

1er Trimestre  
Resultados / 2026  
Ripley Corp 



|           |                                                                                                            |           |  |
|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--|
| <b>1.</b> | <b>Resumen Ejecutivo</b>                                                                                   | <b>3</b>  |  |
| <b>2.</b> | <b>Estado de Resultados Ripley Corp</b>                                                                    | <b>4</b>  |  |
| 2.1       | <i>Resultados del primer trimestre 2026</i>                                                                | 4         |  |
| <b>3.</b> | <b>Hechos Recientes</b>                                                                                    | <b>7</b>  |  |
| <b>4.</b> | <b>Avances en Nuestra Estrategia ESG</b>                                                                   | <b>8</b>  |  |
| <b>5.</b> | <b>Resultados Trimestrales del Negocio</b>                                                                 | <b>10</b> |  |
| 5.1       | <i>Avances Digitales</i>                                                                                   | 10        |  |
| 5.2       | <i>Segmento Retail</i>                                                                                     | 11        |  |
| 5.3       | <i>Segmento Bancario</i>                                                                                   | 13        |  |
| 5.4       | <i>Segmento Inmobiliario</i>                                                                               | 14        |  |
| 5.5       | <i>Segmento Oficinas</i>                                                                                   | 16        |  |
| <b>6.</b> | <b>Principales Indicadores</b>                                                                             | <b>17</b> |  |
| <b>7.</b> | <b>Estructura Financiera</b>                                                                               | <b>19</b> |  |
| <b>8.</b> | <b>Anexos</b>                                                                                              | <b>22</b> |  |
| 8.1       | <i>Estado de Situación Financiera Ripley Corp</i>                                                          | 23        |  |
| 8.2       | <i>Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado</i> | 24        |  |
| 8.3       | <i>Flujos de efectivo netos consolidados</i>                                                               | 27        |  |
| 8.4       | <i>Otros indicadores</i>                                                                                   | 31        |  |
| <b>9.</b> | <b>Gestión de Riesgos</b>                                                                                  | <b>33</b> |  |

## 1. Resumen Ejecutivo

### Primer Trimestre 2026

- Durante el primer trimestre de 2026, Ripley Corp registró un desempeño operacional marcado por una sólida evolución de sus negocios en Perú y una base de comparación exigente en Chile, particularmente en Retail, junto con un mayor costo por riesgo en el Banco en Chile, asociado al efecto de la regulación de los prefijos. A pesar de este entorno, la Compañía mantuvo avances en sus principales palancas estratégicas de crecimiento rentable, disciplina comercial y eficiencia operativa.
- **Ripley Corp registró un crecimiento de ingresos de 2,3% a/a en 1T26**, sustentado en el sólido desempeño de **Retail Perú**, que alcanzó un crecimiento de 16,8% en CLP y 16,1% en PEN, impulsado por una ejecución comercial enfocada en rentabilidad, una demanda favorable y el efecto de la liquidez de los retiros de los fondos previsionales. El **segmento bancario** aportó un alza de 10,1% a/a en ingresos, apoyado en la **expansión de la cartera de colocaciones** de 18,2% en Chile y 6,4% en Perú en moneda local. Por su parte, **Mall Aventura** registró un incremento de 9,1% en CLP y 8,6% en PEN, reflejo de mayores niveles de ocupación, mayores ingresos variables y aumentos en ingresos de estacionamiento y publicidad.
- El **EBIT registró un crecimiento de 2,3% a/a**, alcanzando \$23.581 millones en 1T26. Este desempeño fue impulsado por la mejora operacional de Perú, cuyo EBIT aumentó \$12.398 millones a/a, principalmente por el mayor aporte de Retail Perú, Banco Perú y el segmento inmobiliario. Lo anterior compensó el menor resultado en Chile, afectado por una alta base de comparación en Retail Chile —asociada al turismo extranjero observado en 2025— y por el mayor costo por riesgo en Banco Ripley Chile, explicado principalmente por el efecto rezagado de la regulación de prefijos sobre la contactabilidad de clientes.
- La **utilidad neta** de Ripley Corp **alcanzó \$9.821 millones en el 1T26**, lo que representa una disminución de \$5.555 millones respecto al mismo periodo del año anterior. Esta variación se explica principalmente por el menor resultado no operacional, dada la apreciación del USD respecto al PEN y su efecto en los pasivos por arrendamiento bajo NIIF16 y un mayor gasto por impuesto a las ganancias, debido a un efecto positivo menor de la corrección monetaria sobre las bases tributarias contables, en un contexto de menor inflación respecto al 1T25.
- El indicador **DFN/EBITDA Ajustado No Bancario**<sup>1</sup> mostró una evolución favorable durante el período, disminuyendo desde 5,96x en marzo de 2025 hasta 3,70x al cierre de marzo de 2026. 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.

---

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

## 2. Estado de Resultados Ripley Corp

| <b>RIPLEY CORP CONSOLIDADO</b><br><b>(montos en CLP mm)</b>          | <b>1T26</b>  | <b>Trimestral<br/>1T25</b> | <b>Var %</b>   |
|----------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------|----------------|
| Ingresos de actividades ordinarias                                   | 506.746      | 495.206                    | 2,3%           |
| Costo de ventas                                                      | (313.545)    | (314.507)                  | (0,3%)         |
| Ganancia Bruta                                                       | 193.200      | 180.699                    | 6,9%           |
| Gasto de administración y otros                                      | (169.619)    | (157.642)                  | 7,6%           |
| Resultado Operacional                                                | 23.581       | 23.057                     | 2,3%           |
| Otras ganancias (pérdidas)                                           | (398)        | (79)                       | 402,0%         |
| Costo financiero neto                                                | (10.456)     | (11.657)                   | (10,3%)        |
| Participación en las ganancias de asociados                          | 4.100        | 3.067                      | 33,7%          |
| Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste          | (3.717)      | 65                         | N/A            |
| Utilidad antes de impuestos                                          | 13.111       | 14.453                     | (9,3%)         |
| Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias                     | (3.290)      | 923                        | N/A            |
| <b>Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas</b>      | <b>9.821</b> | <b>15.376</b>              | <b>(36,1%)</b> |
| Ganancia atribuible a participaciones no controladoras               | 28           | 11                         | 150,9%         |
| Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora | 9.793        | 15.365                     | (36,3%)        |
| EBITDA                                                               | 41.960       | 43.003                     | (2,4%)         |

### 2.1 Resultados del primer trimestre 2026

- Durante **el primer trimestre de 2026, Ripley Corp registró un crecimiento de ingresos de 2,3% a/a, alcanzando \$506.746 millones**, impulsado principalmente por el segmento bancario, cuyos ingresos crecieron 10,1% a/a, reflejando la expansión de las colocaciones en ambos mercados. A nivel de segmentos, el negocio retail presentó una leve contracción de 0,6% a/a, impulsada por el sólido desempeño en Perú, que se vio compensado por la alta base de comparación en Chile asociada al efecto del turismo en el 1T25. Por su parte, el segmento inmobiliario registró un crecimiento de 9,0% a/a, explicado por un buen desempeño operativo y la evolución favorable de sus activos.
- Los ingresos del **segmento retail** alcanzaron \$353.407 millones, registrando una leve contracción de 0,6% a/a. En Perú, los ingresos crecieron 16,8% a/a en CLP y 16,1% en moneda local, apoyados por un sólido desempeño operativo, con crecimiento de 15,4% en ventas mismas tiendas (SSS), favorecido por una mayor liquidez en el período asociada a retiros de fondos previsionales y por la consistencia en la estrategia de crecimiento rentable, con foco en las categorías mujer, belleza y deporte. En Chile, los ingresos disminuyeron 9,3% a/a, totalizando \$215.163 millones, lo que se explica principalmente por una alta base de comparación, asociada a una mayor afluencia de visitantes extranjeros en 1T25, efecto que se fue moderando a lo largo de 2025. Adicionalmente, el desempeño se vio impactado por un menor número de tiendas<sup>2</sup> operativas en comparación con el mismo período del año anterior. Destacó en el trimestre el avance hacia un modelo de e-commerce más selectivo y rentable, con el sólido desempeño del Marketplace, que creció 17,9% respecto al mismo período del año pasado.
- En el **segmento bancario**, los ingresos aumentaron 10,1% a/a, alcanzando \$140.283 millones. En Chile, se observó una mayor actividad comercial, impulsada por una mayor venta de productos financieros, lo que se reflejó en una expansión de 18,2% a/a de la cartera de colocaciones al cierre del período. El cargo por riesgo

<sup>2</sup> En febrero de 2025, se cerró la tienda Alto Las Condes, mientras que, a finales de enero 2026, se cerró la tienda Los Domínicos.

neto sobre cartera promedio se ubicó en 11,0%, superior al 8,3% registrado en el 1T25, aunque mostrando una mejora respecto al 11,6% de 4T25. El aumento frente a 1T25 se explica, en parte, por la implementación de la normativa de prefijos telefónicos, la cual redujo la tasa de contacto con clientes y afectó transitoriamente la gestión de cobranza. No obstante, en marzo de 2026, la Corte Suprema de Chile determinó que las llamadas de cobranza extrajudicial ya no estarán obligadas a utilizar dichos prefijos, lo que ya ha tenido un efecto positivo en la contactabilidad y productividad, y se espera contribuya a una normalización gradual de los indicadores de riesgo a lo largo del año. En Perú, la cartera de colocaciones creció 6,4% a/a en moneda local, y el banco mostró una mejora en los indicadores de riesgo, con una mora mayor a 90 días de 2,6% en el 1T26 (vs. 3,1% en 1T25). Asimismo, el cargo por riesgo neto sobre cartera promedio alcanzó 9,2%, mejorando significativamente respecto al 12,6% del 1T25, favorecido por la mayor liquidez del periodo y por una mejor calidad de la cartera.

- El **segmento inmobiliario** registró un aumento de ingresos de 9,1% a/a en CLP y 8,6% en moneda local. Este crecimiento se explica principalmente por mayores ingresos variables asociado a la mayor venta de locatarios, junto con un aumento en los ingresos por estacionamientos y publicidad. En términos operacionales, los indicadores mostraron mejoras en todos los centros comerciales, con un crecimiento de 14,3% en las ventas de locatarios en moneda local, mientras que el factor de ocupación consolidado alcanzó 97,5%, lo que representa un incremento de 69 puntos base respecto al 1T25.
- La **ganancia bruta** del primer trimestre de **2026 aumentó 6,9% a/a**, alcanzando \$193.200 millones, con un margen bruto de 38,1%, lo que representa una expansión de 164 puntos base respecto al 1T25. Este desempeño fue impulsado principalmente por Perú, donde se observó un sólido resultado tanto en el segmento retail, apoyado por un buen desempeño comercial, como en el bancario, favorecido por un menor costo de riesgo, lo que contribuyó a una mejora en su rentabilidad. Adicionalmente, el segmento inmobiliario incrementó su contribución en 13,2% a/a, con una expansión de margen de 335 puntos base, reflejando el buen desempeño operativo del período. Por su parte, en Chile, la ganancia bruta decreció 4,4% respecto al 1T25. En retail, esto se explicó por la alta base de comparación, aunque con una mejora en margen bruto de 159 puntos base a/a, alcanzando un margen de 31,1% en 1T26. En tanto, en el segmento bancario, la ganancia bruta se vio afectada por un mayor costo por riesgo, impactado por el efecto rezagado de la implementación de la normativa de prefijos telefónicos, que impactó transitoriamente la gestión de cobranza.
- Los **gastos de administración y ventas** aumentaron 7,6% a/a en el 1T26, representando un 33,5% de los ingresos. Excluyendo el efecto del tipo de cambio PEN/CLP, el incremento fue de 7,4%. A nivel geográfico, en Chile el aumento se explica principalmente por el segmento retail, cuyos gastos crecieron 4,8% a/a, asociados a mayores gastos en dotación y marketing. En el segmento bancario, los gastos aumentaron 2,4% a/a; sin embargo, se observó una mayor dilución, con una mejora de 338 puntos base respecto al 1T25. En Perú, los gastos aumentaron 11,8% a/a en CLP y 11,2% en moneda local, impulsados por una mayor actividad comercial, tanto en retail como en banco. No obstante, se observó una mayor dilución de gastos, alcanzando un ratio de 25,7% sobre ingresos, lo que representa una mejora de 47 puntos base a/a. El aumento nominal en gastos de Perú se explica principalmente por el segmento retail, debido a mayores gastos en dotación, marketing y comisiones bancarias, mientras que en el segmento bancario se asocia a mayores inversiones en tecnología, dotación y marketing.

