visitas Totales ¹	miles	61.341	55.263	50.888	47.540	11,0%	7,0%
Retail Consolidado							
Unidades Totales Vendidas ²	miles	2.861	2.539	8.187	7.771	12,7%	5,4%
Ventas Digitales GMV	CLP mm	184.814	160.315	522.863	516.112	15,3%	1,3%
Ventas GMV 1P	CLP mm	146.392	131.513	420.679	429.484	11,3%	-2,1%
Ventas GMV 3P	CLP mm	38.421	28.802	102.184	86.628	33,4%	18,0%
Participación Venta Digital	%	26,6%	27,5%	27,2%	29,6%	-0,9 p.p.	-2,4 p.p.
Número de Sellers	n°	2.974	4.944	2.974	4.944	-39,8%	-39,8%
Banco Consolidado							
Clientes digitales ³	%	94%	96%	94%	96%	-1,9 p.p.	-1,9 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 61 millones de visitas digitales en promedio durante el último trimestre, reflejando un crecimiento de 11,0% en el 4T25, el cual se explica principalmente por el mayor tráfico de la App en ambos países, la cual ha conseguido aumentar su número de visitantes en aproximadamente un 47% a/a.

Durante el 2025 el negocio digital mostró señales de recuperación, con una tendencia positiva respecto a los decrecimientos del primer semestre (-9,8% en 1T25; -3,2% en 2T25; -0,3% en 3T25 y 15,3% en 4T25), impulsada por la nueva estrategia del Marketplace (3P). Desde el segundo trimestre, se avanzó en la implementación de un modelo más selectivo, orientado a fortalecer las alianzas con los sellers que concentran la mayor parte de las ventas y contribución. Este cambio de modelo busca capturar mayores sinergias comerciales y operativas, lo que se ha traducido en un aumento de la venta de productos en Fulfillment by Ripley de 2,3 veces el año anterior. Esto refleja la consolidación que está teniendo el ecosistema 3P a través de soluciones de fulfillment y retail media, que mejoran la experiencia del cliente, la eficiencia logística y la rentabilidad del canal digital. La participación del canal alcanzó un 26,6% en el 3T25, frente al 27,5% de 4T24, consistente con el foco de la Compañía en priorizar rentabilidad.

Al cierre de diciembre 2025, Ripley App ya superó 10 millones de descargas acumuladas entre ambos países, lo cual se traduce en una participación de sobre el 58% de las transacciones digitales de la compañía, transformándose en una de las Apps de compra favoritas de Chile y Perú.

Nuestra propuesta de banco digital continúa ganando tracción, logrando que el 94% de nuestros clientes sean atendidos a través de nuestros canales digitales.

¹¹ Las cifras del 4T24 consideran un ajuste de efecto calendario asociado al evento Cyber, con el fin de hacerlas comparables con el 4T25. En 2024, el Cyber comenzó el 30 de septiembre, por lo que sólo dos días impactaron octubre, mientras que en 2025 el evento se inició en octubre y tuvo tres días dentro del trimestre.

6.2. Segmento Retail¹²

Segmento Retail (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %
Ingresos	326.352	330.961	(1,4%)	209.962	175.742	19,5%	536.314	506.703	5,8%
Ganancia Bruta	107.297	107.292	0,0%	63.907	48.843	30,8%	171.204	156.135	9,7%
Margen Bruto	32,9%	32,4%	0,5 p.p.	30,4%	27,8%	2,6 p.p.	31,9%	30,8%	1,1 p.p.
Gasto de administración y otros	(87.102)	(81.437)	7,0%	(42.586)	(36.259)	17,5%	(129.688)	(117.696)	10,2%
GAV/Ingresos	(26,7%)	(24,6%)	-2,1 p.p.	(20,3%)	(20,6%)	0,3 p.p.	(24,2%)	(23,2%)	-1,0 p.p.
Resultado Operacional	20.195	25.855	(21,9%)	21.320	12.584	69,4%	41.515	38.439	8,0%
Margen Operacional	6,2%	7,8%	-1,6 p.p.	10,2%	7,2%	3,0 p.p.	7,7%	7,6%	0,2 p.p.
Resultado no Operacional	342	(8.767)	N/A	(415)	(3.364)	(87,7%)	(73)	(12.131)	(99,4%)
Ganancia (pérdida)	15.613	13.561	15,1%	14.664	5.729	155,9%	30.277	19.290	57,0%
EBITDA	30.083	36.238	(17,0%)	25.534	16.727	52,7%	55.618	52.965	5,0%
Margen EBITDA	9,2%	10,9%	-1,7 p.p.	12,2%	9,5%	2,6 p.p.	10,4%	10,5%	-0,1 p.p.

Segmento Retail (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %
Ingresos	1.013.876	990.300	2,4%	614.206	555.748	10,5%	1.628.081	1.546.048	5,3%
Ganancia Bruta	312.310	286.485	9,0%	168.520	140.682	19,8%	480.830	427.167	12,6%
Margen Bruto	30,8%	28,9%	1,9 p.p.	27,4%	25,3%	2,1 p.p.	29,5%	27,6%	1,9 p.p.
Gasto de administración y otros	(308.283)	(287.487)	7,2%	(137.303)	(123.246)	11,4%	(445.586)	(410.733)	8,5%
GAV/Ingresos	(30,4%)	(29,0%)	-1,4 p.p.	(22,4%)	(22,2%)	-0,2 p.p.	(27,4%)	(26,6%)	-0,8 p.p.
Resultado Operacional	4.027	(1.002)	N/A	31.217	17.436	79,0%	35.244	16.433	114,5%
Margen Operacional	0,4%	(0,1%)	0,5 p.p.	5,1%	3,1%	1,9 p.p.	2,2%	1,1%	1,1 p.p.
Resultado no Operacional	(10.119)	(15.365)	(34,1%)	(3.096)	(9.440)	(67,2%)	(13.215)	(24.806)	(46,7%)
Ganancia (pérdida)	(961)	(8.744)	(89,0%)	18.699	3.767	396,4%	17.738	(4.977)	N/A
EBITDA	44.086	40.676	8,4%	48.013	35.064	36,9%	92.099	75.740	21,6%
Margen EBITDA	4,3%	4,1%	0,2 p.p.	7,8%	6,3%	1,5 p.p.	5,7%	4,9%	0,8 p.p.

Durante el 4T25, los ingresos del segmento Retail alcanzaron \$536.314 millones, registrando un crecimiento de 5,8% a/a. En Perú, los ingresos aumentaron 19,5% en CLP y 12,4% en PEN, impulsados por un crecimiento en ventas mismas tiendas (SSS) de 12,3%, apalancados en un aumento significativo de la venta de vestuario, una sólida ejecución de la estrategia de crecimiento rentable y la liquidez del período asociada a los retiros de fondos previsionales. Asimismo, la propuesta omnicanal continuó fortaleciéndose, con aproximadamente dos tercios de las compras online retiradas en tiendas físicas, reflejando una mayor integración entre canales. En Chile, los ingresos totalizaron \$326.352 millones, registrando una disminución de 1,4% a/a, explicada por un menor número de tiendas¹³ respecto al trimestre anterior, una alta base de comparación asociada a ventas a turistas extranjeros en el 4T24 y por un día menos de operación debido a las elecciones presidenciales. El SSS fue de -0,6%, efecto que fue parcialmente compensado por una mayor demanda local, la cual tuvo mejor desempeño tanto en tiendas físicas como del canal e-commerce.

El margen bruto consolidado del negocio retail alcanzó 31,9% en el 4T25, registrando una expansión de 111 puntos base respecto al 4T24, impulsada por la mejora significativa del margen en Perú (+264 puntos base) y el mayor margen en Chile, que aumentó 46 puntos base. Este resultado responde a una menor intensidad promocional y un cambio en el mix de productos hacia categorías de mayor rentabilidad. En cuanto a los inventarios, en Chile los días de inventario se ubicaron en 96,3 días, 8,7 días por sobre el 4T24. En Perú, los días de inventario disminuyeron 11,3 días en CLP y 13,0 días en moneda local en 4T25, impulsado por el foco en la eficiencia de inventarios y la mayor rotación de los productos de vestuario, junto al efecto de la liquidez generada por los retiros previsionales.

¹² Desde el tercer trimestre de 2025, se modificó la forma de reconocer la contribución del negocio conjunto de retail financiero entre los segmentos Retail y Oficinas. Este cambio responde a una redistribución basada en los aportes de cada segmento, con el objetivo de reflejar de manera más precisa la naturaleza operativa del negocio conjunto. Estas reclasificaciones no generan efectos a nivel consolidado.

¹³ En noviembre de 2024 se efectuó el cierre de las tiendas Huérfanos y Barros Arana, mientras que en febrero de 2025 se concretó el cierre de la tienda Alto Las Condes.

