

2do Trimestre
Resultados / 2026
Ripley Corp 🇨🇱



R I P L E Y

me fascina verte bien

RipleyPuntosGO

banco ripley

 ripley app →

1.	Resumen Ejecutivo	3	
2.	Estado de Resultados Ripley Corp	5	
2.1	<i>Resultados del segundo trimestre 2026</i>	5	
3.	Hechos Recientes	8	
4.	Avances en Nuestra Estrategia ESG	9	
5.	Resultados Trimestrales del Negocio	11	
5.1	<i>Avances Digitales</i>	11	
5.2	<i>Segmento Retail</i>	12	
5.3	<i>Segmento Bancario</i>	14	
5.4	<i>Segmento Inmobiliario</i>	15	
5.5	<i>Segmento Oficinas</i>	17	
6.	Principales Indicadores	19	
7.	Estructura Financiera	21	
8.	Anexos	24	
8.1	<i>Estado de Situación Financiera Ripley Corp</i>	25	
8.2	<i>Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado</i>	26	
8.3	<i>Flujos de efectivo netos consolidados</i>	29	
8.4	<i>Otros indicadores</i>	33	
9.	Gestión de Riesgos	35	

1. Resumen Ejecutivo

El 2T26 mostró un sólido desempeño en Perú y en los negocios bancario e inmobiliario, pese a una base de comparación aún exigente en Chile. Ripley Corp creció en ingresos un 5,8% a/a, impulsados por el Perú, Banco Ripley y Mall Aventura. Estos avances permitieron compensar parcialmente una base de comparación todavía exigente en Retail Chile, asociada al flujo extraordinario de turistas extranjeros del 2T25, y un mayor cargo por riesgo en Banco Ripley Chile, con indicadores de riesgo que evolucionaron en línea con la industria.

- **Perú se consolidó como el principal motor operacional del trimestre**, con una mejora de 14,2% en su resultado operacional y una contribución positiva de Retail, Banco Ripley y Mall Aventura. Retail Perú mantuvo un sólido crecimiento, con ingresos +13,6% en CLP, SSS de +10,4% y expansión de margen bruto en 71 pb hasta 28,0%. Banco Ripley Perú combinó crecimiento de colocaciones de +8,7%, con una fuerte mejora en rentabilidad (EBITDA +40,4% y utilidad +53,8%) y riesgo (CoR de 9,6% desde 13,7% en 2T25). Por su parte, Mall Aventura aumentó sus ingresos 11,1% en CLP (+9,6% en PEN), con ventas de locatarios +15,7%, ocupación de 97,7% y margen EBITDA de 88,2%, reforzando la relevancia de Perú como plataforma integrada de retail, servicios financieros e inmobiliario.
- **El negocio bancario mantuvo un sólido dinamismo en ambos mercados.** Los ingresos del segmento aumentaron 15,4% a/a y la cartera en Chile creció 18,5% a/a, acompañada de una elevada actividad comercial. El cargo por riesgo neto alcanzó 11,4% (vs. 7,7% en 2T25), explicado por el crecimiento de la cartera – que requiere mayores provisiones – y por una evolución de los principales indicadores de riesgo consistente con la observada en la industria y parte de la coyuntura macroeconómica. La cartera renegociada se mantuvo en línea con cifras históricas y con el apetito del banco en 6,9%, sin deterioro en la originación reciente. En Perú el crecimiento de colocaciones estuvo acompañado por una mejora significativa de riesgo y resultados.
- **Mall Aventura continuó reforzando la contribución de Perú al segmento inmobiliario y al portfolio consolidado.** Los ingresos aumentaron 11,1% en CLP (+9,6% en PEN), con una ocupación consolidada de 97,7% (+20 pb a/a), ventas de locatarios +15,7% en moneda local y un margen EBITDA de 88,2%. La utilidad del trimestre creció 210%, favorecida por la revalorización de propiedades de inversión; asociada principalmente a mejores proyecciones de ingresos y EBITDA, sustentadas en mayores tarifas de arriendo, mayor ocupación, crecimiento de los ingresos variables y otros ingresos, junto con un efecto favorable del tipo de cambio sobre contratos denominados en USD. Excluyendo este efecto, aumentó 6,1% a/a. Estos resultados reflejan la resiliencia y alta rentabilidad del negocio inmobiliario en Perú.
- **Retail Chile mostró una mejora secuencial en ingresos, aunque continuó enfrentando una exigente base de comparación.** Los ingresos disminuyeron 4,0% a/a, con un SSS de -7,3%, principalmente por la normalización del flujo extraordinario de turistas extranjeros del 2T25, que explicó más del 90% de la caída. La demanda local se mantuvo estable, apoyada por el buen desempeño de campañas como Día de la Madre y Cyber, compensadas por el impacto del alza en los precios de los combustibles sobre el consumo. El negocio operó además con una tienda menos que el año anterior.
- **La utilidad neta alcanzó \$25.149 millones, aumentando 59,8% a/a**, impactada positivamente por el fair value (FV) inmobiliario. Excluyendo este efecto, la utilidad alcanzó \$13.841 millones, disminuyendo 19,6% a/a, principalmente por el menor resultado de Retail Chile y una menor contribución de asociadas (Grupo Marina), parcialmente compensados por la favorable evolución de Perú y Banco Ripley Chile.

- **El perfil crediticio del holding continuó fortaleciéndose, reflejando un portfolio más balanceado y una reducción del endeudamiento en relación con la capacidad de generación de flujos de la compañía.** Feller Rate y Humphreys elevaron la solvencia y las líneas de bonos desde "A" a "A+", con tendencia "Estable", fundamentados en el fortalecimiento estructural de la generación de flujos, la mayor contribución de los negocios inmobiliario y bancario, un banco de mejor perfil y un retail más disciplinado en rentabilidad, inventarios y capital. El indicador DFN/EBITDA Ajustado No Bancario mejoró desde 4,97x en jun-25 a 4,28x en jun-26.

2. Estado de Resultados Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en CLP mm)	Trimestral			Acumulado		
	2T26	2T25	Var %	6M26	6M25	Var %
Ingresos de actividades ordinarias	564.138	533.160	5,8%	1.070.884	1.028.366	4,1%
Costo de ventas	(362.701)	(336.918)	7,7%	(676.246)	(651.425)	3,8%
Ganancia Bruta	201.437	196.242	2,6%	394.637	376.942	4,7%
Gasto de administración y otros	(176.145)	(167.043)	5,4%	(345.764)	(324.685)	6,5%
Resultado Operacional	25.292	29.199	(13,4%)	48.873	52.257	(6,5%)
Otras ganancias (pérdidas)	16.741	(2.570)	N/A	16.343	(2.649)	N/A
Costo financiero neto	(11.817)	(11.735)	0,7%	(22.273)	(23.392)	(4,8%)
Participación en las ganancias de asociados	1.772	3.293	(46,2%)	5.872	6.360	(7,7%)
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	(2.783)	492	N/A	(6.501)	557	N/A
Utilidad antes de impuestos	29.205	18.680	56,3%	42.315	33.133	27,7%
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	(4.056)	(2.944)	37,8%	(7.346)	(2.021)	263,5%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	25.149	15.736	59,8%	34.970	31.112	12,4%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	76	(65)	N/A	103	(54)	N/A
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	25.073	15.801	58,7%	34.866	31.166	11,9%
EBITDA	43.870	49.004	(10,5%)	85.830	92.007	(6,7%)

2.1 Resultados del segundo trimestre 2026

- Durante el segundo trimestre de 2026, Ripley Corp registró ingresos por \$564.138 millones, con un crecimiento de **5,8% a/a**, impulsado principalmente por el segmento bancario, cuyos ingresos aumentaron **15,4% a/a**, apoyados por la expansión de las colocaciones en Chile y Perú, y por el segmento inmobiliario que creció 11,1%. El segmento retail, en tanto, creció **2,5% a/a**, reflejando el sólido desempeño de Perú, parcialmente compensado por la exigente base de comparación en Chile asociada al mayor flujo de turistas extranjeros registrado en el 2T25.
- Los ingresos del segmento retail alcanzaron **\$401.573 millones**, aumentando **2,5% a/a**. En Perú, los ingresos crecieron **13,6% en CLP y 12,1% en PEN**, con un crecimiento de **10,4% en ventas mismas tiendas (SSS)**, apoyado por una adecuada ejecución comercial y una eficiente gestión de inventarios. En Chile, los ingresos disminuyeron **4,0% a/a**, una evolución más favorable que la observada en el trimestre anterior, a medida que se moderó el efecto de la base extraordinaria de turistas extranjeros. La demanda local se mantuvo estable y el negocio operó con un menor número de tiendas¹ respecto del mismo período del año anterior. Durante el trimestre, la Compañía continuó avanzando hacia un modelo de e-commerce más selectivo y rentable, destacando el desempeño de Marketplace, cuyas ventas crecieron **22,6% a/a**.
- En el segmento bancario, los ingresos aumentaron **15,4% a/a**, alcanzando **\$149.464 millones**, apoyados por la expansión de las colocaciones en Chile y Perú. En Chile, los ingresos crecieron **17,7% a/a**, impulsados por una mayor actividad comercial y por el crecimiento en la venta de productos financieros, mientras que la cartera de colocaciones aumentó **18,5% a/a** al cierre del período. La mora mayor a 90 días se ubicó en 3,4%, mientras que el cargo por riesgo neto sobre cartera promedio se ubicó en **11,4%**, frente a **7,7% en el 2T25**. El mayor costo por riesgo se relaciona con el mayor crecimiento de la cartera, que requiere mayores provisiones, y se explica también por una evolución de los principales indicadores de riesgo consistente con la observada en la industria y parte de la coyuntura macroeconómica, tras el alza de los precios de los combustibles. La cartera renegociada se mantuvo en torno a 6,9% de las colocaciones, por debajo del 7,2% del año anterior, sin evidencia de deterioro en la originación reciente. En Perú, los ingresos aumentaron **9,7% a/a en CLP y 8,2% en PEN**, apoyados por un crecimiento de **8,7% a/a** en la cartera de colocaciones. La mora mayor a 90 días