- El **EBIT** del 1T26 ascendió a \$23.581 millones, **aumentando 2,3% a/a**. Esta mejora fue explicada principalmente por el crecimiento de Perú, cuyo EBIT aumentó \$12.398 millones a/a, alcanzando \$30.790 millones, impulsado por una expansión transversal en sus principales negocios. Destacó el avance del negocio retail, con un incremento de \$5.223 millones, junto con el mayor aporte de Banco Ripley Perú, que creció \$2.876 millones, y del negocio inmobiliario, que aumentó \$1.742 millones respecto al 1T25. Este desempeño permitió compensar la menor contribución de Chile, cuyo EBIT disminuyó \$10.546 millones a/a. La variación estuvo explicada principalmente por el negocio retail, afectado por una base de comparación exigente en el 1T25, y por el menor resultado del negocio bancario, en un contexto de mayor costo por riesgo.
- El **EBITDA** alcanzó **\$41.960 millones en el 1T26**, registrando una disminución de 2,4% a/a. Este resultado estuvo impulsado por Perú, cuyo EBITDA creció 50,7% a/a, alcanzando \$35.414 millones, reflejando el sólido desempeño de Retail, que más que duplicó su EBITDA respecto al mismo período del año anterior, junto con la mejora en Banco Ripley Perú, asociada a un menor costo por riesgo, y la consolidación de Mall Aventura, que alcanzó un margen EBITDA de 88,8%, evidenciando la alta rentabilidad del negocio inmobiliario. En Chile, el EBITDA alcanzó \$8.693 millones, ubicándose por debajo del 1T25, en un contexto de alta base de comparación en retail, asociada al efecto del turismo extranjero observado en el 1T25, y un mayor costo por riesgo en el negocio bancario. No obstante, el negocio retail mantuvo elementos positivos en su desempeño operacional, con estabilidad en el margen comercial, apoyada por una mejor calidad de inventario, disciplina promocional y menores costos de productos importados.
- El **resultado no operacional** registró un gasto de \$10.470 millones en el 1T26, lo que representa un menor resultado en \$1.866 millones respecto al 1T25. Esta variación se explica principalmente por un menor resultado en Diferencias de cambio por \$5.065 millones, asociado a la depreciación del sol peruano frente al dólar, en contraste con la apreciación observada en el 1T25, lo que impactó los pasivos por arrendamiento bajo NIIF 16. Este efecto fue parcialmente compensado por una mejora de \$1.283 millones en el Resultado por unidades de reajuste, explicado por una menor inflación en 2026 respecto de 2025, lo que tuvo un impacto positivo en la exposición a la variación de la UF, menores costos financieros netos por \$1.202 millones y un mayor resultado en Participación en asociadas, que aumentó en \$1.033 millones a/a.
- Como resultado, Ripley Corp alcanzó una **utilidad neta** de \$9.821 millones en el primer trimestre de 2026, lo que representa una disminución de \$5.555 millones respecto al 1T25. La variación en la utilidad neta se explica por un menor resultado no operacional, reflejo de la variación en Diferencia de Cambio, y el mayor gasto por impuesto a la renta, dado el mayor efecto positivo registrado en el 1T25 asociado principalmente a la corrección monetaria de las bases tributarias, reflejo de la mayor inflación en dicho período en comparación con el 1T26.

### 3. Hechos Recientes

- **Ripley continúa avanzando en su posicionamiento como referente de moda femenina a nivel regional**  
Durante el primer trimestre de 2026, Ripley avanzó en la implementación regional de su nuevo posicionamiento de marca, "Me fascina verte bien", una expresión que sintetiza la forma en que la Compañía entiende su vínculo con las personas y su propuesta de valor. Este despliegue busca profundizar la conexión con los clientes a través de una propuesta centrada en el bienestar, la confianza, la autenticidad y la expresión personal, reforzando el posicionamiento de Ripley como referente de moda femenina a nivel regional. Como parte de esta iniciativa, la Compañía desarrolló activaciones y campañas en Chile y Perú, apoyadas por la participación de TINÍ, figura de alta visibilidad regional, contribuyendo a ampliar el alcance de la campaña y fortalecer la consistencia del mensaje de marca en ambos mercados.
- **HEAD se convierte en patrocinador oficial del Comité Olímpico Peruano**  
Durante marzo de 2026, HEAD, marca exclusiva de Ripley en Perú, asumió como Patrocinador Oficial del Comité Olímpico Peruano para el ciclo 2026–2028, acompañando al Team Perú en hitos deportivos relevantes, entre ellos los Juegos Panamericanos Lima 2027 y los Juegos Olímpicos Los Ángeles 2028. Este acuerdo fortalece el posicionamiento de la marca en el mercado peruano y refuerza su vínculo con el deporte, la excelencia y la proyección regional.
- **Fortalecimiento del liderazgo en Banco Ripley Perú**  
En el marco del proceso de alineamiento estratégico para 2026, Banco Ripley Perú presentó oficialmente a César Andrade como nuevo gerente general. Este nombramiento, comunicado durante las actividades de inicio de año, forma parte de la hoja de ruta definida por el negocio para continuar fortaleciendo su ejecución comercial, profundizar sus capacidades de gestión y avanzar en sus objetivos estratégicos de mediano plazo.
- **Rescate anticipado de bonos Serie E – Ripley Chile S.A.**  
Con fecha 9 de marzo de 2026, el Directorio de Ripley Chile S.A. acordó el rescate anticipado de la totalidad de los bonos Serie E, emitidos en 2009 con cargo a la línea de bonos inscrita bajo el N°543 en el Registro de Valores. El rescate se llevó el día 24 de abril de 2026, conforme a los términos del contrato de emisión, incluyendo la publicación del aviso con al menos 30 días de anticipación, y fue pagado a través del banco pagador designado. Esta operación se enmarca en la gestión activa de pasivos de la Compañía, orientada a optimizar su estructura de financiamiento y costo de deuda.
- **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.
- **Alianza estratégica de largo plazo para el desarrollo del negocio de seguros en Chile**  
Ripley Corp S.A. firmó una alianza estratégica a 15 años con BNP Paribas Cardif, orientada a fortalecer y acelerar el desarrollo de su negocio de seguros en Chile. El acuerdo permitirá ampliar la oferta de productos, incorporando capacidades en diseño, gestión técnica, analítica y experiencia digital, con foco en seguros de mayor recurrencia y generación de ingresos complementarios al negocio financiero. Esta iniciativa se enmarca en la estrategia de la Compañía de diversificar sus fuentes de ingresos y potenciar su ecosistema integrado de retail y servicios financieros.

#### 4. Avances en Nuestra Estrategia ESG

Durante el periodo, Ripley Corp continuó avanzando en la implementación de su estrategia de sostenibilidad, actualizada para fortalecer su alineamiento con el negocio, las expectativas de sus grupos de interés y nuevas regulaciones en materia ESG. Esta evolución dio origen a la **Estrategia de Creación de Valor Sostenible**, cuyo eje integrador es el bienestar, en coherencia con el propósito corporativo de la Compañía.

La estrategia se estructura en 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, orientado a una gestión eficiente y responsable de los impactos de la Compañía. Estas líneas de acción se articulan a través de **Compromiso R**, el programa de sostenibilidad de Ripley, que busca traducir la estrategia en iniciativas concretas y promover que la sostenibilidad y el crecimiento avancen de manera integrada.

##### Bienestar de las Personas

- **Avances en inclusión y diversidad**

Durante el primer trimestre de 2026, Ripley Chile fue reconocida como Empresa Nacional Destacada por Pride Connection y la Fundación Iguales, reflejando el trabajo continuo de la Compañía por promover espacios laborales más inclusivos, respetuosos y diversos. Adicionalmente, se continuó profundizando la implementación de la red global Hidden Disabilities Sunflower en Chile y Perú. En Chile, este avance incluyó la habilitación de entrega del distintivo a familiares y cercanos de colaboradores en ocho tiendas, como etapa previa a una futura ampliación de su disponibilidad para clientes.

- **Iniciativas de bienestar y prevención para colaboradores y comunidades**

En Chile, en el marco de la campaña #NoMásBullying, se realizó la charla "Estrategias Parentales" junto a Fundación Volando en V, orientada a entregar herramientas para reconocer y enfrentar situaciones de ciberacoso. En Perú, durante el Mes de la Mujer, Ripley y Banco Ripley impulsaron actividades enfocadas en el bienestar integral de sus colaboradoras. Asimismo, Mall Aventura desarrolló una campaña de salud preventiva en Santa Anita junto al Ministerio de Salud y DIRIS Lima Este, beneficiando a más de 1.000 mujeres con servicios gratuitos de orientación y prevención.

##### Bienestar de las Comunidades

- **Reconocimiento en Merco ESG y fortalecimiento del impacto social**

En 2025, Ripley Chile volvió a ser reconocida en el ranking Merco Responsabilidad ESG, avanzando 22 posiciones hasta el lugar 45° del ranking general y manteniéndose en el 5° lugar del sector retail. En Perú, Ripley alcanzó la posición 77 del ranking general y el 4° lugar sectorial, reflejando avances consistentes en la integración de criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo en la gestión del negocio. Asimismo, por octavo año consecutivo, la Compañía participó en el Voluntariado Verano Teletón, movilizand a 74 colaboradores y beneficiando a 660 niños a lo largo de Chile. En Perú, se realizó además un voluntariado junto a la Fundación Banco de Ropa, que permitió donar 529 muestras textiles a 51 niñas, promoviendo bienestar social y circularidad textil.

## Bienestar Ambiental

- **Avances en gestión ambiental y economía circular**

Al cierre de marzo de 2026, Ripley alcanzó un 94% de avance en su meta corporativa de incorporar atributos sostenibles en sus marcas de vestuario de fabricación propia. Asimismo, la Compañía realizó por cuarto año consecutivo la medición de su Huella de Carbono corporativa, incorporando nuevas variables de alcance 3 y totalizando 546.366 toneladas de CO<sub>2</sub>e para sus operaciones en Chile y Perú. En paralelo, se continuó profundizando la gestión circular de residuos mediante la alianza con Sonner, alcanzando un acumulado de 1.507 kilos de uniformes reutilizados entre Ripley y Banco Ripley. Adicionalmente, se reforzó la agenda de eficiencia energética, luego de que en 2025 se lograra una reducción de 6,3% en consumos energéticos, evitando cerca de 1.500 toneladas de CO<sub>2</sub>. Durante el trimestre, se impulsaron nuevas capacitaciones dirigidas a tiendas con uso significativo de energía, con el objetivo de seguir promoviendo una gestión más eficiente y responsable de los recursos.

## 5. Resultados Trimestrales del Negocio

### 5.1 Avances Digitales

| Ripley Corp                            | Unidad | 1T26    | 1T25   | Variación<br>1T26 vs 1T25 |
|----------------------------------------|--------|---------|--------|---------------------------|
| Visitas Totales <sup>1</sup>           | miles  | 47.592  | 42.693 | 11,5%                     |
| Retail Consolidado                     |        |         |        |                           |
| Unidades Totales Vendidas <sup>2</sup> | miles  | 1.549   | 1.497  | 3,4%                      |
| Ventas Digitales GMV                   | CLP mm | 102.628 | 97.187 | 5,6%                      |
| Ventas GMV 1P                          | CLP mm | 79.646  | 77.697 | 2,5%                      |
| Ventas GMV 3P                          | CLP mm | 22.982  | 19.490 | 17,9%                     |
| Participación Venta Digital            | %      | 23,9%   | 22,2%  | 1,7 p.p.                  |
| Número de Sellers                      | n°     | 2.820   | 4.719  | -40,2%                    |
| Banco Consolidado                      |        |         |        |                           |
| Clientes digitales <sup>3</sup>        | %      | 99%     | 94%    | 5,2 p.p.                  |

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

2/ Considera unidades vendidas trimestrales (1P)

3/ Clientes digitales / Clientes totales

En el 1T26 seguimos con un enfoque en rentabilizar nuestro ecosistema físico-digital, el cual registró más de 47 millones de visitas digitales en promedio durante el trimestre, reflejando un crecimiento de 11,5% a/a, 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 37% a/a.

Durante el primer trimestre de 2026, el canal online continuó consolidando su ritmo de recuperación, manteniendo la tendencia positiva observada durante 2025, año en que el negocio digital mostró una mejora progresiva en su desempeño trimestral (-9,8% en 1T25; -3,2% en 2T25; -0,3% en 3T25 y +15,3% en 4T25). En el 1T26, las ventas online alcanzaron \$102.628 millones, registrando un crecimiento de 5,6% a/a, impulsadas principalmente por la nueva estrategia del Marketplace 3P. Desde el segundo trimestre 2025, 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 2,7 veces el año anterior, incrementando su participación en 6,8 p.p. en el primer trimestre 2026 respecto al mismo periodo de 2025. 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. Asimismo, la participación del canal online sobre las ventas retail se ubicó en 23,9% en el 1T26, frente al 22,2% registrado en el 1T25, equivalente a un aumento de 1,7 p.p., consistente con el foco de la Compañía en fortalecer el crecimiento rentable del negocio digital.