El gasto de administración y ventas aumentó 10,2% en CLP en el 4T25 y 7,8% al excluir el efecto de la apreciación del PEN/CLP. Como proporción de los ingresos, el GAV/Ventas se elevó desde 23,2% en el 4T24 a 24,2% en el 4T25, reflejando una menor dilución de gastos en Chile, parcialmente compensada por una mayor dilución en Perú. En Chile, los gastos crecieron 7,0% a/a, impulsados por gastos en asesorías, marketing y tecnología. En Perú, el gasto aumentó 17,5% en CLP y 9,6% a/a en moneda local, explicado por mayores gastos en dotación, marketing y mayores comisiones bancarias; no obstante, se registró una mayor dilución de gastos, alcanzando un GAV/Ventas de 20,3%, en comparación con 20,6% en 4T24.

El EBITDA del segmento retail alcanzó \$55.618 millones en el 4T25, lo que representa un incremento de \$2.653 millones respecto al 4T24. Con ello, el margen EBITDA se ubicó en 10,4%, levemente inferior al 10,5% registrado en igual periodo del año anterior. Este desempeño estuvo impulsado principalmente por Perú, donde el margen EBITDA se expandió en 264 puntos base a/a, pasando de 9,5% en el 4T24 a 12,2% en el 4T25, reflejando resultados récord tanto en ingresos como en contribución, por la sólida ejecución del plan de desarrollo de licencias y marcas propias, en conjunto con las remodelaciones en categorías de moda. En Chile, el margen EBITDA alcanzó 9,2%, lo que representa una disminución de 173 puntos base respecto al 4T24, explicada principalmente por una menor dilución de gastos, efecto que fue parcialmente compensado por la mejora del margen bruto.

A nivel consolidado, el resultado no operacional del segmento alcanzó un gasto neto de \$73 millones en 4T25, inferior al gasto neto de \$12.131 millones en 4T24. Esta variación se explica principalmente por un mejor resultado en Diferencias de cambio producto de la apreciación PEN/USD y la exposición a los pasivos por arrendamiento (NIIF16) en Perú (PEN/USD se apreció 3,1% en 4T25 y se depreció 1,8% en 4T24), además del mejor resultado en Otras ganancias por \$3.613 millones.

6.3 Segmento Bancario¹⁴

Segmento Bancario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %
Ingresos	98.442	88.179	11,6%	41.757	38.059	9,7%	140.199	126.238	11,1%
Ganancia Bruta	44.185	48.930	(9,7%)	26.072	22.505	15,9%	70.257	71.435	(1,6%)
Margen Bruto	44,9%	55,5%	-10,6 p.p.	62,4%	59,1%	3,3 p.p.	50,1%	56,6%	-6,5 p.p.
Gasto de administración y otros	(34.707)	(40.328)	(13,9%)	(19.579)	(15.170)	29,1%	(54.286)	(55.499)	(2,2%)
GAV/Ingresos	(35,3%)	(45,7%)	10,5 p.p.	(46,9%)	(39,9%)	-7,0 p.p.	(38,7%)	(44,0%)	5,2 p.p.
Resultado Operacional	9.477	8.602	10,2%	6.494	7.335	(11,5%)	15.971	15.937	0,2%
Margen Operacional	9,6%	9,8%	-0,1 p.p.	15,6%	19,3%	-3,7 p.p.	11,4%	12,6%	-1,2 p.p.
Resultado no Operacional	(806)	(667)	20,9%	1	(27)	N/A	(805)	(694)	16,0%
Ganancia (pérdida)	7.020	6.116	14,8%	5.668	1.889	200,0%	12.688	8.005	58,5%
EBITDA	13.379	13.040	2,6%	7.591	8.811	(13,9%)	20.970	21.852	(4,0%)
Margen EBITDA	13,6%	14,8%	-1,2 p.p.	18,2%	23,2%	-5,0 p.p.	15,0%	17,3%	-2,4 p.p.
							51.968		
Segmento Bancario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %
Ingresos	378.014	348.227	8,6%	156.636	149.789	4,6%	534.650	498.015	7,4%
Ganancia Bruta	196.150	173.523	13,0%	91.837	62.496	46,9%	287.987	236.019	22,0%
Margen Bruto	51,9%	49,8%	2,1 p.p.	58,6%	41,7%	16,9 p.p.	53,9%	47,4%	6,5 p.p.
Gasto de administración y otros	(147.724)	(131.429)	12,4%	(68.890)	(59.847)	15,1%	(216.614)	(191.276)	13,2%
GAV/Ingresos	(39,1%)	(37,7%)	-1,3 p.p.	(44,0%)	(40,0%)	-4,0 p.p.	(40,5%)	(38,4%)	-2,1 p.p.
Resultado Operacional	48.426	42.094	15,0%	22.947	2.650	766,1%	71.373	44.743	59,5%
Margen Operacional	12,8%	12,1%	0,7 p.p.	14,6%	1,8%	12,9 p.p.	13,3%	9,0%	4,4 p.p.
Resultado no Operacional	(810)	(1.212)	(33,2%)	(46)	(221)	(79,3%)	(856)	(1.433)	(40,3%)
Ganancia (pérdida)	38.016	31.835	19,4%	16.904	(1.933)	N/A	54.921	29.902	83,7%
EBITDA	65.500	57.317	14,3%	27.535	7.755	255,1%	93.035	65.071	43,0%
Margen EBITDA	17,3%	16,5%	0,9 p.p.	17,6%	5,2%	12,4 p.p.	17,4%	13,1%	4,3 p.p.

Durante el cuarto trimestre de 2025, los ingresos del negocio bancario totalizaron \$140.199 millones, registrando un aumento de 11,1% en comparación al mismo periodo del año anterior. Este crecimiento se explica principalmente por la expansión de la cartera de colocaciones consolidada, que aumentó 15,5% a/a, impulsando mayores ingresos por intereses en ambos países.

En Chile, la cartera bruta de colocaciones creció 17,9% respecto al 4T24, reflejando una mayor colocación de productos financieros. La mora mayor a 90 días aumentó desde 3,7% en el 4T24 a 3,9% en 4T25, mientras que el cargo por riesgo neto sobre la cartera promedio se ubicó en 11,6%¹⁵, superior al 8,7% registrado en el 4T24, explicado en parte por la implementación de la norma de prefijos telefónicos, la cual redujo la tasa de contacto con clientes y afectó de manera transitoria la gestión de cobranza en su canal principal. Por su parte, los gastos de administración y ventas disminuyeron 13,9%, principalmente por un menor gasto en dotación y menores provisiones asociadas a bonos, y una normalización de los gastos del año.

En Perú, la cartera bruta de colocaciones aumentó 9,1% a/a en CLP (7,2% en moneda local) respecto al 4T24. Los ingresos crecieron 1,9% a/a en moneda local y 9,7% en CLP, reflejando la apreciación del PEN frente al CLP. La ganancia bruta aumentó 15,9% a/a en CLP y 7,7% en PEN, como resultado de la expansión de la cartera, junto con una disminución en el costo de fondos y del riesgo crediticio. En este contexto, el costo por riesgo neto del trimestre sobre la cartera promedio se ubicó en 10,4%, lo que representa una mejora de 169 puntos base respecto al 4T24.

¹⁴ 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).

¹⁵ En julio 2025 se reclasificaron \$3.297 millones de provisiones adicionales obligatorias a provisiones específicas complementarias. Las provisiones específicas complementarias son provisiones que se constituyen y/o liberan por efectos de suficiencia de cobertura de castigos netos. Durante 4T25 se liberaron \$1.000 millones de provisiones específicas complementarias y \$1.500 millones de provisiones adicionales. Excluyendo estas liberaciones, el costo por riesgo neto del trimestre sobre la cartera promedio fue de 12,5%.

Como resultado, el EBITDA del segmento bancario alcanzó \$20.970 millones en el 4T25, registrando una disminución de \$882 millones respecto al mismo trimestre del año anterior, explicada principalmente por el aumento de los gastos en Perú, asociados a mayores gastos en tecnología, dotación y marketing.

Finalmente, la utilidad del segmento bancario totalizó \$12.688 millones en 4T25, superando en \$4.683 millones el resultado obtenido en 4T24, debido a un efecto tributario positivo. En 4T24 se reconoció un efecto no recurrente por provisión de impuestos diferidos asociado a pérdidas tributarias acumuladas durante la pandemia, mientras que en diciembre de 2025 se revirtió parcialmente esta provisión, dado que los resultados superaron las proyecciones iniciales.