¹ En febrero de 2025, se cerró la tienda Alto Las Condes, mientras que, a finales de enero 2026, se cerró la tienda Los Domínicos.

disminuyó desde 3,3% a 2,7%, y el cargo por riesgo neto sobre cartera promedio alcanzó **9,6%**, frente a **13,7% en el 2T25**, manteniéndose en niveles controlados, aunque mostrando una gradual normalización respecto de los bajos niveles observados recientemente, favorecidos por la mayor liquidez proveniente de los retiros de fondos previsionales.

- El segmento inmobiliario registró ingresos por \$18.330 millones, con un crecimiento de **11,1% a/a en CLP**. Este desempeño fue impulsado principalmente por Mall Aventura, cuyos ingresos aumentaron 9,6% en PEN, apoyados por una mayor tasa de ocupación, reajustes contractuales por inflación y mayores arriendos variables, el aporte de ampliaciones incorporadas durante 2025 y una evolución favorable de los ingresos por estacionamientos. En términos operacionales, en Mall Aventura, las ventas de los locatarios aumentaron **15,7% a/a en moneda local**, mientras que la ocupación consolidada -considerando torres de oficinas- alcanzó **97,7%**, incrementándose **más de 20 puntos base respecto del 2T25**.
- La **ganancia bruta** del segundo trimestre de 2026 aumentó **2,6% a/a**, alcanzando **\$201.437 millones**, con un margen bruto de **35,7%**, una contracción de **110 puntos base** respecto del **36,8%** registrado en el 2T25. Este desempeño estuvo impulsado principalmente por Retail Perú, cuya ganancia bruta aumentó **16,5%**, con una expansión de margen de **71 puntos base**, hasta **28,0%**, apoyada por el crecimiento de las ventas y una adecuada gestión de inventarios. Asimismo, Banco Ripley Perú incrementó su contribución en **29,0%**, favorecido por la expansión de la cartera y un menor costo por riesgo respecto del año anterior. Estos efectos fueron parcialmente compensados por Chile, donde la ganancia bruta disminuyó **5,3%**, principalmente por la exigente base de comparación, y la mayor intensidad promocional en Retail, junto con un mayor costo por riesgo en Banco Ripley Chile. Por su parte, el segmento inmobiliario incrementó su contribución en **9,4% a/a**, reflejando el favorable desempeño operacional de Mall Aventura.
- Los **gastos de administración y ventas aumentaron 5,4% a/a** durante el 2T26, alcanzando **\$176.145 millones**, por **debajo del crecimiento de los ingresos**. Como resultado, representaron **31,2% de los ingresos**, prácticamente estable respecto del **31,3%** registrado en el 2T25. Excluyendo el efecto del tipo de cambio PEN/CLP, los gastos aumentaron aproximadamente **5,0%**. En Chile, los gastos se mantuvieron estables, con un crecimiento de **0,2% a/a**, reflejando la disciplina en gastos implementada. En Perú, los gastos aumentaron **17,4% en CLP y 15,8% en moneda local**, impulsados principalmente por Retail Perú, cuyos gastos crecieron **18,5% en CLP y 16,9% en PEN**, debido al reconocimiento de gastos acumulados del periodo enero a junio relacionados al ecosistema digital, mayores remuneraciones variables y comisiones bancarias por la mayor actividad comercial. En Banco Ripley Perú, los gastos aumentaron **21,1% en CLP y 19,6% en PEN**, principalmente por mayores gastos en tecnología, costos variables asociados a la actividad comercial y publicidad.
- El **EBITDA** alcanzó **\$43.870 millones en el 2T26**, registrando una disminución de **10,5% a/a**, con un margen EBITDA de **7,8%**. En Perú, el EBITDA aumentó **10,5% a/a**, alcanzando **\$32.579 millones**, impulsado principalmente por Banco Ripley Perú, cuyo EBITDA creció **40,4%**, y Mall Aventura, que registró un incremento de **11,0%**, manteniendo un margen EBITDA de **88,2%**. Retail Perú también presentó una evolución positiva, con un crecimiento de 3,5% a/a, pese al reconocimiento acumulado de seis meses de gastos tecnológicos del ecosistema digital durante el segundo trimestre. En Chile, el EBITDA alcanzó **\$13.349 millones**, afectado principalmente por el menor resultado de Retail Chile, en un contexto de alta base de comparación y mayor actividad promocional, parcialmente mitigados por la disciplina de gastos. Por su parte, Banco Ripley Chile

mantuvo un desempeño operacional relativamente estable, con una mayor actividad comercial que compensó parcialmente el mayor costo por riesgo.

- El **resultado no operacional** registró una ganancia de **\$3.912 millones en el 2T26**, lo que representa una mejora de **\$14.432 millones** respecto del mismo período del año anterior. Esta variación se explica principalmente por un mayor resultado en otras ganancias, asociado a la revalorización de propiedades de inversión del segmento inmobiliario, que alcanzó los \$16.008 millones en 2T26 frente a una pérdida de \$2.115 millones en 2T25. Este efecto fue parcialmente compensado por un menor resultado por unidades de reajuste, debido a la mayor inflación del periodo y su impacto sobre los pasivos denominados en UF. Asimismo, el menor resultado en la Participación en asociadas, asociado a la menor utilidad de Grupo Marina, se vio afectado por el mayor gasto en unidades de reajuste, dada la mayor inflación en el periodo y la exposición a la UF de su deuda financiera.
- Como resultado, Ripley Corp alcanzó una **utilidad neta de \$25.149 millones en el segundo trimestre de 2026**, registrando un crecimiento de **59,8% a/a**. Excluyendo los efectos de fair value, la utilidad neta alcanzó \$13.841 millones, disminuyendo 19,6% a/a. Esta variación reflejó principalmente el menor resultado de Retail Chile y la menor contribución de la Participación en asociadas, parcialmente compensados por la favorable evolución de los negocios en Perú y de Banco Ripley Chile.

3. Hechos Recientes

- **Mejora en clasificación de riesgo de Ripley Corp**

Con posterioridad al cierre del primer trimestre de 2026, las clasificadoras de riesgo Feller Rate y Humphreys elevaron, de forma independiente, la clasificación de solvencia y de las líneas de bonos de Ripley Corp S.A. desde "Categoría A" a "Categoría A+", manteniendo la tendencia en "Estable". Ambas clasificadoras fundamentaron el alza en el fortalecimiento estructural de la capacidad de generación de resultados y flujos de las principales filiales del grupo, impulsado por la consolidación y maduración de las inversiones inmobiliarias —cuyos ingresos presentan mayor estabilidad, predictibilidad y menor exposición al ciclo económico—, junto con el favorable desempeño del negocio bancario en Chile y Perú y la mejora del negocio retail en Perú. Estos factores han contribuido a diversificar las fuentes de generación de recursos del holding y a reducir su nivel de endeudamiento estructural.

En el caso de Feller Rate, el alza de la solvencia conllevó además la mejora de la clasificación de los títulos accionarios de Ripley Corp desde "Primera Clase Nivel 3" a "Primera Clase Nivel 2". Por su parte, Humphreys mantuvo la clasificación de las acciones en "Primera Clase Nivel 1".

Esta mejora constituye un reconocimiento externo a la solidez financiera del grupo y a la maduración de la estrategia de diversificación del holding.

- **Ripley Chile se posiciona entre las empresas líderes en Merco Talento 2026**

Ripley Chile fue reconocida en el ranking Merco Talento 2026, ubicándose dentro del Top 25 de empresas a nivel nacional y del Top 4 de la industria retail en Chile. Este reconocimiento refleja el fortalecimiento de la propuesta de valor para los colaboradores y los avances de la Compañía en atracción, desarrollo y fidelización de talento.

- **Ripley Perú fortalece su posicionamiento como empleador en Merco Talento 2026**

Ripley Perú alcanzó el puesto 20 entre 200 empresas en el ranking Merco Talento 2026, avanzando siete posiciones respecto de 2025 y consolidándose dentro del top 2 de su sector. Este reconocimiento refleja los avances de la compañía en la atracción, desarrollo y fidelización de talento, así como el fortalecimiento de su cultura y marca empleadora.