Al cierre de marzo 2026, Ripley App ya superó 12 millones de descargas acumuladas entre ambos países, lo cual se traduce en una participación de sobre el 60% 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 99% de nuestros clientes sean atendidos a través de nuestros canales digitales.

## 5.2. Segmento Retail<sup>3</sup>

| Segmento Retail<br>(montos en CLP mm) | Chile    |          |           | Perú     |          |          | Consolidado |           |           |
|---------------------------------------|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|-------------|-----------|-----------|
|                                       | 1T26     | 1T25     | Var %     | 1T26     | 1T25     | Var %    | 1T26        | 1T25      | Var %     |
| Ingresos                              | 215.163  | 237.106  | (9,3%)    | 138.244  | 118.390  | 16,8%    | 353.407     | 355.496   | (0,6%)    |
| Ganancia Bruta                        | 66.934   | 69.981   | (4,4%)    | 38.174   | 29.434   | 29,7%    | 105.108     | 99.415    | 5,7%      |
| Margen Bruto                          | 31,1%    | 29,5%    | 1,6 p.p.  | 27,6%    | 24,9%    | 2,8 p.p. | 29,7%       | 28,0%     | 1,8 p.p.  |
| Gasto de administración y otros       | (75.895) | (71.758) | 5,8%      | (32.712) | (29.194) | 12,0%    | (108.607)   | (100.952) | 7,6%      |
| GAV/Ingresos                          | (35,3%)  | (30,3%)  | -5,0 p.p. | (23,7%)  | (24,7%)  | 1,0 p.p. | (30,7%)     | (28,4%)   | -2,3 p.p. |
| Resultado Operacional                 | (8.962)  | (1.777)  | 404,3%    | 5.463    | 240      | 2175,6%  | (3.499)     | (1.537)   | 127,6%    |
| Margen Operacional                    | (4,2%)   | (0,7%)   | -3,4 p.p. | 4,0%     | 0,2%     | 3,7 p.p. | (1,0%)      | (0,4%)    | -0,6 p.p. |
| Resultado no Operacional              | (1.897)  | (2.612)  | (27,4%)   | (3.287)  | (916)    | 259,0%   | (5.184)     | (3.528)   | 46,9%     |
| Ganancia (pérdida)                    | (7.867)  | (2.123)  | 270,6%    | 1.130    | (862)    | N/A      | (6.736)     | (2.985)   | 125,7%    |
| EBITDA                                | 812      | 8.300    | (90,2%)   | 9.392    | 4.414    | 112,8%   | 10.205      | 12.715    | (19,7%)   |
| Margen EBITDA                         | 0,4%     | 3,5%     | -3,1 p.p. | 6,8%     | 3,7%     | 3,1 p.p. | 2,9%        | 3,6%      | -0,7 p.p. |

Durante el 1T26, los ingresos del segmento Retail alcanzaron \$353.407 millones, registrando una leve disminución de 0,6% respecto al mismo periodo del año anterior. Este desempeño refleja una evolución favorable de la operación en Perú, que compensó en gran medida una base de comparación más exigente en Chile. En Perú, los ingresos crecieron 16,8% en CLP y 16,1% en PEN, impulsados por un crecimiento de 15,4% en ventas mismas tiendas (SSS), reflejo de un sólido desempeño en vestuario, una adecuada ejecución de la estrategia comercial y una mayor liquidez en el periodo asociada a retiros de fondos previsionales. En Chile, los ingresos totalizaron \$215.163 millones, registrando una disminución de 9,3% a/a, explicada principalmente por una alta base de comparación asociada al mayor flujo de turistas extranjeros, particularmente argentinos, observada en 1T25. Adicionalmente, el desempeño se vio impactado por un menor número de tiendas<sup>4</sup> operativas, lo que incidió en la evolución de las ventas.

La ganancia bruta del segmento retail alcanzó un margen de 29,7% en 1T26, con una expansión de 178 puntos base respecto al 1T25. Esta mejora fue impulsada por una evolución positiva en ambos mercados, destacando Perú, donde el margen bruto aumentó 275 puntos base, y Chile, donde se expandió en 159 puntos base. Lo anterior refleja una mejor calidad del inventario, una gestión más eficiente de costos de importados y una composición de ventas más favorable hacia categorías de mayor rentabilidad. En Perú, adicionalmente, contribuyeron el mayor peso de marcas propias y exclusivas, una menor obsolescencia y una estrategia comercial enfocada en rentabilidad. En Chile, el margen comercial mostró una evolución resiliente, apoyado por menores costos de productos importados, una mejor calidad del stock y una gestión promocional disciplinada. En cuanto a inventarios, en Chile los días de inventario se ubicaron en 132 días, 17 días por sobre el 1T25, explicado principalmente por la mayor rotación observada en ese periodo debido al efecto del turismo extranjero. En Perú, por su parte, los días de inventario disminuyeron 21 días, reflejando el foco en la eficiencia, una mayor rotación del vestuario y el efecto de liquidez generado por los retiros previsionales.

El gasto de administración y ventas aumentó 7,6% en CLP en el 1T26 y 7,4% al excluir el efecto de la apreciación del PEN/CLP. Como proporción de los ingresos, el gasto se ubicó en 30,7%, frente a 28,4% en el 1T25, explicado por una menor dilución de gastos en Chile, parcialmente compensada por una mayor dilución en Perú. En Chile, los gastos crecieron 5,8% a/a, impulsados por mayores gastos en remuneraciones, marketing y tecnología, aunque con una evolución más contenida que la observada en la mayor parte de 2025, en línea con el foco en disciplina en gastos. En Perú, el gasto aumentó 12,0% en CLP y 11,4% a/a en moneda local,

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> En febrero de 2025, se cerró la tienda Alto Las Condes, mientras que, a finales de enero 2026, se cerró la tienda Los Domínicos.

explicado por mayores gastos en remuneraciones, marketing y comisiones bancarias asociados a una mayor actividad comercial. No obstante, la mayor venta permitió una mejor dilución, alcanzando un GAV/Ingresos de 23,7%, frente al 24,7% en 1T25.

Como resultado de lo anterior, el EBITDA del segmento retail alcanzó \$10.205 millones en el 1T26, con un margen EBITDA de 2,9%, frente al 3,6% en igual período del año anterior. A nivel consolidado, este desempeño recoge una evolución positiva en Perú, donde el margen EBITDA se expandió en 307 puntos base a/a, alcanzando 6,8%, reflejo del sólido crecimiento en ingresos y la expansión de la contribución. Esta mejora fue parcialmente compensada por la alta base de comparación en Chile, donde el margen EBITDA se ubicó en 0,4%, 312 puntos base por debajo del 1T25, explicado principalmente por una menor dilución de gastos en un contexto de menores ingresos, efecto que fue mitigado en parte por la expansión del margen bruto.

A nivel consolidado, el resultado no operacional del segmento alcanzó un gasto neto de \$5.184 millones en 1T26, superior al gasto neto de \$3.528 millones en 1T25. Esta variación se explica principalmente por un menor resultado en Diferencias de cambio, asociado a la depreciación del PEN/USD y la exposición a los pasivos por arrendamiento bajo NIIF16 en Perú, considerando que el PEN se depreció 3,5% en 1T26, en contraste con la apreciación de 2,5% observada en 1T25.

### 5.3 Segmento Bancario<sup>5</sup>

| Segmento Bancario<br>(montos en CLP mm) | Chile    |          |           | Perú     |          |           | Consolidado |          |           |
|-----------------------------------------|----------|----------|-----------|----------|----------|-----------|-------------|----------|-----------|
|                                         | 1T26     | 1T25     | Var %     | 1T26     | 1T25     | Var %     | 1T26        | 1T25     | Var %     |
| Ingresos                                | 100.783  | 90.236   | 11,7%     | 39.500   | 37.218   | 6,1%      | 140.283     | 127.454  | 10,1%     |
| Ganancia Bruta                          | 47.353   | 50.041   | (5,4%)    | 25.733   | 21.127   | 21,8%     | 73.086      | 71.167   | 2,7%      |
| Margen Bruto                            | 47,0%    | 55,5%    | -8,5 p.p. | 65,1%    | 56,8%    | 8,4 p.p.  | 52,1%       | 55,8%    | -3,7 p.p. |
| Gasto de administración y otros         | (37.627) | (36.735) | 2,4%      | (18.093) | (16.363) | 10,6%     | (55.720)    | (53.098) | 4,9%      |
| GAV/Ingresos                            | (37,3%)  | (40,7%)  | 3,4 p.p.  | (45,8%)  | (44,0%)  | -1,8 p.p. | (39,7%)     | (41,7%)  | 1,9 p.p.  |
| Resultado Operacional                   | 9.726    | 13.306   | (26,9%)   | 7.640    | 4.764    | 60,4%     | 17.366      | 18.070   | (3,9%)    |
| Margen Operacional                      | 9,7%     | 14,7%    | -5,1 p.p. | 19,3%    | 12,8%    | 6,5 p.p.  | 12,4%       | 14,2%    | -1,8 p.p. |
| Resultado no Operacional                | (4)      | (56)     | (92,0%)   | (32)     | (32)     | (1,2%)    | (36)        | (88)     | (59,0%)   |
| Ganancia (pérdida)                      | 7.109    | 10.926   | (34,9%)   | 5.234    | 3.274    | 59,8%     | 12.343      | 14.200   | (13,1%)   |
| EBITDA                                  | 13.467   | 17.862   | (24,6%)   | 8.712    | 6.060    | 43,8%     | 22.179      | 23.922   | (7,3%)    |
| Margen EBITDA                           | 13,4%    | 19,8%    | -6,4 p.p. | 22,1%    | 16,3%    | 5,8 p.p.  | 15,8%       | 18,8%    | -3,0 p.p. |

Durante el primer trimestre de 2026, los ingresos del negocio bancario alcanzaron \$140.283 millones, registrando un crecimiento de 10,1% a/a. Este desempeño fue impulsado por la expansión de la cartera de colocaciones consolidada, que aumentó 16,0% a/a, reflejando una mayor actividad comercial y mayores ingresos por intereses en ambos países.

En Chile, la cartera bruta de colocaciones creció 18,2% a/a, reflejando una mayor colocación de productos financieros. En cuanto a los indicadores de riesgo, la mora mayor a 90 días aumentó desde 3,5% en el 1T25 a 3,9% en el 1T26, mientras que el costo por riesgo neto sobre la cartera promedio se ubicó en 11,0%, superior al 8,3% registrado en el 1T25, aunque mostrando una mejora secuencial respecto al 11,6% de 4T25. Esta evolución se explica, en parte, por el efecto rezagado de la normativa de prefijos telefónicos, que redujo transitoriamente la tasa de contacto con clientes y afectó la gestión de cobranza. No obstante, durante marzo, comenzaron a observarse señales iniciales de mejora en contactabilidad y productividad, luego de que la Corte Suprema de Chile determinara que las llamadas de cobranza extrajudicial ya no estarán obligadas a utilizar dichos prefijos, lo que debiera contribuir a la normalización gradual de los indicadores de riesgo durante el año. Por su parte, aunque los gastos de administración y ventas aumentaron 2,4% a/a, principalmente asociados a mayores gastos de transformación digital y eficiencias, se observó una mayor dilución, con un ratio de eficiencia que mejoró desde 40,7% a 37,3%.

En Perú, la cartera bruta de colocaciones aumentó 9,0% a/a en CLP (6,4% en moneda local). Los ingresos crecieron 6,1% a/a en CLP y 5,6% en PEN, mientras que la ganancia bruta aumentó 21,8% a/a en CLP y 21,2% en PEN, reflejando la expansión de la cartera junto con una mejora en los indicadores de riesgo. En este contexto, el costo por riesgo neto sobre la cartera promedio se ubicó en 9,2%, lo que representa una mejora de 346 puntos base respecto al 1T25, favorecido por un entorno de mayor liquidez asociado a los retiros de fondos previsionales y por una cartera de mejor perfil.

Como resultado de lo anterior, el EBITDA del segmento bancario alcanzó \$22.179 millones en el 1T26, registrando una disminución de \$1.743 millones a/a. Esta variación se explica principalmente por el mayor costo por riesgo en Banco Ripley Chile, efecto que fue parcialmente compensado por la mejora de los indicadores de riesgo y la mayor rentabilidad de Banco Ripley Perú.