6.4 Segmento Inmobiliario

Segmento Inmobiliario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %
Ingresos	35	34	3,8%	25.692	16.560	55,1%	25.727	16.594	55,0%
Ganancia Bruta	35	34	3,8%	23.665	14.780	60,1%	23.700	14.814	60,0%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	92,1%	89,3%	2,9 p.p.	92,1%	89,3%	2,8 p.p.
Gasto de administración y otros	(1)	(1)	(1,0%)	(319)	(674)	(52,6%)	(320)	(674)	(52,6%)
GAV/Ingresos	(1,7%)	(1,8%)	0,1 p.p.	(1,2%)	(4,1%)	2,8 p.p.	(1,2%)	(4,1%)	2,8 p.p.
Resultado Operacional	35	33	3,9%	23.345	14.107	65,5%	23.380	14.140	65,3%
Margen Operacional	98,3%	98,2%	0,1 p.p.	90,9%	85,2%	5,7 p.p.	90,9%	85,2%	5,7 p.p.
Resultado no Operacional	25.033	13.424	86,5%	17.739	(4.338)	N/A	42.772	9.086	370,8%
Ganancia (pérdida)	25.046	13.509	85,4%	28.929	6.833	323,4%	53.975	20.342	165,3%
EBITDA	35	33	3,9%	23.391	14.152	65,3%	23.425	14.185	65,1%
Margen EBITDA	98,3%	98,2%	0,1 p.p.	91,0%	85,5%	5,6 p.p.	91,1%	85,5%	5,6 p.p.

Segmento Inmobiliario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %
Ingresos	143	140	2,0%	75.819	62.397	21,5%	75.961	62.537	21,5%
Ganancia Bruta	143	140	2,0%	69.096	54.418	27,0%	69.239	54.558	26,9%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	91,1%	87,2%	3,9 p.p.	91,2%	87,2%	3,9 p.p.
Gasto de administración y otros	(3)	(3)	1,7%	(1.901)	(2.150)	(11,6%)	(1.903)	(2.153)	(11,6%)
GAV/Ingresos	(1,8%)	(1,8%)	0,0 p.p.	(2,5%)	(3,4%)	0,9 p.p.	(2,5%)	(3,4%)	0,9 p.p.
Resultado Operacional	140	137	2,0%	67.195	52.268	28,6%	67.335	52.405	28,5%
Margen Operacional	98,2%	98,2%	0,0 p.p.	88,6%	83,8%	4,9 p.p.	88,6%	83,8%	4,8 p.p.
Resultado no Operacional	35.581	23.262	53,0%	4.413	(16.134)	N/A	39.995	7.128	461,1%
Ganancia (pérdida)	35.399	23.028	53,7%	50.307	25.265	99,1%	85.706	48.293	77,5%
EBITDA	140	137	2,0%	67.381	52.440	28,5%	67.521	52.577	28,4%
Margen EBITDA	98,2%	98,2%	0,0 p.p.	88,9%	84,0%	4,8 p.p.	88,9%	84,1%	4,8 p.p.

Durante el cuarto trimestre de 2025, los ingresos consolidados del segmento Inmobiliario alcanzaron \$25.727 millones, lo que representa un crecimiento de 55,0% respecto al mismo período del año anterior. Este desempeño se explica principalmente por el aumento de 55,1% en CLP y 44,9% en PEN de los ingresos de la operación en Perú, asociado a efectos contables por la renovación de contratos, junto con mejores tasas de ocupación, la incorporación de nuevos locales comerciales, mayores ingresos por estacionamientos y el efecto positivo de la apreciación PEN/CLP. El EBITDA consolidado totalizó \$23.425 millones, registrando un crecimiento de 65,1% a/a y alcanzando un margen EBITDA de 91,1% en el 4T25, lo que representa una expansión de 557 puntos base respecto al 4T24. Finalmente, la utilidad neta del segmento ascendió a \$53.975 millones, lo que implica un aumento de 165,3% a/a, impulsado principalmente por las revalorizaciones de activos en ambos países. Excluyendo el efecto del fair value, la utilidad del segmento ascendió a \$18.549 millones, lo que implica un aumento de 93,2% a/a reflejo de la maduración de los malls y renovaciones de contratos en Perú.

El resultado no operacional registró una mejora de \$33.686 millones a/a, explicada principalmente por un mejor resultado en Otras ganancias por \$20.533 millones, asociado a la revalorización de activos de Mall Aventura por \$15.113 millones, producto de mayores flujos proyectados de los centros comerciales. Asimismo, se

observó un mejor resultado en Participación en asociadas por \$11.140 millones, explicado por revalorizaciones de activos. Finalmente, se registró un mayor resultado por Diferencias de cambio por \$2.630 millones, asociado a la variación del tipo de cambio PEN/USD y su impacto sobre los pasivos por arrendamiento bajo NIIF 16.

4T25	Propiedad	País	Inversión ¹ (MMCLP)	GLA (m ²)	Malls
Inm. Mall Viña del Mar S.A.	50%	Chile	171.903	189.307	3
Mall Aventura S.A.	100%	Perú	681.029	324.369	5
Total			852.931	513.676	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, los resultados del segmento provienen principalmente de la participación de Ripley en la empresa asociada Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. (IMVM) en la cual mantiene un 50% de la propiedad. Durante el trimestre, el segmento registró utilidades por \$25.046 millones, de los cuales \$24.995 millones corresponden a la participación en IMVM. Excluyendo los efectos de Fair Value la utilidad del segmento en el cuarto trimestre aumentó en \$1.010 millones, equivalente a un crecimiento de 27,0% a/a, explicado principalmente por el desempeño de IMVM. En 4T25, IMVM registró un crecimiento de 5,0% en ingresos y un aumento de 5,2% en EBITDA, alcanzando \$19.187 millones, con un margen de 93,4%. Las ventas de los locatarios disminuyeron 1,5% a/a y la tasa de ocupación se mantuvo en altos niveles, alcanzando un 95,9% -incluyendo las Torres de Oficinas- lo que representa una mejora de 51 puntos base respecto al cuarto trimestre del año anterior.

En Perú, los resultados del segmento corresponden íntegramente a Mall Aventura S.A., sociedad de propiedad 100% de Ripley Corp. Durante el trimestre, los ingresos crecieron 55,1% en CLP, alcanzando \$25.692 millones, equivalente a un crecimiento de 44,9% en moneda local. Este desempeño se explica principalmente por el efecto contable de linealidad asociado a la NIIF 16, derivado de la renovación de contratos. A nivel operacional, Mall Aventura continuó mostrando mejoras en sus principales indicadores. Las ventas de los locatarios crecieron 12,3% a/a en moneda local y el número de visitas aumentó 9%, impulsado por los retiros previsionales ocurridos durante el trimestre, junto con una mejora de 78 puntos base en la tasa de ocupación, que alcanzó 97,7%. En este contexto, el EBITDA del período aumentó 65,3% respecto al 4T24, totalizando \$23.391 millones, con un margen EBITDA de 91,0%, equivalente a una expansión de 559 puntos base. Finalmente, la utilidad de Mall Aventura se multiplicó 4,2 veces en el trimestre, impulsada por el revalúo de las propiedades de inversión. Excluyendo efectos de Fair Value, la utilidad creció 135,6% a/a.

6.5 Segmento Oficinas¹⁶

Segmento Oficinas (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %	4T25	4T24	Var %
Ingresos	(1.822)	(1.988)	(8,3%)	(1.449)	(1.490)	(2,7%)	(2.071)	(1.766)	17,2%	(5.342)	(5.243)	1,9%
Costo de Ventas	(1.448)	(1.778)	(18,6%)	(643)	(1.361)	(52,8%)	2.107	1.785	18,0%	16	(1.354)	N/A
Costo de Ventas Retail	(1.173)	(2.837)	(58,7%)	819	890	(8,1%)	2.107	1.785	18,0%	1.752	(161)	N/A
Costo de Ventas Banco	(275)	1.059	N/A	(1.191)	(1.984)	(39,9%)	-	-	0,0%	(1.467)	(925)	58,6%
Gastos por intereses y reajustes	0	0	(90,8%)	-	-	0,0%	-	-	0,0%	0	0	(90,8%)
Costo de Riesgo Neto	(1.500)	-	0,0%	(1.191)	(1.984)	(39,9%)	-	-	0,0%	(2.691)	(1.984)	35,7%
Otros	1.225	1.059	15,7%	-	-	0,0%	-	-	0,0%	1.225	1.059	15,7%
Costo de Ventas Inmobiliario	-	-	0,0%	(270)	(267)	1,1%	-	-	0,0%	(270)	(267)	1,1%
Ganancia Bruta	(3.270)	(3.766)	(13,2%)	(2.092)	(2.851)	(26,6%)	36	19	86,4%	(5.326)	(6.597)	(19,3%)
Gasto de administración y otros	(4.751)	(1.374)	245,8%	488	424	15,3%	(1.917)	(1.411)	35,8%	(6.180)	(2.362)	161,7%
Resultado Operacional	(8.021)	(5.140)	56,1%	(1.604)	(2.427)	(33,9%)	(1.881)	(1.392)	35,1%	(11.506)	(8.958)	28,4%
Resultado no Operacional	1.670	7.725	(78,4%)	511	893	(42,8%)	(10.111)	(6.939)	45,7%	(7.930)	1.679	N/A
Ganancia (pérdida)	(1.703)	1.323	N/A	(762)	(1.082)	(29,5%)	(10.189)	(8.724)	16,8%	(12.654)	(8.483)	49,2%
EBITDA	(7.791)	(4.915)	58,5%	(2.053)	(2.798)	(26,6%)	(1.881)	(1.392)	35,1%	(11.725)	(9.105)	28,8%