- **Mall Aventura concreta financiamiento para nueva ampliación en Arequipa**

Durante 2026, Mall Aventura concretó una emisión de bonos titulizados por S/ 60 millones, a un plazo de 20 años y una tasa de VAC +4,1875%. Los recursos serán destinados a financiar una nueva ampliación de Mall Aventura Arequipa, orientada a ampliar su oferta comercial e incorporar nuevas marcas.

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

- **Reconocimiento como uno de los mejores lugares para trabajar para personas LGBTI+**

Ripley y Banco Ripley fueron reconocidos por Equidad CL como uno de los "Mejores Lugares para Trabajar LGBTI+" en Chile, reflejando los avances de la compañía en la construcción de espacios laborales inclusivos, diversos y respetuosos.

- **Avances en inclusión de personas con discapacidades no visibles**

La compañía continuó expandiendo la iniciativa Hidden Disabilities Sunflower, orientada a mejorar la atención y comprensión de personas con discapacidades o condiciones no visibles. A la fecha, se han entregado 190 distintivos a colaboradores, mientras que el programa está disponible para clientes en 23 tiendas, con 92 distintivos entregados.

Bienestar de las Comunidades

- **Colección Inclusiva junto a Teletón**

Ripley Chile, en colaboración con Teletón, lanzó su primera colección de vestuario inclusivo para niños, niñas y jóvenes, incorporando prendas diseñadas para facilitar el proceso de vestirse y promover una mayor autonomía. El 100% de las ganancias de la colección será destinado a Teletón, reforzando una alianza de más de 30 años.

- **Voluntariado junto a Teletón**

Durante el segundo trimestre, 65 colaboradores aportaron 260 horas de voluntariado, beneficiando a 144 personas a través de distintas iniciativas junto a Teletón. Entre ellas se incluyeron actividades de apoyo semanal en el Instituto de Santiago, jornadas de sensibilización para líderes y la habilitación de un módulo para el desarrollo de habilidades de la vida diaria.

- **Acceso a servicios preventivos de salud en Mall Aventura**

Mall Aventura, en alianza con el Ministerio de Salud de Perú, realizó una jornada de servicios preventivos gratuitos que benefició a más de 700 personas, incluyendo vacunación, evaluaciones preventivas, orientación en salud y consejería para niños, adolescentes y adultos.

- **Educación financiera junto a Duoc UC**

Por cuarto año consecutivo, Banco Ripley reforzó su alianza con Duoc UC para promover la educación financiera. Durante el primer semestre, la formación de monitores y la realización de talleres permitió impactar a 235 estudiantes de distintas sedes.

Bienestar Ambiental

- **Avances en productos con atributos sostenibles**

A junio de 2026, Ripley alcanzó un avance de 96% en su meta corporativa de incorporar atributos sostenibles en las marcas propias de vestuario, incluyendo las categorías mujer, hombre, infantil y deporte. Este avance consolida la integración de criterios ambientales en la gestión comercial y en la relación con proveedores.

- **Lanzamiento de InteRcambia**

Ripley lanzó InteRcambia, un servicio de economía circular que permite utilizar celulares y notebooks antiguos como parte de pago para la compra de nuevos dispositivos. Los equipos son evaluados y reacondicionados para extender su vida útil; inicialmente, el servicio se encuentra disponible en Ripley Parque Arauco.

5. Resultados Trimestrales del Negocio

5.1 Avances Digitales

Ripley Corp	Unidad	2T26	2T25	Variación 2T26 vs 2T25
Visitas Totales ¹	miles	69.004	67.780	1,8%
Retail Consolidado				
Unidades Totales Vendidas ²	miles	3.093	2.827	9,4%
Ventas Digitales GMV	CLP mm	150.527	135.859	10,8%
Ventas GMV 1P	CLP mm	121.708	112.357	8,3%
Ventas GMV 3P	CLP mm	28.819	23.502	22,6%
Participación Venta Digital	%	30,5%	28,4%	2,2 p.p.
Número de Sellers	n°	2.792	3.333	-16,2%
Banco Consolidado				
Clientes digitales ³	%	99%	93%	5,9 p.p.

1. Considera el promedio mensual de visitas digitales de Retail y Banco en Chile y Perú. Desde 2T26, Retail incorpora visitas a sitios web (.com) y App. Para efectos de comparabilidad, la cifra de 2T25 fue recalculada bajo la misma metodología.

2. Considera unidades vendidas trimestrales (1P)

3. Clientes digitales / Clientes totales

En el 2T26 seguimos con un enfoque en rentabilizar nuestro ecosistema físico-digital, el cual registró más de 69 millones de visitas digitales mensuales en promedio durante el trimestre, reflejando un crecimiento de 1,8% 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 54% a/a.

Durante el segundo trimestre de 2026, el canal online continuó consolidando su recuperación, manteniendo la tendencia observada desde comienzos de 2025, cuando el GMV pasó progresivamente desde contracciones a tasas de crecimiento positivas (-9,8% en 1T25; -3,2% en 2T25; -0,3% en 3T25; +15,3% en 4T25; +5,6% en 1T26 y +10,8% en 2T26). En el 2T26, el GMV online alcanzó \$150.527 millones, registrando un crecimiento de 10,8% a/a, impulsado tanto por el negocio 1P, que creció 8,3% a/a, como por Marketplace 3P, cuyo GMV aumentó 22,6% a/a, alcanzando \$28.819 millones. La Compañía continuó avanzando en la consolidación de un modelo de Marketplace más selectivo y rentable, orientado a fortalecer la relación con sellers estratégicos y capturar mayores sinergias comerciales y operativas. Asimismo, Fulfillment by Ripley continuó fortaleciendo la propuesta de valor del ecosistema 3P, contribuyendo a mejorar la experiencia del cliente, la eficiencia logística y la rentabilidad del canal digital. En este contexto, la participación del canal online sobre las ventas retail alcanzó 30,5%, frente a 28,4% en el 2T25, equivalente a una expansión de 2,2 p.p.

Durante el trimestre la Compañía puso en marcha su Red de Puntos de Retiro en alianza con Blue Express, que suma más de 1.200 puntos en Chile, principalmente en localidades sin presencia de tiendas, habilitados en comercios asociados y en e-lockers con acceso 24/7 y horarios extendidos, ampliando la cobertura omnicanal sobre infraestructura existente y sin inversión en activos propios. La red ofrece una alternativa de entrega de menor costo que el despacho a domicilio, con plazos y niveles de servicio comparables, constituyendo una plataforma escalable para ampliar la presencia de Ripley.

Al cierre de junio 2026, Ripley App ya superó 13 millones de descargas acumuladas entre ambos países, lo cual se traduce en más del 60% de las transacciones digitales, 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 Retail²

Segmento Retail (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %
Ingresos	237.823	247.610	(4,0%)	163.751	144.176	13,6%	401.573	391.785	2,5%
Ganancia Bruta	67.739	75.389	(10,1%)	45.932	39.416	16,5%	113.671	114.805	(1,0%)
Margen Bruto	28,5%	30,4%	-2,0 p.p.	28,0%	27,3%	0,7 p.p.	28,3%	29,3%	-1,0 p.p.
Gasto de administración y otros	(75.774)	(76.591)	(1,1%)	(37.831)	(31.936)	18,5%	(113.605)	(108.527)	4,7%
GAV/Ingresos	(31,9%)	(30,9%)	-0,9 p.p.	(23,1%)	(22,2%)	-1,0 p.p.	(28,3%)	(27,7%)	-0,6 p.p.
Resultado Operacional	(8.035)	(1.202)	568,6%	8.101	7.480	8,3%	66	6.278	(99,0%)
Margen Operacional	(3,4%)	(0,5%)	-2,9 p.p.	4,9%	5,2%	-0,2 p.p.	0,0%	1,6%	-1,6 p.p.
Resultado no Operacional	(2.039)	(3.524)	(42,1%)	(306)	(651)	(53,1%)	(2.345)	(4.175)	(43,8%)
Ganancia (pérdida)	(5.320)	(2.317)	129,6%	5.236	4.582	14,3%	(84)	2.264	N/A
EBITDA	1.612	8.887	(81,9%)	12.013	11.608	3,5%	13.625	20.495	(33,5%)
Margen EBITDA	0,7%	3,6%	-2,9 p.p.	7,3%	8,1%	-0,7 p.p.	3,4%	5,2%	-1,8 p.p.

Segmento Retail (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %
Ingresos	452.986	484.715	(6,5%)	301.994	262.566	15,0%	754.980	747.281	1,0%
Ganancia Bruta	134.673	145.370	(7,4%)	84.106	68.850	22,2%	218.779	214.220	2,1%
Margen Bruto	29,7%	30,0%	-0,3 p.p.	27,9%	26,2%	1,6 p.p.	29,0%	28,7%	0,3 p.p.
Gasto de administración y otros	(151.670)	(148.349)	2,2%	(70.543)	(61.130)	15,4%	(222.212)	(209.479)	6,1%
GAV/Ingresos	(33,5%)	(30,6%)	-2,9 p.p.	(23,4%)	(23,3%)	-0,1 p.p.	(29,4%)	(28,0%)	-1,4 p.p.
Resultado Operacional	(16.997)	(2.979)	470,5%	13.563	7.720	75,7%	(3.433)	4.741	N/A
Margen Operacional	(3,8%)	(0,6%)	-3,1 p.p.	4,5%	2,9%	1,6 p.p.	(0,5%)	0,6%	-1,1 p.p.
Resultado no Operacional	(3.936)	(6.136)	(35,9%)	(3.592)	(1.567)	129,2%	(7.529)	(7.704)	(2,3%)
Ganancia (pérdida)	(13.187)	(4.440)	197,0%	6.367	3.719	71,2%	(6.820)	(721)	846,0%
EBITDA	2.425	17.188	(85,9%)	21.405	16.022	33,6%	23.830	33.210	(28,2%)
Margen EBITDA	0,5%	3,5%	-3,0 p.p.	7,1%	6,1%	1,0 p.p.	3,2%	4,4%	-1,3 p.p.