<sup>5</sup> 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).

Finalmente, la utilidad del segmento bancario totalizó \$12.343 millones en el 1T26, lo que representa una disminución de \$1.857 millones respecto al 1T25, reflejando principalmente el mayor costo por riesgo en Chile, parcialmente compensado por la positiva evolución del negocio en Perú.

## 5.4 Segmento Inmobiliario

| Segmento Inmobiliario<br>(montos en CLP mm) | Chile  |        |          | Perú    |         |           | Consolidado |        |           |
|---------------------------------------------|--------|--------|----------|---------|---------|-----------|-------------|--------|-----------|
|                                             | 1T26   | 1T25   | Var %    | 1T26    | 1T25    | Var %     | 1T26        | 1T25   | Var %     |
| Ingresos                                    | 40     | 38     | 4,9%     | 17.910  | 16.424  | 9,1%      | 17.950      | 16.462 | 9,0%      |
| Ganancia Bruta                              | 40     | 38     | 4,9%     | 16.323  | 14.418  | 13,2%     | 16.363      | 14.456 | 13,2%     |
| Margen Bruto                                | 100,0% | 100,0% | 0,0 p.p. | 91,1%   | 87,8%   | 3,3 p.p.  | 91,2%       | 87,8%  | 3,3 p.p.  |
| Gasto de administración y otros             | (1)    | (1)    | 6,0%     | (474)   | (312)   | 51,9%     | (475)       | (313)  | 51,8%     |
| GAV/Ingresos                                | (1,8%) | (1,8%) | 0,0 p.p. | (2,6%)  | (1,9%)  | -0,7 p.p. | (2,6%)      | (1,9%) | -0,7 p.p. |
| Resultado Operacional                       | 39     | 37     | 4,9%     | 15.849  | 14.106  | 12,4%     | 15.888      | 14.144 | 12,3%     |
| Margen Operacional                          | 98,2%  | 98,2%  | 0,0 p.p. | 88,5%   | 85,9%   | 2,6 p.p.  | 88,5%       | 85,9%  | 2,6 p.p.  |
| Resultado no Operacional                    | 4.204  | 3.506  | 19,9%    | (6.542) | (3.657) | 78,9%     | (2.338)     | (151)  | 1445,3%   |
| Ganancia (pérdida)                          | 4.212  | 3.530  | 19,3%    | 6.546   | 7.277   | (10,0%)   | 10.758      | 10.807 | (0,5%)    |
| EBITDA                                      | 39     | 37     | 4,9%     | 15.896  | 14.155  | 12,3%     | 15.935      | 14.192 | 12,3%     |
| Margen EBITDA                               | 98,2%  | 98,2%  | 0,0 p.p. | 88,8%   | 86,2%   | 2,6 p.p.  | 88,8%       | 86,2%  | 2,6 p.p.  |

Durante el primer trimestre de 2026, los ingresos consolidados del segmento Inmobiliario alcanzaron \$17.950 millones, registrando un crecimiento de 9,0% respecto al mismo período del año anterior. Este desempeño se explica principalmente por la evolución positiva de la operación en Perú, donde los ingresos aumentaron 9,1% en CLP y 8,6% en PEN, impulsados por mayores ingresos variables asociados al buen desempeño comercial de los locatarios, mayores niveles de ocupación, y un mayor aporte de ingresos por estacionamientos y publicidad. El EBITDA consolidado totalizó \$15.935 millones, con un crecimiento de 12,3% a/a, alcanzando un margen EBITDA de 88,8% en el 1T26, equivalente a una expansión de 256 puntos base respecto al 1T25.

El resultado no operacional del segmento inmobiliario registró un menor resultado de \$2.187 millones respecto a 1T25, explicado principalmente por un menor resultado en Diferencias de cambio por \$3.046 millones, asociado a la variación del tipo de cambio PEN/USD y su impacto sobre los pasivos por arrendamiento bajo NIIF 16 en Perú. Este efecto fue parcialmente compensado por un mejor resultado en Participación en asociadas por \$1.033 millones, relacionado al mejor desempeño de Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. (IMVM) en Chile.

| 1T26                                     | Propiedad | País  | Inversión <sup>1</sup> (MMCLP) | GLA (m <sup>2</sup> ) | Malls |
|------------------------------------------|-----------|-------|--------------------------------|-----------------------|-------|
| Inm. Mall Viña del Mar S.A. <sup>2</sup> | 50%       | Chile | 176.003                        | 148.733               | 3     |
| Mall Aventura S.A. <sup>2</sup>          | 100%      | Perú  | 673.268                        | 313.427               | 5     |
| Total                                    |           |       | 849.271                        | 462.160               | 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, razón por la cual sus resultados no se consolidan y se reconocen en la línea de Participación en asociadas. Durante el trimestre, el segmento registró utilidades por \$4.212 millones, de los cuales \$4.100 millones corresponden a la participación en IMVM. En 1T26, IMVM registró un crecimiento de 1,4% en ingresos y una disminución de 3,2% en EBITDA, alcanzando \$15.435 millones, con un margen de 86,8%. Las ventas de los locatarios disminuyeron 12,1% a/a y la tasa de ocupación se mantuvo en altos niveles, alcanzando un 99,6% -excluyendo las Torres de Oficinas- lo que representa una mejora de 84 puntos base respecto al primer 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 9,1% a/a en CLP, alcanzando \$17.910 millones,

equivalente a un aumento de 8,6% en moneda local. Este desempeño fue impulsado principalmente por mayores ingresos por arriendo, asociados al buen comportamiento de ventas de los operadores y a mayores tasas de ocupación, junto con un mayor aporte de estacionamientos y publicidad. Los ingresos por estacionamientos se vieron favorecidos por ajustes tarifarios implementados a fines de 2025, mayor flujo de visitas y mayor permanencia. A nivel operacional, Mall Aventura continuó mostrando mejoras en sus principales indicadores. Las ventas de los locatarios crecieron 14,3% a/a en moneda local y el número de visitas aumentó 10,9%, favorecidos por la mayor liquidez observada en el periodo y las mejoras realizadas en la propuesta comercial de los activos. Asimismo, la tasa de ocupación alcanzó 97,5%, con una mejora de 69 puntos base respecto al 1T25. En este contexto, el EBITDA del período aumentó 12,3% a/a, totalizando \$15.896 millones, con un margen EBITDA de 88,8%, equivalente a una expansión de 257 puntos base. Esta mejora refleja tanto el crecimiento de los ingresos operacionales como mayor eficiencia en gastos.

Finalmente, la utilidad de Mall Aventura disminuyó en \$731 millones respecto al 1T25. Esta variación se explica por el resultado no operacional del periodo, particularmente por el efecto de la fluctuación del tipo de cambio PEN/USD sobre los pasivos por arrendamiento bajo NIIF 16. Lo anterior fue parcialmente compensado por un menor costo financiero neto, asociado a la amortización de leasings vinculados a Arequipa y San Juan de Lurigancho, junto al cambio en la estructura de deuda realizado durante 2025.

## 5.5 Segmento Oficinas<sup>6</sup>

| Segmento Oficinas<br>(montos en CLP mm) | Chile   |         |          | Perú    |         |        | Corporativo |         |         | Consolidado |         |          |
|-----------------------------------------|---------|---------|----------|---------|---------|--------|-------------|---------|---------|-------------|---------|----------|
|                                         | 1T26    | 1T25    | Var %    | 1T26    | 1T25    | Var %  | 1T26        | 1T25    | Var %   | 1T26        | 1T25    | Var %    |
| Ingresos                                | (1.558) | (1.698) | (8,2%)   | (1.292) | (1.333) | (3,1%) | (2.044)     | (1.175) | 73,9%   | (4.894)     | (4.206) | 16,4%    |
| Costo de Ventas                         | (372)   | (764)   | (51,3%)  | 1.857   | (543)   | N/A    | 2.052       | 1.174   | 74,8%   | 3.538       | (133)   | N/A      |
| Costo de Ventas Retail                  | (1.398) | (1.626) | (14,1%)  | (147)   | 58      | N/A    | 2.052       | 1.174   | 74,8%   | 507         | (394)   | N/A      |
| Costo de Ventas Banco                   | 1.026   | 863     | 18,9%    | 2.263   | (346)   | N/A    | -           | -       | 0,0%    | 3.289       | 516     | 536,9%   |
| Gastos por intereses y reajustes        | -       | 1       | (100,0%) | -       | -       | 0,0%   | -           | -       | 0,0%    | -           | 1       | (100,0%) |
| Costo de Riesgo Neto                    | -       | -       | 0,0%     | 2.263   | (346)   | N/A    | -           | -       | 0,0%    | 2.263       | (346)   | N/A      |
| Otros                                   | 1.026   | 862     | 19,0%    | -       | -       | 0,0%   | -           | -       | 0,0%    | 1.026       | 862     | 19,0%    |
| Costo de Ventas Inmobiliario            | -       | -       | 0,0%     | (259)   | (256)   | 1,3%   | -           | -       | 0,0%    | (259)       | (256)   | 1,3%     |
| Ganancia Bruta                          | (1.930) | (2.461) | (21,6%)  | 565     | (1.876) | N/A    | 8           | (2)     | N/A     | (1.356)     | (4.339) | (68,7%)  |
| Gasto de administración y otros         | (3.936) | (3.621) | 8,7%     | 1.274   | 1.158   | 10,0%  | (2.155)     | (816)   | 164,0%  | (4.817)     | (3.279) | 46,9%    |
| Resultado Operacional                   | (5.865) | (6.082) | (3,6%)   | 1.839   | (718)   | N/A    | (2.147)     | (818)   | 162,4%  | (6.173)     | (7.618) | (19,0%)  |
| Resultado no Operacional                | (1.104) | 3.148   | N/A      | 944     | 603     | 56,5%  | (2.752)     | (8.588) | (68,0%) | (2.912)     | (4.837) | (39,8%)  |
| Ganancia (pérdida)                      | (4.536) | 984     | N/A      | 1.961   | (48)    | N/A    | (3.967)     | (7.582) | (47,7%) | (6.543)     | (6.646) | (1,5%)   |
| EBITDA                                  | (5.626) | (5.873) | (4,2%)   | 1.414   | (1.135) | N/A    | (2.147)     | (818)   | 162,4%  | (6.359)     | (7.826) | (18,7%)  |

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

En los últimos trimestres, el ajuste más relevante en el segmento oficinas ha estado relacionado a las brechas respecto a la normativa NIIF9 del segmento bancario. En el caso de Perú, y dado que el modelo regulatorio corresponde a un modelo de pérdida incurrida, se generan las siguientes brechas: i) diferencia de la provisión bajo pérdida esperada (NIIF9) respecto a la provisión bajo modelo regulatorio, y ii) cualquier provisión adicional a lo exigido por normativa. De esta forma, la brecha que se genera en el trimestre se explica por la diferencia en el modelo de provisiones regulatorio respecto al modelo de pérdida esperada. Es así como durante el primer trimestre 2026, el segmento de oficinas Perú registró un resultado positivo por provisiones por riesgo de \$2.263 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.

Como resultado, el EBITDA del segmento Oficinas registró una pérdida de \$6.359 millones en el 1T26, mejorando respecto a la pérdida de \$7.826 millones en el 1T25. Esta mejora de \$1.467 millones se explica principalmente por el efecto positivo asociado a las provisiones por riesgo en el período.

<sup>6</sup> 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.