Segmento Oficinas (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %	2025	2024	Var %
Ingresos	(6.925)	(6.976)	(0,7%)	(5.853)	(6.743)	(13,2%)	(6.109)	(5.559)	9,9%	(18.887)	(19.277)	(2,0%)
Costo de Ventas	(4.534)	(1.978)	129,2%	(2.333)	13.833	N/A	6.146	5.570	10,3%	(721)	17.425	N/A
Costo de Ventas Retail	(7.020)	(4.274)	64,3%	2.565	2.419	6,0%	6.146	5.570	10,3%	1.691	3.716	(54,5%)
Costo de Ventas Banco	2.486	2.295	8,3%	(3.838)	12.415	N/A	-	(0)	(100,0%)	(1.352)	14.711	N/A
Gastos por intereses y reajustes	1	1	91,2%	-	1	(100,0%)	-	(0)	(100,0%)	1	2	(27,4%)
Costo de Riesgo Neto	(1.500)	(1.000)	50,0%	(3.838)	12.415	N/A	-	(0)	(100,0%)	(5.338)	11.415	N/A
Otros	3.985	3.295	20,9%	-	1	(100,0%)	-	-	0,0%	3.985	3.296	20,9%
Costo de Ventas Inmobiliario	-	-	0,0%	(1.060)	(1.001)	5,9%	-	-	0,0%	(1.060)	(1.001)	5,9%
Ganancia Bruta	(11.460)	(8.954)	28,0%	(8.186)	7.091	N/A	38	11	238,8%	(19.608)	(1.852)	958,8%
Gasto de administración y otros	(15.137)	(13.872)	9,1%	2.628	2.671	(1,6%)	(5.558)	(5.574)	(0,3%)	(18.067)	(16.775)	7,7%
Resultado Operacional	(26.596)	(22.826)	16,5%	(5.559)	9.762	N/A	(5.520)	(5.563)	(0,8%)	(37.675)	(18.627)	102,3%
Resultado no Operacional	12.244	20.061	(39,0%)	2.176	3.035	(28,3%)	(33.780)	(27.975)	20,8%	(19.360)	(4.879)	296,8%
Ganancia (pérdida)	(4.033)	1.708	N/A	(2.438)	9.023	N/A	(32.718)	(29.898)	9,4%	(39.189)	(19.167)	104,5%
EBITDA	(25.710)	(21.912)	17,3%	(7.280)	8.320	N/A	(5.520)	(5.563)	(0,8%)	(38.510)	(19.155)	101,0%

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 cuarto trimestre 2025, el segmento de oficinas Perú registró un gasto por provisiones por riesgo de \$1.191 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.

¹⁶ Desde el tercer trimestre de 2025, se modificó la forma de reconocer la contribución del negocio conjunto de retail financiero entre los segmentos Retail y Oficinas. Este cambio responde a una redistribución basada en los aportes de cada segmento, con el objetivo de reflejar de manera más precisa la naturaleza operativa del negocio conjunto. Estas reclasificaciones no generan efectos a nivel consolidado.

Con todo esto, el EBITDA del segmento oficinas registró una pérdida de \$11.725 millones, lo que se compara con un EBITDA negativo de \$9.105 millones el mismo periodo del año anterior. La variación negativa de \$2.620 millones se explica principalmente por mayores gastos en remuneraciones y un mayor gasto por provisiones por riesgo.

7. Principales Indicadores¹⁷

NEGOCIO RETAIL	Unidad	2024	2025			
		4T	1T	2T	3T	4T
RETAIL CHILE						
Tiendas	#	43	42	42	42	42
Superficie de venta	m²	280.405	272.342	272.342	272.342	272.342
Variación de Ventas (a/a)	%	7,9%	13,4%	-0,6%	0,8%	-1,4%
SSS	%	13,2%	26,2%	5,5%	3,9%	-0,6%
Inventario	CLP mm	204.469	223.433	209.995	254.495	214.486
Días de Inventario	Días	87,6	115,2	113,3	146,0	96,3
RETAIL PERÚ						
Tiendas	#	30	30	30	30	30
Superficie de venta	m²	221.747	221.747	221.747	221.747	221.747
Variación de Ventas CLP (a/a)	%	19,0%	4,6%	8,7%	5,6%	19,5%
SSS	%	11,6%	9,4%	9,0%	-0,4%	12,3%
Inventario	PEN m	533.991	576.744	587.678	553.969	499.901
Días de Inventario	Días	100,2	147,2	130,9	131,2	88,9
Tipo de Cambio	PEN/CLP	265	260	264	277	270
Inventario	CLP mm	138.350	149.677	154.994	153.704	134.928

NEGOCIO BANCARIO	Unidad	2024	2025			
		4T	1T	2T	3T	4T
BANCO RIPLEY CHILE						
Flujo de Colocaciones	CLP mm	513.769	452.135	494.734	470.368	565.331
Cartera de Colocaciones Brutas	CLP mm	981.220	996.672	1.049.068	1.067.937	1.156.611
Provisiones/Colocaciones	%	10,1%	9,5%	9,2%	9,8%	9,9%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	10,0%	9,1%	8,5%	8,5%	9,3%
Castigos Netos de Recuperos	CLP mm	19.413	20.222	17.929	20.163	23.427
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	10,8%	9,5%	8,5%	7,8%	7,8%
Mora mayor a 90 días	%	3,7%	3,5%	3,5%	3,6%	3,9%
N° Tarjetas con Saldo	miles	950	912	921	912	951
Basilea	%	15,01%	15,73%	15,83%	15,66%	13,44%
BANCO RIPLEY PERÚ						
Flujo de Colocaciones	PEN m	873.486	798.134	842.987	865.360	919.269
Cartera de Colocaciones Brutas	PEN m	1.360.418	1.353.426	1.392.569	1.393.309	1.457.828
Provisiones/Colocaciones	%	7,5%	7,6%	7,7%	7,3%	6,9%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom (UDM)	%	17,4%	14,6%	12,8%	12,4%	12,0%
Castigos Netos de Recuperos	PEN m	45.192	42.403	42.563	45.188	37.228
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom (UDM)	%	21,4%	17,8%	14,9%	12,9%	12,1%
Mora mayor a 90 días	%	3,4%	3,1%	3,3%	3,1%	3,0%
N° Tarjetas con Saldo	miles	383	362	376	376	407
Basilea	%	17,48%	17,93%	18,50%	19,65%	19,86%
Flujo de Colocaciones	CLP mm	224.000	207.767	218.457	234.983	253.927
Cartera de Colocaciones Brutas	CLP mm	362.606	354.192	369.878	389.428	395.763
Castigos Netos de Recuperos	CLP mm	11.589	11.038	11.030	12.271	10.283