Durante el 2T26, los ingresos del segmento Retail alcanzaron \$401.573 millones, registrando un crecimiento de 2,5% a/a. En Perú, los ingresos aumentaron 13,6% en CLP y 12,1% en PEN, con un crecimiento de 10,4% en ventas mismas tiendas (SSS), apoyado por una adecuada ejecución comercial y el buen desempeño de categorías no invernales. Ante la expectativa de temperaturas más cálidas asociadas al fenómeno de El Niño, la Compañía aceleró la rotación de la mercadería de invierno, anticipando acciones promocionales para resguardar una adecuada gestión de inventarios. Esta estrategia cobró mayor relevancia hacia fines del trimestre, cuando se comenzaron a registrar temperaturas superiores a las habituales. En Chile, los ingresos totalizaron \$237.823 millones, disminuyendo 4,0% a/a, con una mejora secuencial respecto al 1T26. Esta variación se explicó principalmente por la normalización del flujo extraordinario de turistas extranjeros observado en el 2T25, efecto que explicó más del 90% de la caída. La demanda local se mantuvo estable, apoyada por el buen desempeño de las campañas de Día de la Madre y Cyber, parcialmente compensado por el impacto del alza de los combustibles sobre el consumo. Adicionalmente, el negocio operó con una tienda menos que el año anterior³.

² 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.

³ En febrero de 2025, se cerró la tienda Alto Las Condes, mientras que, a finales de enero 2026, se cerró la tienda Los Domínicos.

La ganancia bruta del segmento Retail alcanzó \$113.671 millones en el 2T26, registrando una disminución de 1,0% a/a, con un margen bruto de 28,3%, inferior en 100 puntos base al 2T25. Esto se explica por la menor contribución de Chile, parcialmente compensada por Perú. En Perú, pese a la mayor intensidad promocional en las categorías de temporada, la ganancia bruta aumentó 16,5% a/a, y el margen bruto alcanzó 28,0%, frente a 27,3% en 2T25, equivalente a una expansión de 71 puntos base. La adecuada rotación de inventarios y el crecimiento de categorías no invernales permiten enfrentar el segundo semestre con una posición controlada, manteniendo una gestión prudente ante la evolución de las temperaturas. En Chile, la ganancia bruta disminuyó 10,1% a/a y el margen se ubicó en 28,5%, afectado por la base de comparación y una mayor intensidad promocional. Los días de inventario se ubicaron en 115 días en Chile, frente a 113 días en el 2T25, mientras que en Perú disminuyeron desde 131 a 112 días, reflejando una adecuada rotación de las existencias.

Los gastos de administración y ventas alcanzaron \$113.605 millones, con un aumento de 4,7% a/a, representando un 28,3% de los ingresos, frente a 27,7% en el 2T25. En Chile, los gastos disminuyeron 1,1% a/a, reflejando los avances en eficiencia y disciplina de costos, principalmente en arriendos y asesorías, además de los cierres de tiendas. En Perú, los gastos aumentaron 18,5% en CLP y 16,9% en PEN, principalmente por el reconocimiento de gastos tecnológicos acumulados del periodo enero a junio, junto con mayores gastos variables en remuneraciones y comisiones bancarias asociados a la mayor actividad comercial. Excluyendo el reconocimiento acumulado de servicios tecnológicos correspondiente a meses anteriores, el ratio GAV/Ingresos de Retail Perú hubiese sido 22,4%, manteniéndose relativamente estable respecto del año anterior.

Como resultado de lo anterior, el EBITDA del segmento Retail alcanzó \$13.625 millones en el 2T26, registrando una disminución de 33,5% a/a, con un margen EBITDA de 3,4%, frente a 5,2% en el 2T25. En Perú, el EBITDA alcanzó \$12.013 millones, aumentando 3,5% en CLP y 2,0% en PEN, mientras que el margen se ubicó en 7,3%, frente a 8,1% en el mismo período del año anterior. Esta variación se explica principalmente por el reconocimiento acumulado de gastos tecnológicos. Excluyendo dicho efecto, el margen EBITDA se habría mantenido en 8%. En Chile, el EBITDA alcanzó \$1.612 millones, con un margen de 0,7%, frente a 3,6% en el 2T25, afectado por la alta base de comparación y la mayor intensidad promocional, parcialmente compensados por la disciplina de gastos.

A nivel consolidado, el resultado no operacional del segmento alcanzó un gasto neto de \$2.345 millones en 2T26, inferior al gasto neto de \$4.175 millones en 2T25. Esta variación se explica principalmente por un mejor resultado en Costos financieros netos por \$1.423 millones, asociados a un mayor nivel de caja promedio durante el período, compensados parcialmente por mayores gastos por reajustes derivados de la actualización de pasivos indexados a la UF.

5.3 Segmento Bancario⁴

Segmento Bancario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %
Ingresos	108.328	92.044	17,7%	41.137	37.511	9,7%	149.464	129.555	15,4%
Ganancia Bruta	51.386	50.930	0,9%	26.251	20.349	29,0%	77.637	71.279	8,9%
Margen Bruto	47,4%	55,3%	-7,9 p.p.	63,8%	54,2%	9,6 p.p.	51,9%	55,0%	-3,1 p.p.
Gasto de administración y otros	(37.411)	(36.993)	1,1%	(18.734)	(15.466)	21,1%	(56.145)	(52.459)	7,0%
GAV/Ingresos	(34,5%)	(40,2%)	5,7 p.p.	(45,5%)	(41,2%)	-4,3 p.p.	(37,6%)	(40,5%)	2,9 p.p.
Resultado Operacional	13.976	13.937	0,3%	7.516	4.883	53,9%	21.492	18.820	14,2%
Margen Operacional	12,9%	15,1%	-2,2 p.p.	18,3%	13,0%	5,3 p.p.	14,4%	14,5%	-0,1 p.p.
Resultado no Operacional	8	58	(86,4%)	(1)	(5)	(69,1%)	6	53	(87,9%)
Ganancia (pérdida)	12.080	11.097	8,9%	5.217	3.393	53,8%	17.298	14.490	19,4%
EBITDA	18.105	18.409	(1,7%)	8.626	6.145	40,4%	26.731	24.554	8,9%
Margen EBITDA	16,7%	20,0%	-3,3 p.p.	21,0%	16,4%	4,6 p.p.	17,9%	19,0%	-1,1 p.p.

Segmento Bancario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %
Ingresos	209.111	182.280	14,7%	80.636	74.729	7,9%	289.747	257.009	12,7%
Ganancia Bruta	98.739	100.971	(2,2%)	51.984	41.475	25,3%	150.723	142.446	5,8%
Margen Bruto	47,2%	55,4%	-8,2 p.p.	64,5%	55,5%	9,0 p.p.	52,0%	55,4%	-3,4 p.p.
Gasto de administración y otros	(75.037)	(73.727)	1,8%	(36.828)	(31.829)	15,7%	(111.865)	(105.557)	6,0%
GAV/Ingresos	(35,9%)	(40,4%)	4,6 p.p.	(45,7%)	(42,6%)	-3,1 p.p.	(38,6%)	(41,1%)	2,5 p.p.
Resultado Operacional	23.702	27.243	(13,0%)	15.156	9.646	57,1%	38.858	36.890	5,3%
Margen Operacional	11,3%	14,9%	-3,6 p.p.	18,8%	12,9%	5,9 p.p.	13,4%	14,4%	-0,9 p.p.
Resultado no Operacional	3	2	93,2%	(33)	(37)	(9,9%)	(30)	(35)	(15,1%)
Ganancia (pérdida)	19.189	22.023	(12,9%)	10.451	6.668	56,7%	29.640	28.690	3,3%
EBITDA	31.572	36.271	(13,0%)	17.338	12.205	42,1%	48.910	48.476	0,9%
Margen EBITDA	15,1%	19,9%	-4,8 p.p.	21,5%	16,3%	5,2 p.p.	16,9%	18,9%	-2,0 p.p.

Durante el segundo trimestre de 2026, los ingresos del segmento bancario alcanzaron \$149.464 millones, registrando un crecimiento de 15,4% a/a. Este desempeño reflejó la expansión de la cartera de colocaciones consolidada, que aumentó 16,6% a/a, explicada por una mayor actividad comercial y mayores ingresos por intereses en ambos países.