## 6. Principales Indicadores<sup>7</sup>

| NEGOCIO RETAIL                               | Unidad  | 2025      |           |           |           | 2026      |
|----------------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                                              |         | 1T        | 2T        | 3T        | 4T        | 1T        |
| RETAIL CHILE                                 |         |           |           |           |           |           |
| Tiendas                                      | #       | 42        | 42        | 42        | 42        | 41        |
| Superficie de venta                          | m²      | 272.342   | 272.342   | 272.342   | 272.342   | 262.611   |
| Variación de Ventas (a/a)                    | %       | 13,4%     | -0,6%     | 0,8%      | -1,4%     | -9,3%     |
| SSS                                          | %       | 26,2%     | 5,5%      | 3,9%      | -0,6%     | -13,8%    |
| Inventario                                   | CLP mm  | 223.433   | 209.995   | 254.495   | 214.486   | 221.680   |
| Días de Inventario                           | Días    | 115,2     | 113,3     | 146,0     | 96,3      | 132,4     |
| 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)                | %       | 4,6%      | 8,7%      | 5,6%      | 19,5%     | 16,8%     |
| SSS                                          | %       | 9,4%      | 9,0%      | -0,4%     | 12,3%     | 15,4%     |
| Inventario                                   | PEN m   | 576.744   | 587.678   | 553.969   | 499.901   | 544.977   |
| Días de Inventario                           | Días    | 147,2     | 130,9     | 131,2     | 88,9      | 126,0     |
| Tipo de Cambio                               | PEN/CLP | 260       | 264       | 277       | 270       | 267       |
| Inventario                                   | CLP mm  | 149.677   | 154.994   | 153.704   | 134.928   | 145.356   |
|                                              |         |           |           |           |           |           |
| NEGOCIO BANCARIO                             | Unidad  | 2025      |           |           |           | 2026      |
|                                              |         | 1T        | 2T        | 3T        | 4T        | 1T        |
| BANCO RIPLEY CHILE                           |         |           |           |           |           |           |
| Flujo de Colocaciones                        | CLP mm  | 452.135   | 494.734   | 470.368   | 565.331   | 519.536   |
| Cartera de Colocaciones Brutas               | CLP mm  | 996.672   | 1.049.068 | 1.067.937 | 1.156.611 | 1.181.273 |
| Provisiones/Colocaciones                     | %       | 9,5%      | 9,2%      | 9,8%      | 9,9%      | 9,9%      |
| Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)  | %       | 9,1%      | 8,5%      | 8,5%      | 9,3%      | 10,0%     |
| Castigos Netos de Recuperos                  | CLP mm  | 20.222    | 17.929    | 20.163    | 23.427    | 28.724    |
| Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)      | %       | 9,5%      | 8,5%      | 7,8%      | 7,8%      | 8,3%      |
| Mora mayor a 90 días                         | %       | 3,5%      | 3,5%      | 3,6%      | 3,9%      | 3,9%      |
| N° Tarjetas con Saldo                        | miles   | 912       | 921       | 912       | 951       | 915       |
| Basilea                                      | %       | 15,73%    | 15,83%    | 15,66%    | 13,56%    | 17,03%    |
| BANCO RIPLEY PERÚ                            |         |           |           |           |           |           |
| Flujo de Colocaciones                        | PEN m   | 798.134   | 842.987   | 865.360   | 919.269   | 865.749   |
| Cartera de Colocaciones Brutas               | PEN m   | 1.353.426 | 1.392.569 | 1.393.309 | 1.457.828 | 1.439.754 |
| Provisiones/Colocaciones                     | %       | 7,6%      | 7,7%      | 7,3%      | 6,9%      | 7,0%      |
| Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom (UDM) | %       | 14,6%     | 12,8%     | 12,4%     | 12,0%     | 11,1%     |
| Castigos Netos de Recuperos                  | PEN m   | 42.403    | 42.563    | 45.188    | 37.228    | 32.678    |
| Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom (UDM)     | %       | 17,8%     | 14,9%     | 12,9%     | 12,1%     | 11,2%     |
| Mora mayor a 90 días                         | %       | 3,1%      | 3,3%      | 3,1%      | 3,0%      | 2,6%      |
| N° Tarjetas con Saldo                        | miles   | 362       | 376       | 376       | 407       | 394       |
| Basilea                                      | %       | 17,93%    | 18,50%    | 19,65%    | 19,86%    | 21,19%    |
| Flujo de Colocaciones                        | CLP mm  | 207.767   | 218.457   | 234.983   | 253.927   | 226.408   |
| Cartera de Colocaciones Brutas               | CLP mm  | 354.192   | 369.878   | 389.428   | 395.763   | 385.921   |
| Castigos Netos de Recuperos                  | CLP mm  | 11.038    | 11.030    | 12.271    | 10.283    | 8.546     |

<sup>7</sup> a) 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         | 2025    |         |         |         | 2026    |
|------------------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                              |                | 1T      | 2T      | 3T      | 4T      | 1T      |
| CHILE                        |                |         |         |         |         |         |
| GRUPO MARINA CONSOLIDADO     |                |         |         |         |         |         |
| Ventas locatarios            | CLP mm         | 171.342 | 144.196 | 133.744 | 179.319 | 150.694 |
| Tasa de ocupación con Torres | %              | 95,1%   | 95,7%   | 95,8%   | 95,9%   | 96,0%   |
| Tasa de ocupación sin Torres | %              | 98,7%   | 99,2%   | 99,4%   | 99,7%   | 99,6%   |
| GLA con Torres               | m <sup>2</sup> | 189.305 | 189.305 | 189.320 | 189.307 | 189.205 |
| GLA sin Torres               | m <sup>2</sup> | 148.835 | 148.835 | 148.850 | 148.837 | 148.733 |
| Margen EBITDA                | %              | 91%     | 94%     | 88%     | 93%     | 87%     |

| NEGOCIO INMOBILIARIO | Unidad | 2025 |    |    |    | 2026 |
|----------------------|--------|------|----|----|----|------|
|                      |        | 1T   | 2T | 3T | 4T | 1T   |

**PERÚ**

**MALL AVENTURA CONSOLIDADO**

|                                                    |                |         |         |         |         |         |
|----------------------------------------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Ventas locatarios                                  | PEN m          | 589.367 | 601.652 | 608.191 | 787.388 | 673.501 |
| Tasa de ocupación con Torres promedio              | %              | 96,8%   | 97,5%   | 97,2%   | 97,7%   | 97,5%   |
| Tasa de ocupación sin Torres promedio <sup>1</sup> | %              | 98,0%   | 98,7%   | 98,4%   | 99,0%   | 98,4%   |
| GLA promedio con Torres                            | m <sup>2</sup> | 321.480 | 321.887 | 323.012 | 324.369 | 324.393 |
| GLA promedio sin Torres                            | m <sup>2</sup> | 310.513 | 310.920 | 312.045 | 313.403 | 313.427 |
| Mg EBITDA de malls operativos                      | %              | 86%     | 88%     | 89%     | 91%     | 89%     |
| Ventas locatarios                                  | CLP mm         | 153.422 | 155.916 | 165.150 | 217.497 | 176.132 |

1. El GLA promedio con Torres considera las Torres de Oficinas de los malls Arequipa y Santa Anita.

**MALL AVENTURA AREQUIPA**

|                                       |                |         |         |         |         |         |
|---------------------------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Ventas locatarios                     | PEN m          | 170.026 | 173.408 | 176.543 | 222.431 | 192.246 |
| Tasa de ocupación con Torres promedio | %              | 97,0%   | 97,8%   | 98,0%   | 98,3%   | 98,5%   |
| Tasa de ocupación sin Torres promedio | %              | 98,2%   | 99,8%   | 99,2%   | 99,5%   | 99,7%   |
| GLA promedio con Torres               | m <sup>2</sup> | 75.106  | 75.288  | 76.385  | 77.519  | 77.513  |
| GLA promedio sin Torres               | m <sup>2</sup> | 69.690  | 70.054  | 70.970  | 72.103  | 72.097  |
| Mg EBITDA de malls operativos         | %              | 90%     | 92%     | 92%     | 97%     | 95%     |
| Ventas locatarios                     | CLP mm         | 44.260  | 44.938  | 47.939  | 61.441  | 50.276  |

**MALL AVENTURA SANTA ANITA**

|                                       |                |         |         |         |         |         |
|---------------------------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Ventas locatarios                     | PEN m          | 146.815 | 147.579 | 147.240 | 192.626 | 161.618 |
| Tasa de ocupación con Torres promedio | %              | 93,5%   | 93,7%   | 93,3%   | 95,3%   | 95,1%   |
| Tasa de ocupación sin Torres promedio | %              | 96,8%   | 97,2%   | 96,5%   | 98,6%   | 97,3%   |
| GLA promedio con Torres               | m <sup>2</sup> | 90.368  | 90.370  | 90.505  | 90.733  | 90.763  |
| GLA promedio sin Torres               | m <sup>2</sup> | 84.817  | 84.821  | 84.954  | 85.182  | 85.212  |
| Mg EBITDA de malls operativos         | %              | 85%     | 84%     | 87%     | 82%     | 84%     |
| Ventas locatarios                     | CLP mm         | 38.218  | 38.245  | 39.982  | 53.208  | 42.266  |

**MALL AVENTURA CHICLAYO**

|                               |                |        |        |        |         |         |
|-------------------------------|----------------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Ventas locatarios             | PEN m          | 85.617 | 86.493 | 90.341 | 116.705 | 103.969 |
| Tasa de ocupación promedio    | %              | 97,0%  | 97,4%  | 98,4%  | 97,9%   | 96,7%   |
| GLA promedio                  | m <sup>2</sup> | 47.563 | 47.564 | 47.564 | 47.564  | 47.564  |
| Mg EBITDA de malls operativos | %              | 89%    | 91%    | 91%    | 89%     | 90%     |
| Ventas locatarios             | CLP mm         | 22.287 | 22.414 | 24.531 | 32.237  | 27.190  |

**MALL AVENTURA IQUITOS**

|                               |                |        |        |        |        |        |
|-------------------------------|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Ventas locatarios             | PEN m          | 66.950 | 68.336 | 70.372 | 92.598 | 79.315 |
| Tasa de ocupación promedio    | %              | 98,6%  | 98,8%  | 98,9%  | 98,7%  | 98,3%  |
| GLA promedio                  | m <sup>2</sup> | 47.068 | 47.068 | 47.068 | 47.069 | 47.069 |
| Mg EBITDA de malls operativos | %              | 86%    | 88%    | 86%    | 83%    | 87%    |
| Ventas locatarios             | CLP mm         | 17.428 | 17.709 | 19.109 | 25.578 | 20.742 |

**MALL AVENTURA SAN JUAN DE LURIGANCHO**

|                               |                |         |         |         |         |         |
|-------------------------------|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Ventas locatarios             | PEN m          | 119.975 | 125.835 | 123.695 | 163.029 | 136.353 |
| Tasa de ocupación promedio    | %              | 99,7%   | 99,7%   | 99,8%   | 99,8%   | 99,8%   |
| GLA promedio                  | m <sup>2</sup> | 61.375  | 61.394  | 61.489  | 61.485  | 61.485  |
| Mg EBITDA de malls operativos | %              | 89%     | 91%     | 91%     | 89%     | 88%     |
| Ventas locatarios             | CLP mm         | 31.232  | 32.610  | 33.589  | 45.033  | 35.659  |

## 7. Estructura Financiera

Ripley Corp cerró el 1T26 con un nivel de liquidez de \$525.351 millones. El segmento bancario terminó con una liquidez de \$413.070 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$112.281 millones. La reducción de la caja del segmento no bancario fue de \$22.955 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 marzo 2026, la deuda financiera neta del segmento alcanzó \$1.066.851 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,75x, registrando un aumento desde 2,70x en marzo de 2025, 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) aumentó frente a diciembre de 2025 y marzo de 2025, impulsado principalmente por la colocación del bono subordinado por UF 1.000.000 realizada por Banco Ripley Chile el 3 de marzo de 2026, fortaleciendo su base de capital regulatorio. Este efecto fue parcialmente compensado por mayores requerimientos regulatorios de capital y ajustes en la clasificación de activos, así como por un mayor costo por riesgo asociado a la implementación de la norma de prefijos telefónicos en Chile. Por el lado de Perú, el indicador aumenta frente al 1T25, explicado principalmente por una reducción de los activos ponderados por riesgo de crédito.

| Banco Ripley | Índice de Capital |        |        |
|--------------|-------------------|--------|--------|
|              | mar-26            | dic-25 | mar-25 |
| Chile        | 17,0%             | 13,6%  | 15,7%  |
| Perú         | 21,2%             | 19,9%  | 17,9%  |

**Nivel de Endeudamiento Vehículos No Bancarios:** Al cierre de marzo de 2026, la Deuda Financiera alcanzó \$493.902 millones, registrando una disminución de \$46.151 millones respecto a marzo de 2025. Esta variación se explica principalmente por la reducción de \$69.684 millones en pasivos por arrendamientos financieros, asociada a amortizaciones de leasing, y principalmente, al refinanciamiento realizado con el Banco de Crédito del Perú (BCP) a fines de 2025. Por su parte, el aumento de \$23.533 millones en Otros pasivos financieros se explica principalmente por el incremento de \$65.527 millones correspondiente al crédito otorgado por BCP para el pago de pasivos por arrendamiento, reajustes por variación de la UF por \$4.995 millones y diferencias de cambio por \$840 millones. Lo anterior fue parcialmente compensado por pagos netos de obligaciones financieras<sup>8</sup> por \$45.766 millones y otras variaciones por \$2.064 millones. Como resultado, el indicador de apalancamiento **DFN / EBITDA Ajustado** mostró una mejora respecto al año anterior, alcanzando **3,70 veces**.