¹⁷a) 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			
		4T	1T	2T	3T	4T
CHILE						
GRUPO MARINA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	CLP mm	181.995	171.220	144.196	133.744	179.319
Tasa de ocupación promedio	%	95,4%	95,1%	95,7%	95,8%	95,9%
GLA sin Torres	m²	189.342	189.305	189.305	189.320	189.307
Mg EBITDA de malls operativos	%	93%	91%	94%	88%	93%
NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2024	2025			
		4T	1T	2T	3T	4T
PERÚ						
MALL AVENTURA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	PEN m	701.057	589.367	601.652	608.191	787.388
Tasa de ocupación promedio	%	97,0%	96,8%	97,5%	97,2%	97,7%
GLA promedio	m²	320.824	321.480	321.887	323.012	324.369
Mg EBITDA de malls operativos	%	86%	86%	88%	89%	91%
Ventas locatarios	CLP mm	179.781	153.422	155.916	165.150	217.497
MALL AVENTURA AREQUIPA						
Ventas locatarios	PEN m	205.724	170.026	173.408	176.543	222.431
Tasa de ocupación promedio	%	98,6%	97,0%	97,8%	98,0%	98,3%
GLA promedio	m²	75.106	75.106	75.288	76.385	77.519
Mg EBITDA de malls operativos	%	88%	90%	92%	92%	97%
Ventas locatarios	CLP mm	52.756	44.260	44.938	47.939	61.441
MALL AVENTURA SANTA ANITA						
Ventas locatarios	PEN m	171.965	146.815	147.579	147.240	192.626
Tasa de ocupación promedio	%	93,2%	93,5%	93,7%	93,3%	95,3%
GLA promedio	m²	89.046	90.368	90.370	90.505	90.733
Mg EBITDA de malls operativos	%	77%	85%	84%	87%	82%
Ventas locatarios	CLP mm	44.099	38.218	38.245	39.982	53.208
MALL AVENTURA CHICLAYO						
Ventas locatarios	PEN m	101.295	85.617	86.493	90.341	116.705
Tasa de ocupación promedio	%	96,0%	97,0%	97,4%	98,4%	97,9%
GLA promedio	m²	48.242	47.563	47.564	47.564	47.564
Mg EBITDA de malls operativos	%	82%	89%	91%	91%	89%
Ventas locatarios	CLP mm	25.976	22.287	22.414	24.531	32.237
MALL AVENTURA IQUITOS						
Ventas locatarios	PEN m	81.247	66.950	68.336	70.372	92.598
Tasa de ocupación promedio	%	98,8%	98,6%	98,8%	98,9%	98,7%
GLA promedio	m²	47.055	47.068	47.068	47.068	47.069
Mg EBITDA de malls operativos	%	94%	86%	88%	86%	83%
Ventas locatarios	CLP mm	20.835	17.428	17.709	19.109	25.578
MALL AVENTURA SAN JUAN DE LURIGANCHO						
Ventas locatarios	PEN m	140.827	119.975	125.835	123.695	163.029
Tasa de ocupación promedio	%	99,9%	99,7%	99,7%	99,8%	99,8%
GLA promedio	m²	61.375	61.375	61.394	61.489	61.485
Mg EBITDA de malls operativos	%	90%	89%	91%	91%	89%
Ventas locatarios	CLP mm	36.114	31.232	32.610	33.589	45.033

8. Estructura Financiera

Ripley Corp cerró el 4T25 con un nivel de liquidez de \$506.467 millones. El segmento bancario, terminó con una liquidez de \$369.771 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$136.696 millones. La disminución de la caja del segmento no bancario fue de \$63.351 millones a/a, la cual se explica principalmente por el uso de caja en el pago de deuda financiera neta e intereses y pago de dividendos por parte de Ripley Corp a sus accionistas por \$12.100 millones, compensado por dividendos recibidos por \$32.732 millones y la mayor generación de flujos de los negocios.

Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios: al 31 de diciembre 2025, la deuda financiera neta del segmento alcanzó \$1.068.471 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,92x, registrando un aumento desde 2,77x en diciembre de 2024, explicado por las mayores necesidades de financiamiento por el aumento de la cartera de colocaciones de consumo a/a. Además, el indicador de solvencia de Chile (Basilea) se ubica en un menor nivel al observado en diciembre 2024, debido a nuevas exigencias regulatorias desde diciembre de 2024, que elevaron los requerimientos de capital y ajustaron la clasificación de activos, sumado al efecto por el aumento del costo por riesgo debido a la implementación de la norma de prefijos telefónicos en Chile. 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		
	dic-25	dic-25	dic-24
Chile	13,6%	16,3% ¹	15,0%
Perú	19,9%	19,9%	17,5%

¹ Ratio proforma considerando la colocación del bono subordinado por UF 1.000.000 realizada por Banco Ripley en Chile el 3 de marzo de 2026.

Nivel de Endeudamiento vehículos no bancarios: Al cierre de diciembre de 2025, la Deuda Financiera alcanzó \$409.997 millones, lo que representa una disminución de \$104.329 millones respecto a diciembre de 2024. Esta variación se explica principalmente por la reducción de Otros pasivos financieros por \$89.698 millones y de Pasivos por arrendamientos financieros por \$14.631 millones. La disminución de Otros pasivos financieros se explica principalmente por el pago de obligaciones financieras por \$102.046 millones (Bonos Serie K y Serie E en Ripley Corp y Ripley Chile, respectivamente, y la amortización de deuda bancaria), compensado por un incremento de deuda bancaria de \$3.341 millones, el reajuste de la deuda por la variación de la UF (\$5.887 millones), por diferencia de cambio (\$627 millones) y otras variaciones (\$2.493 millones). La disminución de Pasivos por arrendamientos financieros por \$14.631 millones se explica principalmente por las amortizaciones de leasing de BCP, Interbank y Scotiabank. Como resultado, el indicador de apalancamiento DFN/EBITDA Ajustado muestra una disminución frente al año anterior, alcanzando un ratio de 2,62 veces.

RIPLEY CORP (montos en CLP mm)	Segmento No Bancario		Segmento Bancario		Total	
	dic-25	dic-24	dic-25	dic-24	dic-25	dic-24
Caja y otros activos financieros, corriente (nota 39)	136.696	200.047	170.589	170.162	307.285	370.210
Otros activos financieros, no corriente (nota 39)	-	-	199.182	186.988	199.182	186.988
Caja e inversiones	136.696	200.047	369.771	357.150	506.467	557.197
Otros pasivos financieros, corriente ¹ (nota 39)	20.975	105.849	1.181.040	1.122.506	1.202.014	1.228.355
Otros pasivos financieros, no corriente (nota 39)	292.252	297.077	257.202	151.820	549.454	448.897
Pasivos por arrendamientos financieros, corriente (nota 22)	63.423	14.326	-	-	63.423	63.423
Pasivos por arrendamientos financieros, no corriente (nota 22)	33.347	97.074	-	-	33.347	33.347
Deuda Financiera	409.997	514.326	1.438.242	1.274.326	1.848.238	1.788.652
DFN	273.300	314.278	1.068.471	917.176	1.341.771	1.231.455
Activos	2.166.628	2.180.819	1.959.131	1.763.333	4.125.759	3.944.151
Patrimonio	792.580	723.529	365.534	331.333	1.158.114	1.054.862
DFN/Activos	0,13x	0,14x	0,55x	0,52x	0,33x	0,31x
DFN/Patrimonio	0,34x	0,43x	2,92x	2,77x	1,16x	1,17x

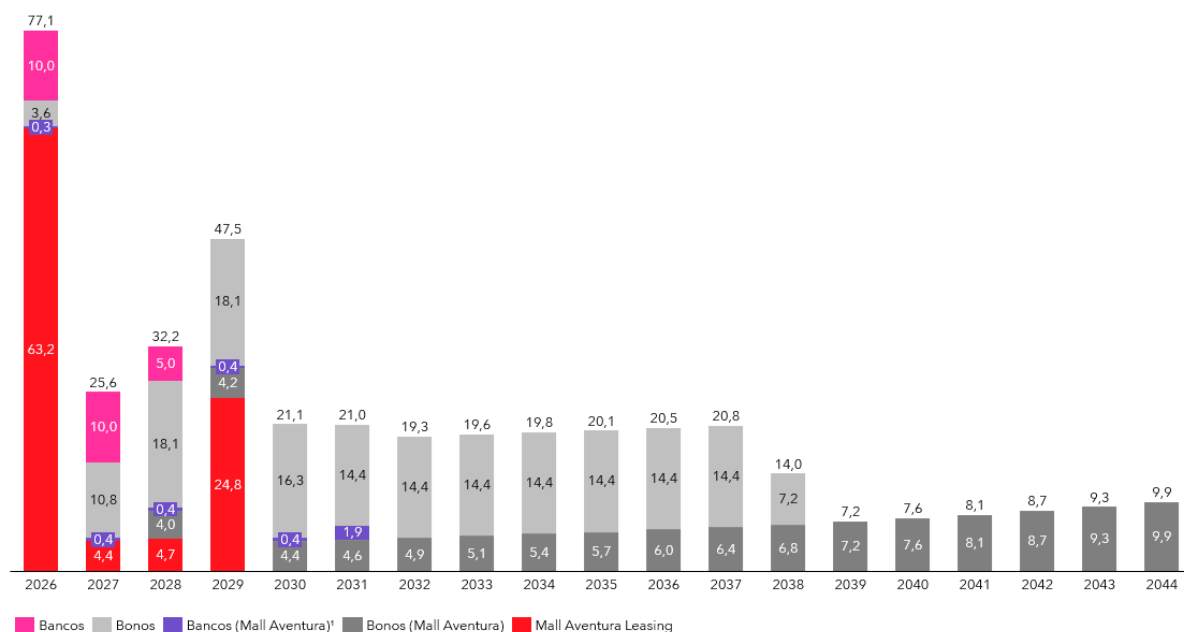
¹ A fines de 2025 se suscribió un contrato de préstamo a mediano plazo con el Banco de Crédito del Perú (BCP) comprometido por hasta S/245 millones, con vencimiento a cinco años, destinado a financiar el pago de los arrendamientos financieros asociados a los centros comerciales de Chiclayo e Iquitos. Al 31 de diciembre de 2025 el monto desembolsado ascendía a S/14,2 millones y se estima que la facilidad quedará totalmente utilizada al cierre del primer trimestre de 2026, viéndose también reflejada en el calendario de amortizaciones. Cabe destacar que, este préstamo contempla una tasa de 6,45%, inferior a las tasas de los contratos de leasing originales (6,8% en Iquitos y 7,43% en Chiclayo), lo que contribuye a reducir el costo promedio de financiamiento del segmento inmobiliario y mejora la eficiencia financiera del portfolio. Adicionalmente, durante 2025 se modificó el contrato de arrendamiento financiero del Mall San Juan de Lurigancho, reduciendo su tasa desde 8.50% a 7.01% (habiendo sido originalmente 9,50%). Esta mejora en condiciones financieras se complementó con ajustes contractuales que otorgan mayor flexibilidad para un eventual refinanciamiento en el largo plazo, alineando la estructura de pasivos con la estrategia financiera de la Compañía.