En Chile, los ingresos aumentaron 17,7% y la cartera bruta de colocaciones creció 18,5% a/a. La venta de productos financieros, principalmente avances, superavances y créditos de consumo, mantuvo un sólido dinamismo. La mora mayor a 90 días disminuyó a 3,4%, frente a 3,5% en el 2T25, mientras que el costo por riesgo neto sobre la cartera promedio se ubicó en 11,4%, superior al 7,7% registrado en el mismo período del año anterior. Este incremento se explica principalmente por el crecimiento de la cartera, que requiere mayores provisiones, y por una evolución de los principales indicadores de riesgo consistente con la observada en la industria y parte de la coyuntura macroeconómica, tras el alza de los precios de los combustibles. La cartera renegociada se mantuvo estable en un 6,9% de las colocaciones, por debajo del 7,2% del 2T25 y dentro de sus niveles históricos, sin observarse un deterioro en la calidad de la originación reciente. Los gastos de administración y ventas aumentaron 1,1% a/a, significativamente por debajo del crecimiento de los ingresos, permitiendo que el ratio de eficiencia mejorara desde 40,2% a 34,5%.

En Perú, la cartera bruta de colocaciones aumentó 11,5% a/a en CLP y 8,7% en moneda local, reflejando una aceleración moderada de la actividad comercial respecto del trimestre anterior. Los ingresos crecieron 9,7% a/a en CLP y 8,2% en PEN, mientras que la ganancia bruta aumentó 29,0% en CLP y 27,4% en moneda local, apoyada por la expansión de la cartera y menores niveles de riesgo respecto del año anterior. En este contexto,

⁴ Corresponden a los estados financieros presentados de acuerdo con las instrucciones impartidas por reguladores bancarios de cada país (CMF y SBS). En los segmentos de Oficinas Centrales de cada país se realizan los ajustes correspondientes a las normas NIIF, como, por ejemplo, la NIIF 9 asociada principalmente a los costos de riesgo neto (pérdida esperada).

el costo por riesgo neto sobre la cartera promedio se ubicó en 9,6%, mejorando más de 400 puntos base respecto del 13,7% registrado en el 2T25, y la mora mayor a 90 días disminuyó desde 3,3% a 2,7%, favorecida por la mayor liquidez asociada a los retiros de fondos previsionales en los primeros meses del año. El gasto de administración y ventas de Banco Ripley Perú aumentó 21,1% en CLP y 19,6% en PEN, principalmente por mayores inversiones en tecnología, costos variables asociados a la mayor actividad comercial y publicidad.

Como resultado de lo anterior, el EBITDA del segmento bancario alcanzó \$26.731 millones en el 2T26, registrando un crecimiento de 8,9% a/a, equivalente a un aumento de \$2.178 millones. Este desempeño estuvo impulsado principalmente por Banco Ripley Perú, cuyo EBITDA aumentó 40,4% a/a, apoyado por la expansión de la cartera y un menor costo por riesgo. En Banco Ripley Chile, el crecimiento de los ingresos y la mayor eficiencia operacional compensaron en gran medida el mayor costo por riesgo, permitiendo mantener un EBITDA relativamente estable, con una disminución de 1,7% a/a.

Finalmente, la utilidad del segmento bancario totalizó \$17.298 millones en el 2T26, registrando un crecimiento de 19,4% a/a, equivalente a \$2.807 millones. Este desempeño estuvo impulsado por la positiva evolución de ambos mercados. En Perú, la utilidad creció 53,8% a/a, reflejando la expansión de la cartera y menores niveles de riesgo respecto del año anterior. En Chile, la utilidad aumentó 8,9% a/a, apoyada por el crecimiento de los ingresos, una mayor disciplina en gastos y un efecto tributario favorable, relacionado a la corrección monetaria del capital propio tributario y el efecto de la mayor inflación de 2T26 vs el mismo periodo del año anterior.

5.4 Segmento Inmobiliario

Segmento Inmobiliario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %
Ingresos	36	35	2,7%	18.295	16.471	11,1%	18.330	16.506	11,1%
Ganancia Bruta	36	35	2,7%	16.505	15.080	9,5%	16.541	15.115	9,4%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	90,2%	91,6%	-1,3 p.p.	90,2%	91,6%	-1,3 p.p.
Gasto de administración y otros	(1)	(1)	3,3%	(415)	(591)	(29,7%)	(416)	(592)	(29,7%)
GAV/Ingresos	(1,7%)	(1,7%)	0,0 p.p.	(2,3%)	(3,6%)	1,3 p.p.	(2,3%)	(3,6%)	1,3 p.p.
Resultado Operacional	35	34	2,7%	16.090	14.489	11,0%	16.125	14.523	11,0%
Margen Operacional	98,3%	98,3%	0,0 p.p.	87,9%	88,0%	0,0 p.p.	88,0%	88,0%	0,0 p.p.
Resultado no Operacional	2.667	3.637	(26,7%)	10.853	(5.745)	N/A	13.520	(2.108)	N/A
Ganancia (pérdida)	2.534	3.447	(26,5%)	18.983	6.119	210,2%	21.517	9.566	124,9%
EBITDA	35	34	2,7%	16.137	14.535	11,0%	16.172	14.569	11,0%
Margen EBITDA	98,3%	98,3%	0,0 p.p.	88,2%	88,2%	0,0 p.p.	88,2%	88,3%	0,0 p.p.

Segmento Inmobiliario (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Consolidado		
	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %
Ingresos	75	73	3,9%	36.205	32.895	10,1%	36.280	32.968	10,0%
Ganancia Bruta	75	73	3,9%	32.828	29.499	11,3%	32.903	29.571	11,3%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	90,7%	89,7%	1,0 p.p.	90,7%	89,7%	1,0 p.p.
Gasto de administración y otros	(1)	(1)	4,8%	(889)	(903)	(1,5%)	(891)	(905)	(1,5%)
GAV/Ingresos	(1,8%)	(1,8%)	0,0 p.p.	(2,5%)	(2,7%)	0,3 p.p.	(2,5%)	(2,7%)	0,3 p.p.
Resultado Operacional	74	71	3,8%	31.938	28.595	11,7%	32.013	28.667	11,7%
Margen Operacional	98,2%	98,2%	0,0 p.p.	88,2%	86,9%	1,3 p.p.	88,2%	87,0%	1,3 p.p.
Resultado no Operacional	6.871	7.142	(3,8%)	4.311	(9.401)	N/A	11.182	(2.259)	N/A
Ganancia (pérdida)	6.746	6.978	(3,3%)	25.529	13.396	90,6%	32.275	20.374	58,4%
EBITDA	74	71	3,8%	32.033	28.690	11,7%	32.107	28.761	11,6%
Margen EBITDA	98,2%	98,2%	0,0 p.p.	88,5%	87,2%	1,3 p.p.	88,5%	87,2%	1,3 p.p.

Durante el segundo trimestre de 2026, los ingresos consolidados del segmento Inmobiliario alcanzaron \$18.330 millones, registrando un crecimiento de 11,1% a/a. El EBITDA aumentó 11,0% hasta \$16.172 millones, con un margen de 88,2%, prácticamente estable respecto del año anterior. Este desempeño estuvo impulsado principalmente por la evolución favorable de Mall Aventura en Perú.

En Perú, los resultados del segmento corresponden íntegramente a Mall Aventura S.A., sociedad de propiedad 100% de Ripley Corp. Durante el 2T26, sus ingresos aumentaron 11,1% en CLP y 9,6% en PEN, apoyados por mayores ingresos por arriendos mínimos, asociados a mayores niveles de ocupación, reajustes contractuales por inflación y el aporte de ampliaciones incorporadas durante 2025. A ello se sumaron mayores arriendos variables, derivados del crecimiento de las ventas de los locatarios y una evolución favorable de los ingresos por estacionamientos, favorecidos por ajustes tarifarios y un mayor flujo de visitantes.

A nivel operacional, las ventas de los locatarios crecieron 15,7% en moneda local, mientras que la tasa de ocupación aumentó desde 97,5% a 97,7%. En este contexto, el EBITDA de Mall Aventura aumentó 11,0% a/a en CLP y 9,6% en PEN, alcanzando \$16.137 millones, con un margen EBITDA de 88,2%, prácticamente estable respecto del 2T25.

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, IMVM registró un crecimiento de 4,7% en ingresos y de 8,0% en EBITDA, que alcanzó \$17.049 millones, con un margen de 96,8%. Las ventas de los locatarios disminuyeron 5,0% a/a, reflejo de la alta base de comparación por el turismo observado en 2025, mientras que la tasa de ocupación se mantuvo en un nivel elevado de 99,0%, excluyendo las Torres de Oficinas. Pese al crecimiento operacional, la utilidad de IMVM disminuyó 46,2%, por un mayor gasto por unidades de reajuste, asociado a la mayor inflación del período y a la exposición a la UF de su deuda financiera. Como consecuencia, el resultado reconocido por Ripley en la línea Participación en asociadas disminuyó \$1.521 millones a/a.