<sup>8</sup> Durante el periodo se realizó el pago del vencimiento del Bono Serie K y la amortización de Banco Estado, lo que fue parcialmente compensado por crédito de Mall Aventura con BCP para el refinanciamiento de los leasings, y mayor deuda bancaria de corto plazo para el pago del Bono Serie E.

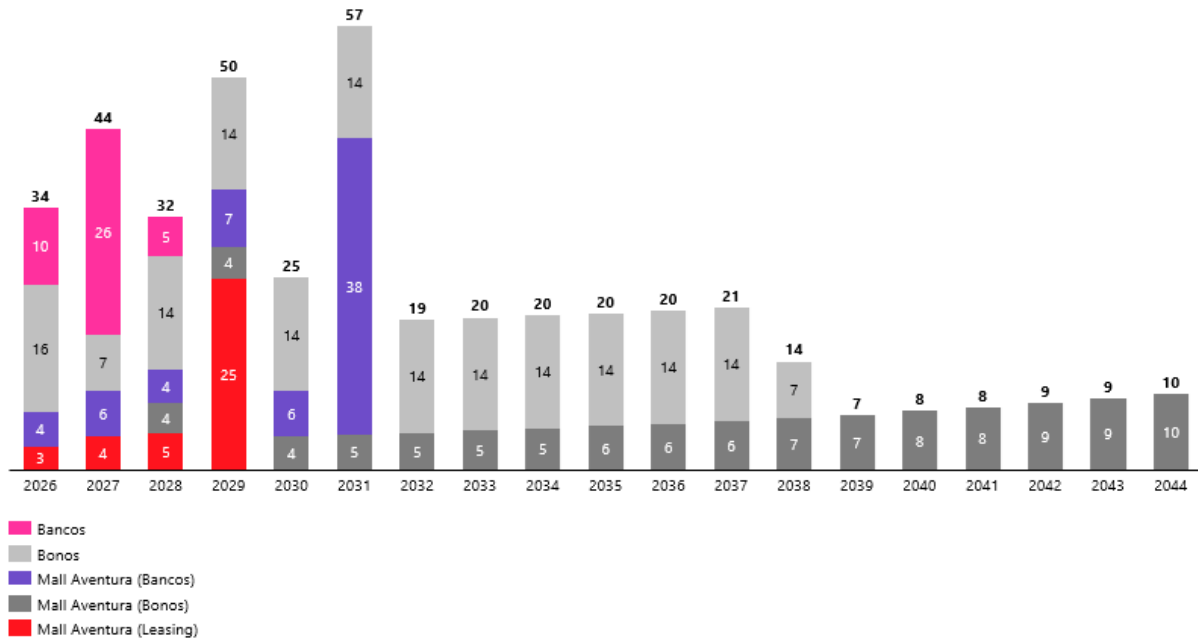
| <b>RIPLEY CORP</b>                                                    | <b>Segmento No Bancario</b> |               | <b>Segmento Bancario</b> |               | <b>Total</b>  |               |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------|--------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>(montos en CLP mm)</b>                                             | <b>mar-26</b>               | <b>mar-25</b> | <b>mar-26</b>            | <b>mar-25</b> | <b>mar-26</b> | <b>mar-25</b> |
| <i>Caja y otros activos financieros, corriente (nota 39)</i>          | 112.281                     | 135.235       | 304.084                  | 155.050       | 416.364       | 290.285       |
| <i>Otros activos financieros, no corriente (nota 39)</i>              | -                           | -             | 108.986                  | 205.359       | 108.986       | 205.359       |
| <i>Caja e inversiones</i>                                             | 112.281                     | 135.235       | 413.070                  | 360.409       | 525.351       | 495.644       |
| <i>Otros pasivos financieros, corriente (nota 39)</i>                 | 119.097                     | 136.556       | 1.176.851                | 1.091.091     | 1.295.948     | 1.227.647     |
| <i>Otros pasivos financieros, no corriente (nota 39)</i>              | 338.435                     | 297.442       | 303.071                  | 186.610       | 641.506       | 484.052       |
| <i>Pasivos por arrendamientos financieros, corriente (nota 22)</i>    | 4.472                       | 13.746        | -                        | -             | 4.472         | 13.746        |
| <i>Pasivos por arrendamientos financieros, no corriente (nota 22)</i> | 31.898                      | 92.308        | -                        | -             | 31.898        | 92.308        |
| <i>Deuda Financiera</i>                                               | 493.902                     | 540.053       | 1.479.921                | 1.277.701     | 1.973.824     | 1.817.754     |
| <b>DFN</b>                                                            | 381.622                     | 404.818       | 1.066.851                | 917.292       | 1.448.473     | 1.322.109     |
| <b>Activos</b>                                                        | 2.163.022                   | 2.125.267     | 2.015.997                | 1.766.146     | 4.179.019     | 3.891.412     |
| <b>Patrimonio</b>                                                     | 770.422                     | 714.209       | 388.243                  | 340.334       | 1.158.665     | 1.054.543     |
| <b>DFN/Activos</b>                                                    | <b>0,18x</b>                | <b>0,19x</b>  | <b>0,53x</b>             | <b>0,52x</b>  | <b>0,35x</b>  | <b>0,34x</b>  |
| <b>DFN/Patrimonio</b>                                                 | <b>0,50x</b>                | <b>0,57x</b>  | <b>2,75x</b>             | <b>2,70x</b>  | <b>1,25x</b>  | <b>1,25x</b>  |

| <b>RIPLEY CORP No Bancario (montos en CLP mm)</b>                                 | <b>mar-26</b>   | <b>mar-25</b>   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| <b>EBITDA No Bancario UDM</b>                                                     | <b>121.809</b>  | <b>114.795</b>  |
| <i>Costo por Riesgo Chile Segmento Oficinas (nota 39 EEFF)</i>                    | <i>1.500</i>    | <i>1.000</i>    |
| <i>Costo por Riesgo Perú Segmento Oficinas (nota 39 EEFF)</i>                     | <i>1.228</i>    | <i>(6.425)</i>  |
| <b>EBITDA excluyendo Costo por Riesgo UDM</b>                                     | <b>124.537</b>  | <b>109.370</b>  |
| <i>Dividendos Banco Ripley Chile (Estado de Flujo Efectivo EEFF Banco Ripley)</i> | <i>19.447</i>   | <i>-</i>        |
| <i>Dividendos Banco Ripley Perú (Estado de Flujo Efectivo EEFF Banco Ripley)</i>  | <i>-</i>        | <i>-</i>        |
| <i>Dividendos Asociadas (Estado de Flujo Efectivo EEFF)</i>                       | <i>13.844</i>   | <i>14.274</i>   |
| <b>EBITDA incluyendo Dividendos UDM</b>                                           | <b>157.828</b>  | <b>123.644</b>  |
| <i>Depreciación NIIF 16 (nota 19 EEFF)</i>                                        | <i>(33.742)</i> | <i>(34.118)</i> |
| <i>Intereses NIIF 16 (nota 35 EEFF)</i>                                           | <i>(20.384)</i> | <i>(20.382)</i> |
| <i>Provisión Desmantelamiento NIIF 16 (nota 35 EEFF)</i>                          | <i>(597)</i>    | <i>(1.179)</i>  |
| <b>EBITDA Ajustado No Bancario UDM<sup>1</sup></b>                                | <b>103.105</b>  | <b>67.965</b>   |
| <b>DFN/EBITDA Ajustado</b>                                                        | <b>3,70x</b>    | <b>5,96x</b>    |

<sup>1</sup> 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.

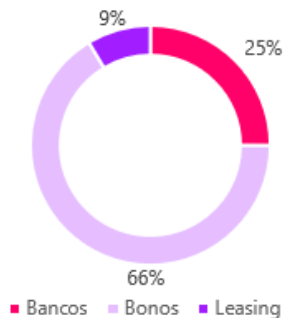
## Información Financiera Segmento No Bancario<sup>9</sup>

### Perfil de Vencimientos (Miles CLP mm)

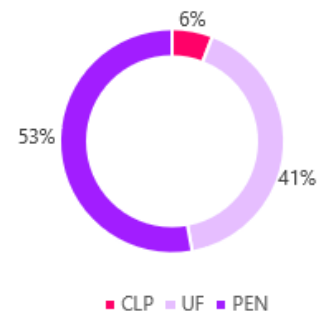


<sup>1</sup> Respecto al perfil de vencimientos al 31 de marzo de 2026, el monto presentado en la categoría Bonos para el año 2026 incorpora el anuncio del rescate anticipado de la totalidad de los bonos Serie E de Ripley Chile S.A., instrumentos cuyo vencimiento original correspondía al año 2030 y que contemplaban amortizaciones semestrales, acordado en sesión de Directorio con fecha 9 de marzo de 2026 e informado a la CMF mediante Hecho Esencial de la misma fecha. Dado que el rescate anticipado fue pagado durante abril de 2026, dicho pago no se encuentra reflejado en el perfil de vencimientos al cierre de marzo de 2026. No obstante, al haberse acordado el rescate antes del cierre del trimestre, la obligación se presenta dentro de los vencimientos de 2026. Adicionalmente, para financiar este rescate anticipado, se contrató un préstamo bancario en Perú, cuyo vencimiento se encuentra programado para el año 2027. En consecuencia, el perfil de vencimientos al 31 de marzo de 2026 refleja, por una parte, la obligación asociada al rescate anticipado de los bonos Serie E en 2026 y, por otra, la incorporación del financiamiento bancario asociado con vencimiento en 2027.

### Deuda por tipo de financiamiento



### Deuda por tipo de moneda



<sup>9</sup> 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 marzo 2026 equivalente a 39.841,72 pesos y PEN/CLP 266,72.

## 8. Anexos



## 8.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp

| <b>RIPLEY CORP CONSOLIDADO</b>                                      |                  |                  |                 |               |
|---------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|---------------|
| <i>(montos en CLP mm)</i>                                           | <b>mar-26</b>    | <b>dic-25</b>    | <b>Var MM\$</b> | <b>Var %</b>  |
| <b>Activos Corrientes</b>                                           |                  |                  |                 |               |
| Efectivo y equivalente al efectivo                                  | 362.456          | 237.139          | 125.317         | 52,8%         |
| Otros activos financieros                                           | 53.909           | 70.146           | (16.238)        | (23,1%)       |
| Otros activos no financieros                                        | 25.921           | 27.268           | (1.347)         | (4,9%)        |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar           | 849.985          | 848.955          | 1.031           | 0,1%          |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas                         | 50               | 50               | 0               | 0,0%          |
| Inventarios                                                         | 367.036          | 349.415          | 17.621          | 5,0%          |
| Activos por impuestos                                               | 45.571           | 41.131           | 4.440           | 10,8%         |
| <b>Activos Corrientes Totales</b>                                   | <b>1.704.927</b> | <b>1.574.103</b> | <b>130.824</b>  | <b>8,3%</b>   |
| <b>Activos no Corrientes</b>                                        |                  |                  |                 |               |
| Otros activos financieros                                           | 108.986          | 199.182          | (90.196)        | (45,3%)       |
| Otros activos no financieros                                        | 14.535           | 14.756           | (221)           | (1,5%)        |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar           | 644.934          | 622.587          | 22.347          | 3,6%          |
| Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación | 176.003          | 171.903          | 4.100           | 2,4%          |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía                       | 102.494          | 101.457          | 1.036           | 1,0%          |
| Plusvalía                                                           | 29.679           | 30.034           | (355)           | (1,2%)        |
| Propiedades, planta y equipo                                        | 191.976          | 192.600          | (624)           | (0,3%)        |
| Derechos de uso                                                     | 288.319          | 299.335          | (11.016)        | (3,7%)        |
| Propiedades de inversión                                            | 679.476          | 686.780          | (7.303)         | (1,1%)        |
| Activos por impuestos diferidos                                     | 237.688          | 233.022          | 4.666           | 2,0%          |
| <b>Total Activos No Corrientes</b>                                  | <b>2.474.092</b> | <b>2.551.656</b> | <b>(77.564)</b> | <b>(3,0%)</b> |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>                                                | <b>4.179.019</b> | <b>4.125.759</b> | <b>53.260</b>   | <b>1,3%</b>   |
| <b>PASIVOS</b>                                                      |                  |                  |                 |               |
| <b>Pasivos Corrientes</b>                                           |                  |                  |                 |               |
| Otros pasivos financieros                                           | 1.295.948        | 1.202.014        | 93.934          | 7,8%          |
| Pasivos por arrendamientos                                          | 40.650           | 98.989           | (58.339)        | (58,9%)       |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar             | 424.319          | 506.513          | (82.194)        | (16,2%)       |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas                          | 30.444           | 27.495           | 2.949           | 10,7%         |
| Otras provisiones                                                   | 20.187           | 20.152           | 35              | 0,2%          |
| Pasivos por impuestos                                               | 12.789           | 8.128            | 4.661           | 57,3%         |
| Provisiones por beneficios a los empleados                          | 21.159           | 19.878           | 1.281           | 6,4%          |
| Otros pasivos no financieros                                        | 11.207           | 7.369            | 3.839           | 52,1%         |
| <b>Pasivos Corrientes Totales</b>                                   | <b>1.856.704</b> | <b>1.890.538</b> | <b>(33.835)</b> | <b>(1,8%)</b> |
| <b>Pasivos No Corrientes</b>                                        |                  |                  |                 |               |
| Otros pasivos financieros                                           | 641.506          | 549.454          | 92.051          | 16,8%         |
| Pasivos por arrendamientos                                          | 331.193          | 338.816          | (7.623)         | (2,2%)        |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar             | 269              | 305              | (36)            | (11,9%)       |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas                          | 18.389           | 18.855           | (466)           | (2,5%)        |
| Otras Provisiones                                                   | 21.143           | 20.892           | 251             | 1,2%          |
| Pasivo por impuestos diferidos                                      | 134.730          | 133.608          | 1.122           | 0,8%          |
| Provisiones por beneficios a los empleados                          | 13.779           | 13.615           | 164             | 1,2%          |
| Otros pasivos no financieros                                        | 2.643            | 1.562            | 1.081           | 69,2%         |
| <b>Total Pasivos No Corrientes</b>                                  | <b>1.163.650</b> | <b>1.077.107</b> | <b>86.543</b>   | <b>8,0%</b>   |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>                                                | <b>3.020.354</b> | <b>2.967.645</b> | <b>52.709</b>   | <b>1,8%</b>   |
| <b>PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP</b>                                 |                  |                  |                 |               |
| Capital emitido                                                     | 203.873          | 203.873          | -               | 0,0%          |
| Ganancias acumuladas                                                | 652.962          | 646.084          | 6.878           | 1,1%          |
| Primas de emisión                                                   | 162.504          | 162.504          | -               | 0,0%          |
| Otras reservas                                                      | 137.920          | 144.275          | (6.355)         | (4,4%)        |
| <b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>  | <b>1.157.259</b> | <b>1.156.736</b> | <b>523</b>      | <b>0,0%</b>   |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                                             | <b>1.158.665</b> | <b>1.158.114</b> | <b>551</b>      | <b>0,0%</b>   |
| <b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>                                   | <b>4.179.019</b> | <b>4.125.759</b> | <b>53.260</b>   | <b>1,3%</b>   |