RIPLEY CORP No Bancario (montos en CLP mm)	dic-25	dic-24
EBITDA No Bancario UDM	121.110	109.163
Costo por Riesgo Chile Segmento Oficinas (nota 39 EEFF)	1.500	1.000
Costo por Riesgo Perú Segmento Oficinas (nota 39 EEFF)	3.838	(12.415)
EBITDA excluyendo Costo por Riesgo UDM	126.448	97.747
Dividendos Banco Ripley Chile (Estado de Flujo Efectivo EEFF Banco Ripley)	19.447	-
Dividendos Banco Ripley Perú (Estado de Flujo Efectivo EEFF Banco Ripley)	-	-
Dividendos Asociadas (Estado de Flujo Efectivo EEFF)	13.844	14.274
EBITDA incluyendo Dividendos UDM	159.738	112.021
Depreciación NIIF 16 (nota 19 EEFF)	(34.012)	(34.007)
Intereses NIIF 16 (nota 35 EEFF)	(20.611)	(20.739)
Provisión Desmantelamiento NIIF 16 (nota 35 EEFF)	(678)	(1.007)
EBITDA Ajustado No Bancario UDM¹	104.436	56.268
DFN/EBITDA Ajustado	2,62x	5,59x

¹ El EBITDA Ajustado No Bancario UDM de Ripley Corp, incluye los segmentos de Retail, Inmobiliario y Oficina, además de los dividendos provenientes de subsidiarias/asociadas, así como el ajuste por NIIF 16 y el costo de riesgo (NIIF 9), de acuerdo con la metodología de las agencias clasificadoras de riesgo.

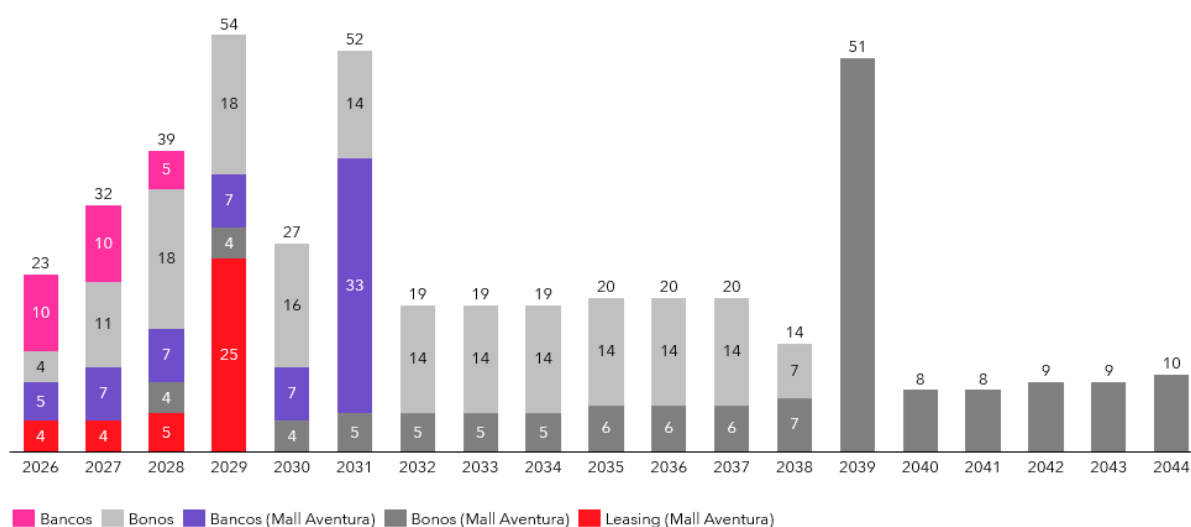
Información Financiera Segmento No Bancario¹⁸

Perfil de Vencimientos (Miles CLP mm)



¹ Bancos Mall Aventura son las amortizaciones relacionadas al contrato de préstamo a mediano plazo con el Banco de Crédito del Perú (BCP) para el pago de los arrendamientos financieros de Mall Aventura, que al 31 de diciembre de 2025 ascendía a S/14,2 millones.

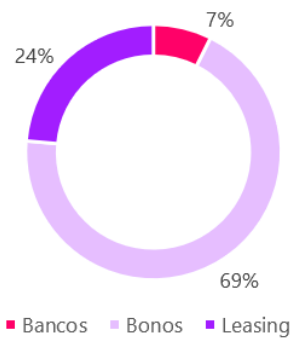
Perfil de Vencimientos Proforma¹⁹ (Miles CLP mm)



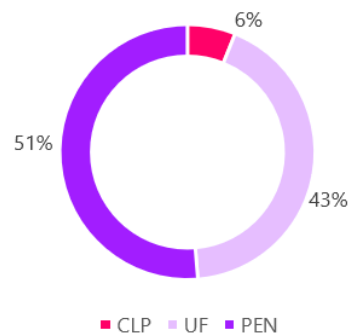
¹⁸ Perfil de amortizaciones considera sólo amortizaciones de capital (no considera deuda de capital de trabajo). No incluye intereses devengados ni costo amortizado. UF al cierre diciembre 2025 equivalente a 39.727,96 pesos y PEN/CLP 269,91.

¹⁹ Calendario de amortizaciones post refinanciamientos de los leasings financieros de Mall Aventura.

Deuda por tipo de financiamiento



Deuda por tipo de moneda



9. Anexos



9.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en CLP mm)	dic-25	dic-24	Var MM\$	Var %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	237.139	271.998	(34.860)	(12,8%)
Otros activos financieros	70.146	98.211	(28.065)	(28,6%)
Otros activos no financieros	27.268	26.252	1.016	3,9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	848.955	805.924	43.031	5,3%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	50	50	-	0,0%
Inventarios	349.415	342.818	6.597	1,9%
Activos por impuestos	41.131	32.999	8.132	24,6%
Activos Corrientes Totales	1.574.103	1.578.252	(4.149)	(0,3%)
Activos no Corrientes				
Otros activos financieros	199.182	186.988	12.194	6,5%
Otros activos no financieros	14.756	12.445	2.311	18,6%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	622.587	485.169	137.418	28,3%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	171.903	151.185	20.717	13,7%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	101.457	105.380	(3.923)	(3,7%)
Plusvalía	30.034	29.437	598	2,0%
Propiedades, planta y equipo	192.600	197.481	(4.881)	(2,5%)
Derechos de uso	299.335	313.896	(14.560)	(4,6%)
Propiedades de inversión	686.780	651.355	35.424	5,4%
Activos por impuestos diferidos	233.022	232.563	459	0,2%
Total Activos No Corrientes	2.551.656	2.365.899	185.757	7,9%
TOTAL ACTIVOS	4.125.759	3.944.151	181.608	4,6%
PASIVOS				
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros	1.202.014	1.228.355	(26.340)	(2,1%)
Pasivos por arrendamientos	98.989	50.300	48.689	96,8%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	506.513	498.503	8.010	1,6%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	27.495	14.001	13.494	96,4%
Otras provisiones	20.152	22.668	(2.517)	(11,1%)
Pasivos por impuestos	8.128	4.824	3.304	68,5%
Provisiones por beneficios a los empleados	19.878	19.651	227	1,2%
Otros pasivos no financieros	7.369	7.394	(25)	(0,3%)
Pasivos Corrientes Totales	1.890.538	1.845.697	44.842	2,4%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros	549.454	448.897	100.558	22,4%
Pasivos por arrendamientos	338.816	428.229	(89.413)	(20,9%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	305	254	51	19,9%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	18.855	20.192	(1.337)	(6,6%)
Otras Provisiones	20.892	20.721	171	0,8%
Pasivo por impuestos diferidos	133.608	114.026	19.582	17,2%
Provisiones por beneficios a los empleados	13.615	9.623	3.992	41,5%
Otros pasivos no financieros	1.562	1.652	(90)	(5,5%)
Total Pasivos No Corrientes	1.077.107	1.043.593	33.514	3,2%
TOTAL PASIVOS	2.967.645	2.889.290	78.356	2,7%
PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP				
Capital emitido	203.873	203.873	-	0,0%
Ganancias acumuladas	646.084	552.331	93.753	17,0%
Primas de emisión	162.504	162.504	-	0,0%
Otras reservas	144.275	134.747	9.528	7,1%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.156.736	1.053.454	103.281	9,8%
TOTAL PATRIMONIO	1.158.114	1.054.862	103.252	9,8%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	4.125.759	3.944.151	181.608	4,6%