Por su parte, el resultado no operacional del segmento Inmobiliario registró una ganancia de \$13.520 millones, lo que representa una mejora de \$15.628 millones respecto del mismo periodo del año anterior. Esta variación se explica principalmente por un mayor resultado en Otras ganancias, asociado a la revalorización de propiedades de inversión, la cual alcanzó \$16.008 millones en comparación al efecto negativo de \$2.115 millones registrado en 2T25. La revalorización del trimestre refleja principalmente una mejora en las proyecciones de flujos futuros de los activos, sustentada en una evolución operacional favorable y mejores perspectivas de ingresos y EBITDA. Entre los principales factores se encuentran mayores tarifas de arriendo mínimo en las distintas ubicaciones, mayores ingresos por arriendos variables asociados al crecimiento de las ventas de los locatarios, niveles de ocupación superiores a los previamente proyectados y una mayor contribución esperada de otros ingresos, principalmente estacionamientos y publicidad. A ello se suma un efecto favorable del tipo de cambio sobre los ingresos asociados a contratos denominados en dólares. En conjunto, estos factores incrementaron los flujos proyectados utilizados en la valorización de las propiedades de inversión. Este efecto corresponde a una revalorización contable y no representa un flujo de caja del período.

Excluyendo los efectos de fair value, la utilidad neta del segmento alcanzó \$10.209 millones, registrando una disminución de 7,6% a/a, explicada principalmente por el menor resultado en Participación en asociadas en Chile. Este efecto fue parcialmente compensado por el sólido desempeño de Mall Aventura, cuya utilidad aumentó 6,1% a/a excluyendo los efectos de revalorización.

2T26	Propiedad	País	Inversión ¹ (MMCLP)	GLA ² (m ²)	Malls
Inm. Mall Viña del Mar S.A.	50%	Chile	171.655	148.733	3
Mall Aventura S.A.	100%	Perú	700.041	313.439	5
Total			871.696	462.173	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.

2. No incluye Torres de Oficinas

5.5 Segmento Oficinas⁵

Segmento Oficinas (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %	2T26	2T25	Var %
Ingresos	(1.567)	(1.745)	(10,2%)	(1.221)	(1.499)	(18,5%)	(2.442)	(1.442)	69,3%	(5.230)	(4.686)	11,6%
Costo de Ventas	(80)	(531)	(84,9%)	(3.552)	(1.190)	198,4%	2.450	1.452	68,8%	(1.182)	(270)	337,8%
Costo de Ventas Retail	(1.106)	(1.533)	(27,8%)	147	1.196	(87,7%)	2.450	1.452	68,8%	1.491	1.115	33,7%
Costo de Ventas Banco	1.026	1.002	2,4%	(3.434)	(2.122)	61,8%	-	-	0,0%	(2.408)	(1.121)	114,9%
Gastos por intereses y reajustes	-	0	(100,0%)	-	-	0,0%	-	-	0,0%	-	0	(100,0%)
Costo de Riesgo Neto	-	-	0,0%	(3.434)	(2.122)	61,8%	-	-	0,0%	(3.434)	(2.122)	61,8%
Otros	1.026	1.001	2,5%	-	-	0,0%	-	-	0,0%	1.026	1.001	2,5%
Costo de Ventas Inmobiliario	-	-	0,0%	(264)	(264)	(0,0%)	-	-	0,0%	(264)	(264)	(0,0%)
Ganancia Bruta	(1.647)	(2.277)	(27,7%)	(4.773)	(2.689)	77,5%	9	9	(8,2%)	(6.412)	(4.956)	29,4%
Gasto de administración y otros	(4.928)	(4.348)	13,3%	1.016	303	234,7%	(2.066)	(1.421)	45,4%	(5.979)	(5.465)	9,4%
Resultado Operacional	(6.575)	(6.625)	(0,7%)	(3.758)	(2.386)	57,5%	(2.058)	(1.411)	45,8%	(12.391)	(10.422)	18,9%
Resultado no Operacional	1.158	4.381	(73,6%)	589	452	30,4%	(9.016)	(9.122)	(1,2%)	(7.269)	(4.289)	69,5%
Ganancia (pérdida)	(911)	(175)	421,3%	(2.261)	(1.457)	55,2%	(10.410)	(8.953)	16,3%	(13.582)	(10.585)	28,3%
EBITDA	(6.404)	(6.401)	0,0%	(4.197)	(2.802)	49,8%	(2.058)	(1.411)	45,8%	(12.658)	(10.614)	19,3%

Segmento Oficinas (montos en CLP mm)	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %	6M26	6M25	Var %
Ingresos	(3.125)	(3.443)	(9,2%)	(2.513)	(2.832)	(11,2%)	(4.486)	(2.618)	71,4%	(10.124)	(8.892)	13,9%
Costo de Ventas	(452)	(1.295)	(65,1%)	(1.695)	(1.734)	(2,2%)	4.503	2.625	71,5%	2.356	(403)	N/A
Costo de Ventas Retail	(2.504)	(3.160)	(20,8%)	(1)	1.255	N/A	4.503	2.625	71,5%	1.998	721	177,2%
Costo de Ventas Banco	2.052	1.865	10,1%	(1.171)	(2.469)	(52,6%)	-	-	0,0%	881	(604)	N/A
Gastos por intereses y reajustes	-	1	(100,0%)	-	1	(100,0%)	-	-	0,0%	-	2	(100,0%)
Costo de Riesgo Neto	-	-	0,0%	(1.171)	(2.469)	(52,6%)	-	0	(100,0%)	(1.171)	(2.469)	(52,6%)
Otros	2.052	1.864	10,1%	-	1	(100,0%)	-	-	0,0%	2.052	1.865	10,1%
Costo de Ventas Inmobiliario	-	-	0,0%	(523)	(520)	0,6%	-	-	0,0%	(523)	(520)	0,6%
Ganancia Bruta	(3.577)	(4.738)	(24,5%)	(4.208)	(4.565)	(7,8%)	16	8	117,7%	(7.768)	(9.296)	(16,4%)
Gasto de administración y otros	(8.864)	(7.969)	11,2%	2.290	1.462	56,6%	(4.221)	(2.237)	88,7%	(10.796)	(8.744)	23,5%
Resultado Operacional	(12.441)	(12.707)	(2,1%)	(1.918)	(3.104)	(38,2%)	(4.205)	(2.230)	88,6%	(18.564)	(18.040)	2,9%
Resultado no Operacional	54	7.529	(99,3%)	1.533	1.055	45,3%	(11.768)	(17.710)	(33,5%)	(10.181)	(9.126)	11,6%
Ganancia (pérdida)	(5.447)	809	N/A	(301)	(1.505)	(80,0%)	(14.378)	(16.535)	(13,0%)	(20.126)	(17.231)	16,8%
EBITDA	(12.029)	(12.274)	(2,0%)	(2.783)	(3.936)	(29,3%)	(4.205)	(2.230)	88,6%	(19.017)	(18.440)	3,1%

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 NIIF 9 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 NIIF 9 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 (NIIF 9) 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 segundo trimestre 2026, el segmento de oficinas Perú registró un resultado negativo por provisiones por riesgo de \$3.434 millones. En cuanto a los costos de ventas de Retail, 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 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

⁵ 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.

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 segmento Oficinas registró un EBITDA negativo de \$12.658 millones en el 2T26, frente a un EBITDA negativo de \$10.614 millones en el 2T25, lo que representa un deterioro de \$2.044 millones. Esta variación se explica principalmente por un mayor efecto desfavorable asociado a provisiones por riesgo respecto del mismo período del año anterior.

6. Principales Indicadores⁶

NEGOCIO RETAIL	Unidad	2025			2026	
		2T	3T	4T	1T	2T
RETAIL CHILE						
Tiendas	#	42	42	42	41	41
Superficie de venta	m ²	272.342	272.342	272.342	262.611	262.611
Variación de Ventas (a/a)	%	-0,6%	0,8%	-1,4%	-9,3%	-4,0%
SSS	%	5,5%	3,9%	-0,6%	-13,8%	-7,3%
Inventario	CLP mm	209.995	254.495	214.486	221.680	212.118
Días de Inventario	Días	113,3	146,0	96,3	132,4	114,8
RETAIL PERÚ						
Tiendas	#	30	30	30	30	30
Superficie de venta	m ²	221.747	221.747	221.747	221.747	221.747
Variación de Ventas CLP (a/a)	%	8,7%	5,6%	19,5%	16,8%	13,6%
SSS	%	9,0%	-0,4%	12,3%	15,4%	10,4%
Inventario	PEN m	587.678	553.969	499.901	544.977	541.740
Días de Inventario	Días	130,9	131,2	88,9	126,0	111,5
Tipo de Cambio	PEN/CLP	264	277	270	267	271
Inventario	CLP mm	154.994	153.704	134.928	145.356	146.611
NEGOCIO BANCARIO	Unidad	2025			2026	
		2T	3T	4T	1T	2T
BANCO RIPLEY CHILE						
Flujo de Colocaciones	CLP mm	494.734	470.368	565.331	519.536	559.584
Cartera de Colocaciones Brutas	CLP mm	1.049.068	1.067.937	1.156.611	1.181.273	1.242.739
Provisiones/Colocaciones	%	9,2%	9,8%	9,9%	9,9%	9,9%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	8,5%	8,5%	9,3%	10,0%	10,9%
Castigos Netos de Recuperos	CLP mm	17.929	20.163	23.427	28.724	28.564
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	8,5%	7,8%	7,8%	8,3%	8,9%
Mora mayor a 90 días	%	3,5%	3,6%	3,9%	3,9%	3,4%
N° Tarjetas con Saldo	miles	921	912	951	915	938
Basilea	%	15,83%	15,66%	13,56%	17,03%	16,72%
BANCO RIPLEY PERÚ						
Flujo de Colocaciones	PEN m	842.987	865.360	919.269	865.749	946.198
Cartera de Colocaciones Brutas	PEN m	1.392.569	1.393.309	1.457.828	1.439.754	1.513.858
Provisiones/Colocaciones	%	7,7%	7,3%	6,9%	7,0%	7,0%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom (UDM)	%	12,8%	12,4%	12,0%	11,1%	10,1%
Castigos Netos de Recuperos	PEN m	42.563	45.188	37.228	32.678	31.060
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom (UDM)	%	14,9%	12,9%	12,1%	11,2%	10,2%
Mora mayor a 90 días	%	3,3%	3,1%	3,0%	2,6%	2,7%
N° Tarjetas con Saldo	miles	376	376	407	394	414
Basilea	%	18,50%	19,65%	19,86%	21,19%	21,31%
Flujo de Colocaciones	CLP mm	218.457	234.983	253.927	226.408	248.410
Cartera de Colocaciones Brutas	CLP mm	369.878	389.428	395.763	385.921	412.273
Castigos Netos de Recuperos	CLP mm	11.030	12.271	10.283	8.546	8.154