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

| <b>Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos</b> | <b>mar-26<br/>MM\$</b> | <b>dic-25<br/>MM\$</b> | <b>Variación<br/>MM\$</b> | <b>Variación<br/>%</b> |
|---------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|---------------------------|------------------------|
| Activos Corrientes                                            | 1.704.927              | 1.574.103              | 130.824                   | 8,3%                   |
| Activos no Corrientes                                         | 2.474.092              | 2.551.656              | (77.564)                  | (3,0%)                 |
| <b>Total Activos</b>                                          | <b>4.179.019</b>       | <b>4.125.759</b>       | <b>53.260</b>             | <b>1,3%</b>            |
| Pasivos Corrientes                                            | 1.856.704              | 1.890.538              | (33.835)                  | (1,8%)                 |
| Pasivos no Corrientes                                         | 1.163.650              | 1.077.107              | 86.543                    | 8,0%                   |
| <b>Total Pasivos</b>                                          | <b>3.020.354</b>       | <b>2.967.645</b>       | <b>52.709</b>             | <b>1,8%</b>            |
| <b>Total Patrimonio</b>                                       | <b>1.158.665</b>       | <b>1.158.114</b>       | <b>551</b>                | <b>0,0%</b>            |
| <b>Total Pasivos + Patrimonio</b>                             | <b>4.179.019</b>       | <b>4.125.759</b>       | <b>53.260</b>             | <b>1,3%</b>            |

### Activos

**Los activos totales consolidados aumentaron en \$53.260 millones. Esta variación se explica principalmente por:**

- Aumento en el efectivo y equivalente al efectivo por \$125.317 millones Las principales variaciones se explican por:
  - Flujos Operacionales: El flujo operacional positivo asciende a \$79.484 millones, originado por cobro procedente de la venta de bienes y servicios netos de pago a proveedores y empleados por \$87.092 millones, compensado por los impuestos a las ganancias pagados por \$7.607 millones.
  - Flujos de Inversión: El flujo de inversión negativo ascendió a \$8.014 millones, explicado principalmente por la adquisición de propiedades planta y equipo e intangibles netos por un total de \$8.587 millones.
  - Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento positivo ascendió a \$55.821 millones, originado principalmente por la obtención de préstamos de corto y largo plazo netos de los pagos de préstamos por \$142.156 millones, compensado por pagos de pasivos por arrendamiento por \$76.600 millones e intereses pagados por \$9.735 millones.
- El aumento en cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes y no corrientes, alcanzó un incremento de \$23.378 millones. Esta variación positiva se debe principalmente al aumento de deudores por operaciones de crédito por \$14.414 millones y cuentas por cobrar por impuestos al valor agregado por \$7.302 millones.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias estas presentan un aumento neto de \$14.415 millones, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

| Tipo de Cartera                                 | País  | mar-26           |                          |                  | dic-25           |                          |                  | 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 | 1.077.208        | 109.597                  | 967.611          | 1.058.043        | 106.655                  | 951.388          | 19.165         | 2.942                    | 16.223         |
| Deudores por Colocaciones de Consumo            | Chile | 94.780           | 8.080                    | 86.700           | 88.739           | 8.014                    | 80.725           | 6.041          | 66                       | 5.975          |
| Deudores por Colocaciones de Vivienda           | Chile | 9.250            | 39                       | 9.211            | 9.784            | 42                       | 9.742            | (534)          | (3)                      | (531)          |
| Deudores por Colocaciones Comerciales           | Chile | 34               | 1                        | 33               | 45               | 1                        | 44               | (11)           | -                        | (11)           |
| <b>Subtotal Chile</b>                           |       | <b>1.181.272</b> | <b>117.717</b>           | <b>1.063.555</b> | <b>1.156.611</b> | <b>114.712</b>           | <b>1.041.899</b> | <b>24.661</b>  | <b>3.005</b>             | <b>21.656</b>  |
| Deudores por operaciones de tarjeta de créditos | Perú  | 385.922          | 48.619                   | 337.303          | 395.762          | 51.218                   | 344.544          | (9.840)        | (2.599)                  | (7.241)        |
| <b>Subtotal Perú</b>                            |       | <b>385.922</b>   | <b>48.619</b>            | <b>337.303</b>   | <b>395.762</b>   | <b>51.218</b>            | <b>344.544</b>   | <b>(9.840)</b> | <b>(2.599)</b>           | <b>(7.241)</b> |
| <b>Totales</b>                                  |       | <b>1.567.194</b> | <b>166.336</b>           | <b>1.400.858</b> | <b>1.552.373</b> | <b>165.930</b>           | <b>1.386.443</b> | <b>14.821</b>  | <b>406</b>               | <b>14.415</b>  |

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta un aumento neto por \$21.656 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 \$24.661 millones. Con respecto a la provisión de riesgo, presenta un aumento por \$3.005 millones.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta una disminución neta por \$7.241 millones, lo anterior se explica por la disminución en las colocaciones de tarjetas de créditos bruta por \$9.840 millones. En relación con la provisión de riesgo presenta una disminución de \$2.599 millones.

- Disminución de otros activos financieros corriente y no corriente por \$106.433 millones, dicha disminución se explica principalmente por menor inversión en bonos bancarios por \$93.328 millones e instrumentos de inversiones disponible para la venta por \$14.146 millones.
- Aumento de inventarios por \$17.621 millones, se explica principalmente por la acumulación de stock destinada a satisfacer una mayor demanda proyectada, asociada a eventos comerciales relevantes como el Día de la Madre y el Día del Padre. A la fecha del corte, ya se ha recibido una parte significativa de la mercadería correspondiente a la temporada, lo que permite implementar oportunamente una propuesta comercial alineada con los objetivos de ventas y planificación operativa.

### **Pasivos**

**Los pasivos totales consolidados aumentaron en \$52.709 millones. Esta variación se explica principalmente por:**

- Aumento en otros pasivos financieros corriente y no corriente por \$185.985 millones, dicha variación se explica principalmente por el aumento de préstamos de entidades financieras por \$140.423 millones y obligaciones con el público por \$50.390 millones.
- La disminución en pasivos por arrendamientos, tanto corrientes y no corrientes ascendió a \$65.962 millones. Esta reducción se debe principalmente a los pagos realizados por arriendos asociados a dos centros comerciales en Perú.
- La disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, tanto corriente y no corriente ascendió a \$82.230 millones. Esta reducción se explica principalmente a la disminución de las cuentas por pagar a proveedores por \$47.779 millones, en las obligaciones por impuestos al valor agregado por \$22.405 millones, en otros acreedores comerciales por \$9.746 millones y remuneraciones por \$4.220 millones.

### **Patrimonio**

**El patrimonio aumentó en \$551 millones, esta variación se explica principalmente por:**

- Utilidad del ejercicio por \$9.820 millones.
- Efecto negativo de reserva de conversión y otros netos por \$6.354 millones.
- Provisión de dividendos mínimo por \$2.915 millones.

### 8.3 Flujos de efectivo netos consolidados

| mar-26                                                                                                                        | Chile                                         |                |                      |                 |                 | Perú                                          |                |                      |                 |                 | Consolidado                                   |                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------------------|----------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------------------|-----------------|
|                                                                                                                               | Oficinas centrales y ajustes de consolidación |                |                      |                 |                 | Oficinas centrales y ajustes de consolidación |                |                      |                 |                 | Oficinas centrales y ajustes de consolidación |                 |
|                                                                                                                               | Retail<br>MM\$                                | Banco<br>MM\$  | Inmobiliario<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Retail<br>MM\$                                | Banco<br>MM\$  | Inmobiliario<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Totales<br>MM\$                               | Totales<br>MM\$ |
| Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación                                      | (63.286)                                      | 120.907        | -                    | 15              | 57.637          | (25.527)                                      | 44.022         | 5.061                | 206             | 21.762          | 86                                            | 79.484          |
| Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión                                      | (5.767)                                       | (4.392)        | -                    | -               | (10.160)        | (125.331)                                     | (1.756)        | (181)                | 2               | 127.266         | 129.412                                       | (8.014)         |
| Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación                                   | 116.212                                       | (415)          | -                    | -               | 115.797         | 72.600                                        | -              | (3.133)              | (0)             | 69.467          | (129.443)                                     | 55.821          |
| Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio | 47.159                                        | 116.100        | -                    | 15              | 163.274         | (78.258)                                      | 40.267         | 1.746                | 208             | (36.038)        | 54                                            | 127.291         |
| Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo                                     | (24)                                          | 9              | -                    | 56              | 41              | (895)                                         | (862)          | (273)                | 4               | (2.026)         | 11                                            | (1.974)         |
| Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo                                                          | 47.135                                        | 116.109        | -                    | 71              | 163.315         | (79.153)                                      | 39.405         | 1.473                | 212             | (38.063)        | 65                                            | 125.317         |
| Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio:                                                               | 19.348                                        | 28.034         | -                    | 607             | 47.990          | 93.892                                        | 72.898         | 23.202               | (295)           | 189.698         | (549)                                         | 237.139         |
| <b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio</b>                                                             | <b>66.484</b>                                 | <b>144.143</b> | <b>-</b>             | <b>679</b>      | <b>211.305</b>  | <b>14.739</b>                                 | <b>112.303</b> | <b>24.675</b>        | <b>(83)</b>     | <b>151.634</b>  | <b>(484)</b>                                  | <b>362.456</b>  |

| mar-25                                                                                                                        | Chile                                         |               |                      |                 |                 | Perú                                          |               |                      |                 |                 | Consolidado                                   |                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------------------------------------|-----------------|
|                                                                                                                               | Oficinas centrales y ajustes de consolidación |               |                      |                 |                 | Oficinas centrales y ajustes de consolidación |               |                      |                 |                 | Oficinas centrales y ajustes de consolidación |                 |
|                                                                                                                               | Retail<br>MM\$                                | Banco<br>MM\$ | Inmobiliario<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Retail<br>MM\$                                | Banco<br>MM\$ | Inmobiliario<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Totales<br>MM\$ | Totales<br>MM\$                               | Totales<br>MM\$ |
| Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación                                      | (32.263)                                      | (16.906)      | -                    | (3.127)         | (52.296)        | (28.932)                                      | 5.495         | 19.806               | 1.523           | (2.108)         | (86)                                          | (54.490)        |
| Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión                                      | (1.744)                                       | (3.094)       | -                    | -               | (4.838)         | (30)                                          | (1.018)       | (52)                 | 12              | (1.088)         | 35.311                                        | 29.385          |
| Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación                                   | (1.896)                                       | (599)         | -                    | 3.043           | 548             | (6.472)                                       | -             | (13.165)             | -               | (19.637)        | (141)                                         | (19.230)        |
| Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio | (35.903)                                      | (20.599)      | -                    | (84)            | (56.586)        | (35.433)                                      | 4.477         | 6.590                | 1.534           | (22.832)        | 35.084                                        | (44.334)        |
| Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo                                     | (42)                                          | (9)           | -                    | (12)            | (63)            | (909)                                         | (1.133)       | (187)                | -               | (2.229)         | (7)                                           | (2.299)         |
| Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo                                                          | (35.945)                                      | (20.608)      | -                    | (97)            | (56.650)        | (36.342)                                      | 3.344         | 6.403                | 1.534           | (25.061)        | 35.077                                        | (46.634)        |
| Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio:                                                               | 92.068                                        | 63.436        | -                    | 648             | 156.152         | 48.598                                        | 59.718        | 9.741                | (1.956)         | 116.101         | (256)                                         | 271.998         |
| <b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio</b>                                                             | <b>56.123</b>                                 | <b>42.828</b> | <b>-</b>             | <b>551</b>      | <b>99.502</b>   | <b>12.256</b>                                 | <b>63.062</b> | <b>16.144</b>        | <b>(422)</b>    | <b>91.040</b>   | <b>34.822</b>                                 | <b>225.364</b>  |