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

Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos	dic-25 MM\$	dic-24 MM\$	Variación MM\$	Variación %
Activos Corrientes	1.574.103	1.578.252	(4.148)	(0,3%)
Activos no Corrientes	2.551.656	2.365.899	185.757	7,9%
Total Activos	4.125.759	3.944.151	181.608	4,6%
Pasivos Corrientes	1.890.538	1.845.697	44.842	2,4%
Pasivos no Corrientes	1.077.107	1.043.593	33.514	3,2%
Total Pasivos	2.967.645	2.889.290	78.356	2,7%
Total Patrimonio	1.158.114	1.054.862	103.253	9,8%
Total Pasivos + Patrimonio	4.125.759	3.944.151	181.608	4,6%

Activos

Los activos totales consolidados aumentaron en \$181.608 millones. Esta variación se explica principalmente por:

- Disminución en el efectivo y equivalente al efectivo por MM\$34.859 Las principales variaciones se explican por:
 - Flujos Operacionales: El flujo operacional positivo asciende a \$159.637 millones, originado por cobro procedente de la venta de bienes y servicios netos de pago a proveedores y empleados por \$171.748 millones, compensado por los impuestos a las ganancias reembolsados por \$12.110 millones.
 - Flujos de Inversión: El flujo de inversión positivo ascendió a \$17.373 millones, explicado principalmente por rescate de inversiones en depósitos a plazos por \$35.283 millones, dividendos recibidos por la asociada Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. por \$13.844 millones e intereses recibidos por \$6.044 millones, compensado por la adquisición de propiedades planta y equipo e intangibles netos por un total de \$37.832 millones.
 - Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento negativo ascendió a \$213.623 millones, originado principalmente por el pago de préstamos bancarios por \$82.579 millones, pago de pasivos por arrendamiento por \$69.368 millones, dividendos pagados por \$12.100 millones e intereses pagados por \$49.575 millones.
- El aumento en cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes y no corrientes, alcanzó un incremento de \$180.449 millones. Esta variación positiva se debe principalmente al aumento de deudores por operaciones de crédito por \$183.977 millones.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias estas presentan un aumento neto de \$183.977 millones, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

Tipo de Cartera	País	dic-25			dic-24			Variaciones		
		Cartera Total	Provisiones Constituidas	Cartera Neta	Cartera Total	Provisiones Constituidas	Cartera Neta	Cartera Total	Provisiones Constituidas	Cartera Neta
		MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Deudores por operaciones de tarjeta de créditos	Chile	1.058.043	106.655	951.388	899.409	88.148	811.261	158.634	18.507	140.127
Deudores por Colocaciones de Consumo	Chile	88.739	8.014	80.725	69.692	6.350	63.342	19.047	1.664	17.383
Deudores por Colocaciones de Vivienda	Chile	9.784	42	9.742	12.040	61	11.979	(2.256)	(19)	(2.237)
Deudores por Colocaciones Comerciales	Chile	44	1	43	79	3	76	(35)	(2)	(33)
Subtotal Chile		1.156.610	114.712	1.041.898	981.220	94.562	886.658	175.390	20.150	155.240
Deudores por operaciones de tarjeta de créditos	Perú	395.764	51.218	344.546	362.605	46.796	315.809	33.159	4.422	28.737
Subtotal Perú		395.764	51.218	344.546	362.605	46.796	315.809	33.159	4.422	28.737
Totales		1.552.374	165.930	1.386.444	1.343.825	141.358	1.202.467	208.549	24.572	183.977

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta un aumento neto por \$155.240 millones, 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 \$175.390 millones. Con respecto a la provisión de riesgo, presenta un aumento por \$20.150 millones.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta un aumento neto por \$28.737 millones, lo anterior se explica por el aumento en las colocaciones de tarjetas de créditos bruta por \$33.159 millones. En relación con la provisión de riesgo presenta un aumento de \$4.422 millones.

- Disminución de otros activos financieros corriente y no corriente por \$15.871 millones, dicha disminución se explica principalmente por menor inversión en depósitos a plazo por \$31.865 millones e instrumentos de cobertura por \$15.066 millones compensado con mayor inversión en bonos bancarios por \$15.811 millones, instrumentos de inversiones disponible para la venta por \$18.445 millones.
- Aumento en propiedades, planta y equipo, intangibles y propiedades de inversión por \$26.620 millones, dicho aumento se explica principalmente por adiciones por \$36.844 millones, ajuste a valor de mercado de las propiedades de inversión por \$20.008 millones y por diferencia de conversión por \$14.522 millones, compensado por el gasto de depreciación y amortización por \$42.414 millones.

Pasivos

Los pasivos totales consolidados aumentaron en \$78.229 millones. Esta variación se explica principalmente por:

- Aumento en otros pasivos financieros corriente y no corriente por \$74.217 millones, dicha variación se explica principalmente por el aumento de obligaciones con el público por \$52.610 millones, otras obligaciones financieras por \$42.713 millones y depósitos y otras obligaciones a la vista por \$50.465 millones, compensado por la disminución de los préstamos de entidades financieras por \$25.220 millones y depósitos y otras captaciones a plazo por \$48.082 millones.
- La disminución en pasivos por arrendamientos, tanto corrientes y no corrientes ascendió a \$40.723 millones. Esta reducción se debe principalmente a los pagos realizados y modificaciones de contratos efectuados durante el período 2025.
- El aumento de los pasivos por impuestos diferidos que asciende a \$19.582 millones es principalmente el aumento a los impuestos diferidos asociados a la depreciación por \$11.142 millones e impuestos diferidos relacionados a la propiedad de inversión por \$6.922 millones.

Patrimonio

El patrimonio aumento en \$103.251 millones, esta variación se explica principalmente por:

- Utilidad del ejercicio por \$119.176 millones.
- Efecto negativo de reserva de conversión por \$12.356 millones.
- Provisión de dividendos mínimo por \$25.486 millones.

9.3 Flujos de efectivo netos consolidados

dic-25	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales MM\$	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales MM\$
				MM\$					MM\$		MM\$	
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	25.806	1.067	-	(14.965)	11.908	69.459	15.408	71.640	656	157.163	(9.434)	159.637
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(37.135)	(14.760)	-	260.568	208.673	(970)	(3.441)	(2.590)	22	(6.978)	(184.322)	17.373
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(61.728)	(21.710)	-	(245.020)	(328.459)	(23.742)	-	(55.761)	895	(78.608)	193.590	(213.477)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(73.058)	(35.403)	-	583	(107.877)	44.747	11.968	13.289	1.573	71.577	(166)	(36.466)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(298)	1	-	11	(286)	547	1.212	171	89	2.020	(127)	1.606
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(73.355)	(35.402)	-	594	(108.163)	45.294	13.180	13.461	1.661	73.596	(293)	(34.860)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio:	92.703	63.436	-	13	156.153	48.598	59.718	9.741	(1.956)	116.101	(256)	271.998
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	19.348	28.034	-	607	47.990	93.892	72.898	23.202	(295)	189.698	(549)	237.139

dic-24	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales MM\$	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales MM\$	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales MM\$
				MM\$					MM\$		MM\$	
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	46.586	(69.389)	-	7.242	(15.562)	44.552	(5.394)	39.579	(2.503)	76.234	(21.013)	39.660
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(112.58)	(16.235)	-	3.595	(23.898)	(331)	(6.986)	(5.950)	(20.873)	(34.139)	53.123	(4.914)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	11.762	(2.385)	-	5.468	14.846	(35.693)	-	(30.507)	20.651	(45.550)	(32.425)	(63.129)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	47.090	(88.009)	-	16.305	(24.614)	8.527	(12.380)	3.122	(2.724)	(3.455)	(314)	(28.383)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	99	(5)	-	310	404	4.290	7.514	722	0	12.526	19	12.949
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	47.189	(88.014)	-	16.615	(24.210)	12.818	(4.866)	3.844	(2.724)	9.072	(295)	(15.434)
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	75.741	63.436	-	16.975	156.153	48.598	59.718	9.741	(1.956)	116.101	(256)	271.998

a) Ripley Chile

Al 31 de diciembre de 2025, los flujos netos presentan una disminución de \$107.877 millones. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividades de financiación por \$358.884 millones, compensado por los flujos de inversión por \$239.099 millones y flujos de actividad de operación por \$11.908 millones.