⁶ 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	
		2T	3T	4T	1T	2T
CHILE						
GRUPO MARINA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	CLP mm	144.196	133.744	179.319	150.694	137.041
Tasa de ocupación con Torres	%	95,7%	95,8%	95,9%	96,0%	96,0%
Tasa de ocupación sin Torres	%	99,2%	99,4%	99,7%	99,6%	99,0%
GLA con Torres	m ²	189.305	189.320	189.307	189.205	189.218
GLA sin Torres	m ²	148.835	148.850	148.837	148.733	148.733
Margen EBITDA	%	94%	88%	93%	87%	97%

NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2025			2026	
		2T	3T	4T	1T	2T
PERÚ						
MALL AVENTURA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	PEN m	601.652	608.191	787.388	673.501	695.978
Tasa de ocupación con Torres promedio	%	97,5%	97,2%	97,7%	97,5%	97,7%
Tasa de ocupación sin Torres promedio	%	98,7%	98,4%	99,0%	98,4%	98,5%
GLA promedio con Torres ¹	m ²	321.887	323.012	324.369	324.393	324.360
GLA promedio sin Torres	m ²	310.920	312.045	313.403	313.427	313.439
Mg EBITDA de malls operativos	%	88%	89%	91%	89%	88%
Ventas locatarios	CLP mm	155.916	165.150	217.497	176.132	182.719

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	173.408	176.543	222.431	192.246	201.613
Tasa de ocupación con Torres promedio	%	98,6%	98,0%	98,3%	98,5%	98,7%
Tasa de ocupación sin Torres promedio	%	99,8%	99,2%	99,5%	99,7%	99,9%
GLA promedio con Torres	m ²	75.288	76.385	77.519	77.513	77.510
GLA promedio sin Torres	m ²	70.054	70.970	72.103	72.097	72.094
Mg EBITDA de malls operativos	%	92%	92%	97%	95%	91%
Ventas locatarios	CLP mm	44.938	47.939	61.441	50.276	52.930

MALL AVENTURA SANTA ANITA						
Ventas locatarios	PEN m	147.579	147.240	192.626	161.618	167.119
Tasa de ocupación con Torres promedio	%	93,7%	93,3%	95,3%	95,1%	95,6%
Tasa de ocupación sin Torres promedio	%	97,2%	96,5%	98,6%	97,3%	97,5%
GLA promedio con Torres	m ²	90.370	90.505	90.733	90.763	90.733
GLA promedio sin Torres	m ²	84.821	84.954	85.182	85.212	85.228
Mg EBITDA de malls operativos	%	84%	87%	82%	84%	86%
Ventas locatarios	CLP mm	38.245	39.982	53.208	42.266	43.875

MALL AVENTURA CHICLAYO						
Ventas locatarios	PEN m	86.493	90.341	116.705	103.969	102.690
Tasa de ocupación promedio	%	97,4%	98,4%	97,9%	96,7%	97,0%
GLA promedio	m ²	47.564	47.564	47.564	47.564	47.564
Mg EBITDA de malls operativos	%	91%	91%	89%	90%	89%
Ventas locatarios	CLP mm	22.414	24.531	32.237	27.190	26.960

MALL AVENTURA IQUITOS						
Ventas locatarios	PEN m	68.336	70.372	92.598	79.315	80.166
Tasa de ocupación promedio	%	98,8%	98,9%	98,7%	98,3%	98,2%
GLA promedio	m ²	47.068	47.068	47.069	47.069	47.069
Mg EBITDA de malls operativos	%	88%	86%	83%	87%	86%
Ventas locatarios	CLP mm	17.709	19.109	25.578	20.742	21.046

MALL AVENTURA SAN JUAN DE LURIGANCHO						
Ventas locatarios	PEN m	125.835	123.695	163.029	136.353	144.390
Tasa de ocupación promedio	%	99,7%	99,8%	99,8%	99,8%	99,8%
GLA promedio	m ²	61.394	61.489	61.485	61.485	61.485
Mg EBITDA de malls operativos	%	91%	91%	89%	88%	88%
Ventas locatarios	CLP mm	32.610	33.589	45.033	35.659	37.908

7. Estructura Financiera

Ripley Corp cerró el 2T26 con un nivel de liquidez de \$542.858 millones. El segmento bancario terminó con una liquidez de \$421.618 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$121.239 millones. La caja del segmento no bancario aumentó en \$59.223 millones a/a, explicado principalmente por la generación de flujo operacional del negocio durante los últimos 12 meses, neta de las inversiones realizadas y de los flujos asociados a la deuda financiera, incluyendo el pago de gastos financieros.

Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios: al 30 de junio 2026, la deuda financiera neta del segmento alcanzó \$1.137.175 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,79x, registrando un leve aumento desde 2,76x en junio de 2025. Además, el indicador de solvencia de Chile (Basilea) aumentó frente a diciembre de 2025 y junio 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. Por el lado de Perú, el indicador aumenta frente al 2T25, explicado principalmente por una reducción de los activos ponderados por riesgo de crédito.

Banco Ripley	Índice de Capital		
	jun-26	dic-25	jun-25
Chile	16,7%	13,6%	15,8%
Perú	21,3%	19,9%	18,5%

Nivel de Endeudamiento Vehículos No Bancarios: Al cierre de junio de 2026, la Deuda Financiera alcanzó \$507.097 millones, registrando un aumento de \$31.397 millones respecto a junio de 2025. Esta variación se explica principalmente por el incremento de \$100.039 millones en Otros pasivos financieros, asociado al financiamiento obtenido con Banco de Crédito del Perú (BCP) por \$64.354 millones para el pago de Pasivos por arrendamiento, el aumento de \$36.586 millones en deuda destinada a capital de trabajo y \$11.278 millones por actualizaciones de pasivos indexados y diferencias de cambio, parcialmente compensados por el pago neto de obligaciones financieras por \$11.360 millones y otras variaciones por \$819 millones. La variación de Otros pasivos financieros fue parcialmente compensada por una disminución de \$68.642 millones en Pasivos por arrendamientos financieros, producto de las amortizaciones de leasing, y principalmente del refinanciamiento realizado con BCP a fines de 2025. Como resultado, el indicador de apalancamiento **DFN / EBITDA Ajustado** mostró una mejora respecto al año anterior, alcanzando **4,28 veces**, una mejora respecto al indicador de 4,97 veces al cierre de junio 2025.