**a) Ripley Chile**

Al 31 de marzo de 2026, los flujos netos presentan un aumento de \$163.274 millones. Dicho aumento se explica por los flujos positivos de actividades de operación por \$57.637 millones y actividades de financiación por \$115.797 millones, compensado por los flujos negativos de inversión por \$10.160 millones.

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

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

**Segmento Retail:**

**Flujos Operacionales:** Los flujos operacionales presentan un monto negativo a marzo de 2026 por \$63.286 millones (monto negativo por \$32.263 millones a marzo de 2025). La variación negativa de \$31.023 millones es producto principalmente por la disminución de los cobros procedente de las ventas de bienes y prestaciones de servicios neto pago a proveedores por \$30.541 millones.

**Flujos de Inversión:** Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo del 2026 de \$5.767 millones (flujo negativo a marzo de 2025 por \$1.744 millones). La variación negativa de \$4.023 millones, es producto principalmente por préstamos otorgados de entidades relacionadas por \$3.918 millones.

**Flujos de Financiación:** Los flujos de financiación presentan un monto positivo a marzo del 2026 por \$116.212 millones (monto negativo a marzo de 2025 de \$1.896 millones). La variación positiva de \$118.108 millones, se explica principalmente por préstamos recibidos de entidad relacionadas por \$118.224 millones.

**Segmento Banco:**

**Flujos operacionales:** Los flujos operacionales positivo a marzo del 2026 por \$120.907 millones (a marzo de 2025 es de \$16.906 millones negativo). La variación positiva de \$137.814 millones, se explica principalmente por la captación de los instrumentos de negociación de alta liquidez realizados en el primer trimestre neto por \$130.700 millones, compensados por pago de impuestos a las ganancias reembolsados por \$7.340 millones.

**Flujos de Inversión:** Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo del 2026 de \$4.392 millones (un monto negativo a marzo de 2025 de \$3.094 millones). La variación negativa de \$1.298 millones no es relevante a explicar.

**Flujos de Financiación:** Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo de 2026 de \$415 millones (monto negativo a marzo 2025 de \$599 millones). La variación positiva de \$185 millones no es relevante a explicar.

### **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 marzo de 2026 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de \$36.038 millones. Dicha disminución se explica por el flujo negativo de actividades de inversión por \$127.266 millones, compensados por flujos positivos de actividades de operación por \$21.762 millones y por flujos positivos de actividad de financiación por \$69.467 millones.

Al 31 de marzo de 2025 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de \$25.832 millones. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de operación por \$2.108 millones, flujos de actividades de inversión por \$1.088 millones y flujos de actividades de financiación por \$19.637 millones.

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

### **Segmento Retail:**

**Flujos operacionales:** Los flujos operacionales presentan un monto negativo a marzo de 2026 por \$25.527 millones (monto negativo a marzo de 2025 de \$28.932 millones). La variación positiva de \$3.405 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 \$7.380 millones compensado por pago a cuenta de los empleados por \$1.909 millones e impuestos a las ganancias por \$2.067 millones.

**Flujos de Inversión:** Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo de 2026 de \$127.331 millones (a marzo de 2025 un monto negativo de \$30 millones). La variación negativa de \$125.302 millones es producto principalmente por los préstamos otorgados a entidad relacionadas por \$125.485 millones.

**Flujos de Financiación:** Los flujos de financiación presentan un monto positivo a marzo 2026 por \$72.600 millones, (a marzo de 2025 monto negativo de \$6.472 millones). La variación positiva de \$79.072 millones, es producto principalmente por el aumento de préstamos de corto plazo por \$79.936 millones.

### **Segmento Banco:**

**Flujos operacionales:** Los flujos operacionales se presenta positivo a marzo de 2026 por \$42.022 millones (a marzo de 2025 monto positivo por \$5.495 millones) cuya variación positiva por \$36.528 millones, se origina por mayores pagos de actividades de operación por \$37.572 millones.

**Flujos de Inversión:** Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo de 2026 de \$1.756 millones (a marzo de 2025 un flujo negativo de \$1.018 millones). La variación negativa de \$738 millones, no es relevante a explicar.

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

**Segmento Inmobiliario:**

**Flujos operacionales:** Los flujos operacionales presentan monto positivo a marzo del 2026 por \$5.061 millones (positivo a marzo del 2025 por \$19.806 millones). La variación negativa de \$14.745 millones, se origina por un mayor pago a proveedores por suministro de bienes y servicios neto cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios por \$14.151 millones.

**Flujos de Inversión:** Los flujos de inversión presenta un monto negativo a marzo del 2026 por \$181 millones (a marzo del 2025 un flujo negativo de \$52 millones). La variación negativa de \$129 millones, no es relevante a explicar.

**Flujos de Financiación:** Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo del 2026 por \$3.133 millones (a marzo del 2025 un flujo negativo \$13.165 millones). La variación positiva de \$10.031 millones, es producto principalmente por los préstamos de largo plazo neto de los pagos de préstamos por \$65.439 millones intereses pagados por \$1.181 millones, compensado por los pagos de pasivos por arrendamiento por \$56.589 millones.

## 8.4 Otros indicadores

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

| <b>Liquidez</b>                           | <b>Unidades</b> | <b>mar-26</b> | <b>dic-25</b> | <b>Variación</b> |
|-------------------------------------------|-----------------|---------------|---------------|------------------|
| Liquidez Corriente                        | Veces           | 1,02          | 0,97          | 0,05             |
| Razón Ácida                               | Veces           | 0,37          | 0,39          | (0,02)           |
| Capital de Trabajo                        | MM\$            | 11.472        | (17.050)      | 28.522           |
| <b>Endeudamiento</b>                      | <b>Unidades</b> | <b>mar-26</b> | <b>dic-25</b> | <b>Variación</b> |
| Razón de endeudamiento                    | Veces           | 0,62          | 0,53          | 0,09             |
| Deuda Corriente                           | Veces           | 0,40          | 0,43          | (0,03)           |
| Deuda no Corriente                        | Veces           | 0,60          | 0,57          | 0,03             |
| <b>Actividad</b>                          | <b>Unidades</b> | <b>mar-26</b> | <b>dic-25</b> | <b>Variación</b> |
| Rotación de inventario                    | Veces           | 3,30          | 2,78          | 0,52             |
| Rotación de propiedades, plantas y equipo | Veces           | 9,04          | 8,59          | 0,45             |
| Rotación de activos totales               | Veces           | 0,79          | 0,78          | 0,01             |
| <b>Rentabilidad (Consolidado)</b>         | <b>Unidades</b> | <b>mar-26</b> | <b>dic-25</b> | <b>Variación</b> |
| ROE                                       | %               | 10,29         | 7,09          | 3,19             |
| ROA                                       | %               | 2,81          | 1,90          | 0,91             |

### Liquidez Corriente

*(Activos Corriente / Pasivos Corrientes)*

El indicador de liquidez corriente presenta un leve aumento de 0,05 con respecto al ejercicio año anterior, en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes. Si bien los activos corrientes registran una disminución de \$5.707 millones en comparación con el periodo previo, los pasivos corrientes tuvieron una disminución superior ascendente a \$34.229 millones, lo que se traduce en un aumento en la solvencia inmediata de la compañía.

### Razón ácida

*(Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos Corrientes*

La razón ácida registró una disminución de 0,02 en comparación con el año anterior, lo que indica una mayor dependencia de los inventarios para cubrir las obligaciones inmediatas. Este comportamiento se explica principalmente por el incremento de inventarios en comparación con el periodo previo, acompañado de una reducción tanto en activos corrientes como en pasivos corrientes.

### Capital de trabajo

*Activos Corrientes – Pasivo Corrientes*

El capital de trabajo registró un aumento de \$28.522 millones respecto al año anterior, reflejando una mayor capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo. Esta variación positiva se explica principalmente porque los activos corrientes continúan superando a los pasivos corrientes, fortaleciendo la posición de liquidez. El incremento se debe, en gran medida, a la reducción de los pasivos corrientes por \$34.230 millones, destacando especialmente la disminución en cuentas por pagar comerciales y en pasivos por arrendamientos. Este ajuste contribuye a mejorar la estructura financiera y a consolidar la solvencia operativa de la compañía.

**Razón de endeudamiento**

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

Aumento de este indicador de 0,09 con respecto al año anterior, dicha variación se explica principalmente por el aumento de la deuda neta por \$108.800 millones y por el incremento del patrimonio por \$551 millones en comparación con el ejercicio anterior.

**Deuda corriente / Total Pasivos**

Disminución de este indicador de 0,03 con respecto al año anterior y dicha variación no es relevante a explicar.

**Deuda no corriente / Total Pasivos**

Aumento de este indicador de 0,03 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 0,52 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 0,45 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 3,19 de este indicador, el cual se produce por la utilidad del ejercicio últimos doce meses a marzo 2026 de \$113.620 millones, muy superior a la utilidad de los últimos doce meses a marzo de 2025 de \$71.907 millones. A nivel de patrimonio promedio, se observa un aumento de un 8,94% con respecto al ejercicio anterior.

**Rentabilidad sobre los activos consolidado (ROA)**

*(ROA: Utilidad neta Corp / Total activos Corp)*

Aumento de este indicador por 0,91 se produce por la utilidad del ejercicio de los últimos doce meses a marzo del 2026 de \$113.620 millones, muy superior a la utilidad de los últimos doce meses a marzo del 2025 de \$71.907 millones. A nivel de total activo promedios se observa un aumento del 6,71%.

(\*\*) UDM: Últimos Doce Meses

## 9. Gestión de Riesgos

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

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

### Riesgos provenientes de emergencias sanitarias

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

### Riesgo político

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

### Riesgo de tasa de interés

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

### Riesgo de tipo de cambio

Tanto la moneda chilena como la peruana están sujetas a variaciones con respecto al dólar estadounidense y otras divisas. Parte de los productos ofrecidos para la venta en las tiendas son adquiridos en otros países, por lo que, durante el período en que tales operaciones de importación están pendientes de pago, existe una exposición a la fluctuación cambiaria. La compañía cubre dicho riesgo mediante instrumentos derivados de cobertura. Asimismo, por la adopción de la normativa NIIF16, y de cara a los contratos de arrendamiento de largo plazo en dólares en los segmentos retail e inmobiliario en Perú, se generan fluctuaciones cambiarias en función al movimiento del sol respecto al dólar de Estados Unidos. Al ser un impacto contable, la empresa ha decidido no cubrir esta exposición.

## **Riesgo de inflación**

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

## **Riesgo de liquidez**

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

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

## **Riesgo de crédito en los segmentos bancarios**

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

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

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

## **Evolución de las economías chilena y peruana**

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

## **Riesgo de competencia**

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

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

## **Riesgo específico de comercio o estructura de mercado**

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

## **Acción legislativa, regulatoria y administrativa de la autoridad local**

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

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

## **Riesgos de daños o deterioros de los activos**

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

## Riesgos de ciberseguridad

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