Al 31 de diciembre de 2024, los flujos netos presentan una disminución de \$24.614 millones. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de operación por \$15.562 millones, flujo de inversión por \$23.898 millones, compensados por los flujos positivos de financiación \$14.846 millones.

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 diciembre de 2025 por \$25.806 millones (monto negativo por \$46.586 millones a diciembre de 2024). La variación negativa de \$20.780 millones es producto principalmente del aumento de los pagos a proveedores y por cuenta de los empleados por \$20.607 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a diciembre del 2025 de \$37.135 millones (flujo negativo a diciembre de 2024 por \$11.258 millones). La variación negativa de \$25.877 millones, es producto principalmente por préstamos otorgados de entidades relacionadas neta por \$29.525 millones, compensadas por los dividendos percibidos de la sociedad relacionada Inversiones Padebest Perú S.A.C. por \$3.922 millones.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a diciembre del 2025 por \$61.728 millones (monto positivo a diciembre de 2024 de \$11.762 millones). La variación negativa de \$73.490 millones, se explica principalmente por pagos de préstamos a entidad relacionadas netos por \$85.316 millones, compensados por préstamos de corto plazo netos por \$11.638 millones.

Segmento Banco:

Flujos operacionales: Los flujos operacionales positivo a diciembre del 2025 por \$1.067 millones (a diciembre de 2024 es de \$69.389 millones negativo). La variación positiva de \$70.456 millones, se explica principalmente por la disminución de los pagos a proveedores por el subministro de bienes y servicios neto de cobros derivados de la venta de prestaciones y servicios por un monto de \$94.389 millones, compensados por pago de impuestos a las ganancias reembolsados por \$18.400 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a diciembre del 2025 de \$14.760 millones (un monto negativo a diciembre de 2024 de \$16.235 millones). La variación positiva de \$1.476 millones no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a diciembre de 2025 de \$21.710 millones (monto negativo a diciembre 2024 de \$2.385 millones). La variación negativa de \$19.326 millones se explica principalmente por el pago de dividendo a sus accionistas que ascendió a \$19.482 millones.

Segmento Inmobiliario:

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

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

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

b) Ripley Perú

Al 31 de diciembre de 2025 presenta un aumento del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de \$71.577 millones. Dicho aumento se explica por los flujos positivos de actividades de operación por \$157.309 millones, compensados por actividades de inversión por \$6.978 millones y por flujos de actividad de financiación por \$78.755 millones.

Al 31 de diciembre de 2024 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de \$3.455 millones. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de inversión por \$34.139 millones y flujos negativos de actividades de financiación por \$45.550 millones, compensados por los flujos positivos de actividades de operación por \$76.234 millones.

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 diciembre de 2025 por \$69.459 millones (monto positivo a diciembre de 2024 de \$44.552 millones). La variación positiva de \$24.907 millones es producto principalmente del 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 \$33.525 millones compensado por pago a cuenta de los empleados por \$5.530 millones e impuestos a las ganancias por \$3.025 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a diciembre de 2025 de \$970 millones (a diciembre de 2024 un monto negativo de \$331 millones). La variación negativa de \$638 millones, dicha variación no es relevante para explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a diciembre 2025 por \$23.742 millones, (a diciembre de 2024 monto negativo de \$35.693 millones). La variación positiva de \$11.951 millones, es producto principalmente por el aumento de préstamos netos de pagos de préstamos por \$11.623 millones.

Segmento Banco:

Flujos operacionales: Los flujos operacionales se presenta positivo a diciembre de 2025 por \$15.408 millones (a diciembre de 2024 monto negativo por \$5.394 millones) cuya variación positiva por \$20.949 millones, se origina por mayores pagos de actividades de operación por \$21.157 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a diciembre de 2025 de \$3.441 millones (a diciembre de 2024 un flujo negativo de \$6.989 millones), cuya variación positiva fue de \$3.545 millones, se origina por la disminución en la compra de activos intangibles por \$3.612 millones.

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

Segmento Inmobiliario:

Flujos operacionales: Los flujos operacionales presentan monto positivo a diciembre del 2025 por \$71.640 millones (positivo a diciembre del 2024 por \$39.579 millones). La variación positiva de \$32.061 millones, 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 \$34.857 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presenta un monto negativo a diciembre del 2025 por \$2.590 millones (a diciembre del 2024 un flujo negativo de \$5.950 millones). La variación positiva de \$3.360 millones, se origina principalmente por la disminución de la compra de otros activos a largo plazo por \$2.954 millones.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a diciembre del 2025 por \$55.761 millones (a diciembre del 2024 un flujo negativo \$30.507 millones). La variación negativa de \$25.254 millones, es producto principalmente de la disminución de préstamos del corto y largo plazo neto de sus pagos de préstamos por \$109.987 millones, compensado por los pagos de préstamos a entidad relacionadas por \$76.490 millones.

9.4 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	dic-25	dic-24	Variación
Liquidez Corriente	Veces	0,97	1,06	(0,08)
Razón Ácida	Veces	0,39	0,49	(0,10)
Capital de Trabajo	MM\$	(17.050)	34.202	(51.252)
Endeudamiento	Unidades	sept-25	dic-24	Variación
Razón de endeudamiento	Veces	0,53	0,69	(0,16)
Deuda Corriente	Veces	0,43	0,41	0,02
Deuda no Corriente	Veces	0,57	0,59	(0,02)
Actividad	Unidades	sept-25	dic-24	Variación
Rotación de inventario	Veces	3,29	2,75	0,54
Rotación de propiedades, plantas y equipo	Veces	8,99	8,35	0,63
Rotación de activos totales	Veces	0,78	0,77	0,01
Rentabilidad (Consolidado)	Unidades	sept-25	dic-24	Variación
ROE	%	10,97	5,46	5,51
ROA	%	2,97	1,44	1,53

Liquidez Corriente

(Activos Corriente / Pasivos Corrientes)

El indicador de liquidez corriente presenta una leve disminución de 0,08 con respecto al ejercicio año anterior, en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes. Esta variación se explica principalmente por la reducción de sus activos corrientes por \$585.418 millones acompañada de una disminución de sus pasivos corrientes por \$602.467 millones.

Razón ácida

(Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos Corrientes

La razón ácida registró una disminución de 0,10 en comparación con el año anterior, lo que indica una mayor dependencia de los inventarios para cubrir las obligaciones inmediatas. Esta variación se explica principalmente por la reducción de sus activos corrientes por \$585.418 millones acompañada de una disminución de sus pasivos corrientes por \$602.467 millones.

Capital de trabajo

Activos Corrientes – Pasivo Corrientes

El capital de trabajo tuvo una disminución de \$51.252 millones con respecto al año anterior y se explica por la disminución de los activos corrientes por \$58.544 millones y la disminución de los pasivos corrientes por \$7.291 millones.

Razón de endeudamiento

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

Disminución de este indicador de 0,16 con respecto al año anterior, dicha disminución se explica principalmente por la reducción de la deuda neta por \$118.567 millones y por el incremento del patrimonio por \$103.331 millones en comparación con el ejercicio anterior.

Deuda corriente / Total Pasivos

Aumento de este indicador de 0,02 con respecto al año anterior y dicha variación no es relevante a explicar.

Deuda no corriente / Total Pasivos

Disminución de este indicador de 0,02 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 0,54 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 0,63 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 0,01 y cuya variación no es relevante a explicar.

Rentabilidad sobre el patrimonio consolidado (ROE)

(Utilidad neta Corp / Patrimonio Corp)

Aumento de un 5,51 de este indicador, el cual se produce por la utilidad del ejercicio a diciembre del 2025 por \$119.291 millones, contrastada con una utilidad del ejercicio del \$54.051 millones durante el mismo ejercicio de 2024. A nivel de patrimonio promedio, se observa un aumento de un 9,79% con respecto al ejercicio anterior.

Rentabilidad sobre los activos consolidado (ROA)

(ROA: Utilidad neta Corp / Total activos Corp)

Aumento de este indicador por 1,53 se produce porque el ejercicio terminado a diciembre 2025 presentó una utilidad del año de \$119.176 millones contrastado por una utilidad del ejercicio \$54.051 millones durante el mismo ejercicio de 2024. A nivel de total activo promedios se observa un aumento del 6,78%.

(**) UDM: Últimos Doce Meses

10. 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.