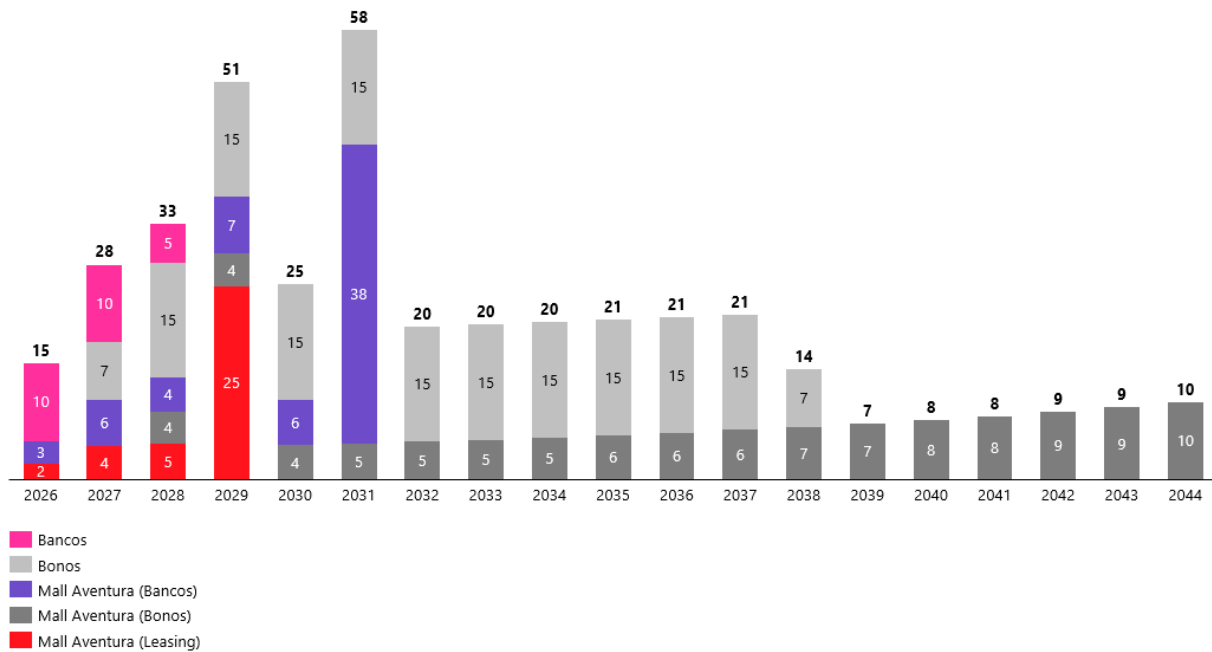
RIPLEY CORP	Segmento No Bancario		Segmento Bancario		Total	
(montos en CLP mm)	jun-26	jun-25	jun-26	jun-25	jun-26	jun-25
<i>Caja y otros activos financieros, corriente (nota 39)</i>	121.239	62.016	260.023	186.394	381.262	248.411
<i>Otros activos financieros, no corriente (nota 39)</i>	-	-	161.595	265.402	161.595	265.402
Caja e inversiones	121.239	62.016	421.618	451.796	542.858	513.813
<i>Otros pasivos financieros, corriente (nota 39)</i>	130.034	71.823	1.186.365	1.204.860	1.316.399	1.276.683
<i>Otros pasivos financieros, no corriente (nota 39)</i>	341.190	299.362	372.428	219.922	713.618	519.284
<i>Pasivos por arrendamientos financieros, corriente (nota 22)</i>	4.571	13.767	-	-	4.571	13.767
<i>Pasivos por arrendamientos financieros, no corriente (nota 22)</i>	31.303	90.749	-	-	31.303	90.749
Deuda Financiera	507.097	475.700	1.558.793	1.424.782	2.065.890	1.900.482
DFN	385.858	413.684	1.137.175	972.986	1.523.033	1.386.669
Activos	2.189.102	2.044.274	2.097.410	1.920.392	4.286.512	3.964.666
Patrimonio	778.599	721.290	407.284	352.997	1.185.883	1.074.287
DFN/Activos	0,18x	0,20x	0,54x	0,51x	0,36x	0,35x
DFN/Patrimonio	0,50x	0,57x	2,79x	2,76x	1,28x	1,29x

RIPLEY CORP No Bancario (montos en CLP mm)	jun-26	jun-25
EBITDA No Bancario UDM	114.498	110.292
<i>Costo por Riesgo Chile Segmento Oficinas (nota 39 EEFF)</i>	1.500	-
<i>Costo por Riesgo Perú Segmento Oficinas (nota 39 EEFF)</i>	2.540	471
EBITDA excluyendo Costo por Riesgo UDM	118.538	110.762
<i>Dividendos Banco Ripley Chile (Estado de Flujo Efectivo EEFF Banco Ripley)</i>	9.965	9.482
<i>Dividendos Banco Ripley Perú (Estado de Flujo Efectivo EEFF Banco Ripley)</i>	-	-
<i>Dividendos Asociadas (Estado de Flujo Efectivo EEFF)</i>	16.039	18.200
EBITDA incluyendo Dividendos UDM	144.541	138.444
<i>Depreciación NIIF 16 (nota 19 EEFF)</i>	(33.790)	(33.848)
<i>Intereses NIIF 16 (nota 35 EEFF)</i>	(19.962)	(20.349)
<i>Provisión Desmantelamiento NIIF 16 (nota 35 EEFF)</i>	(676)	(1.008)
EBITDA Ajustado No Bancario UDM¹	90.113	83.239
DFN/EBITDA Ajustado	4,28x	4,97x

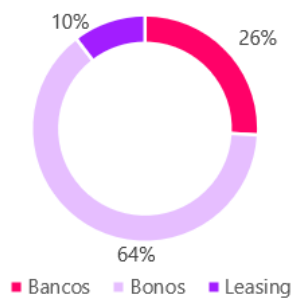
¹ El EBITDA Ajustado No Bancario UDM de Ripley Corp, incluye los segmentos Retail, Inmobiliario y Oficinas, además de los dividendos provenientes de subsidiarias/asociadas, así como el ajuste por NIIF 16 y el costo de riesgo (NIIF 9), de acuerdo con la metodología de las agencias clasificadoras de riesgo.

Información Financiera Segmento No Bancario⁷

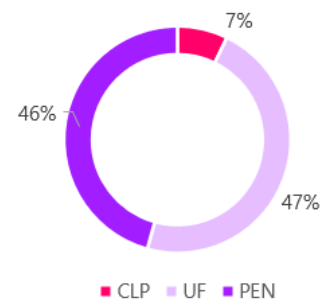
Perfil de Vencimientos (Miles CLP mm)



Deuda por tipo de financiamiento



Deuda por tipo de moneda



⁷ Perfil de amortizaciones considera sólo amortizaciones de capital (no considera deuda de capital de trabajo). No incluye intereses devengados ni costo amortizado. UF al cierre junio 2026 equivalente a 40.820,31 pesos y PEN/CLP 270,63.

8. Anexos



8.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en CLP mm)	jun-26	dic-25	Var MM\$	Var %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	299.963	237.139	62.825	26,5%
Otros activos financieros	81.299	70.146	11.152	15,9%
Otros activos no financieros	23.042	27.268	(4.226)	(15,5%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	880.798	848.955	31.843	3,8%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	50	50	0	0,0%
Inventarios	358.730	349.415	9.315	2,7%
Activos por impuestos	38.574	41.131	(2.557)	(6,2%)
Activos Corrientes Totales	1.682.455	1.574.103	108.352	6,9%
Activos no Corrientes				
Otros activos financieros	161.595	199.182	(37.587)	(18,9%)
Otros activos no financieros	14.453	14.756	(303)	(2,1%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	688.384	622.587	65.797	10,6%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	171.655	171.903	(248)	(0,1%)
Activos intangibles distintos de la plusvalía	103.198	101.457	1.741	1,7%
Plusvalía	30.115	30.034	80	0,3%
Propiedades, planta y equipo	190.875	192.600	(1.726)	(0,9%)
Derechos de uso	295.591	299.335	(3.744)	(1,3%)
Propiedades de inversión	706.730	686.780	19.950	2,9%
Activos por impuestos diferidos	241.461	233.022	8.440	3,6%
Total Activos No Corrientes	2.604.057	2.551.656	52.401	2,1%
TOTAL ACTIVOS	4.286.512	4.125.759	160.753	3,9%
PASIVOS				
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros	1.316.399	1.202.014	114.385	9,5%
Pasivos por arrendamientos	42.240	98.989	(56.749)	(57,3%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	423.470	506.513	(83.044)	(16,4%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	9.204	27.495	(18.291)	(66,5%)
Otras provisiones	17.638	20.152	(2.514)	(12,5%)
Pasivos por impuestos	8.766	8.128	637	7,8%
Provisiones por beneficios a los empleados	23.468	19.878	3.591	18,1%
Otros pasivos no financieros	9.504	7.369	2.135	29,0%
Pasivos Corrientes Totales	1.850.688	1.890.538	(39.850)	(2,1%)
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros	713.618	549.454	164.164	29,9%
Pasivos por arrendamientos	334.559	338.816	(4.257)	(1,3%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	282	305	(23)	(7,7%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	18.303	18.855	(552)	(2,9%)
Otras Provisiones	21.995	20.892	1.103	5,3%
Pasivo por impuestos diferidos	145.025	133.608	11.417	8,5%
Provisiones por beneficios a los empleados	13.726	13.615	111	0,8%
Otros pasivos no financieros	2.434	1.562	872	55,8%
Total Pasivos No Corrientes	1.249.941	1.077.107	172.834	16,0%
TOTAL PASIVOS	3.100.630	2.967.645	132.984	4,5%
PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP				
Capital emitido	203.873	203.873	-	0,0%
Ganancias acumuladas	673.906	646.084	27.822	4,3%
Primas de emisión	162.504	162.504	-	0,0%
Otras reservas	144.119	144.275	(156)	(0,1%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	1.184.402	1.156.736	27.666	2,4%
Participaciones no controladoras	1.481	1.378	103	7,5%
TOTAL PATRIMONIO	1.185.883	1.158.114	27.769	2,4%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	4.286.512	4.125.759	160.753	3,9%

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

Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos	jun-26 MM\$	dic-25 MM\$	Variación MM\$	Variación %
Activos Corrientes	1.682.455	1.574.103	108.352	6,9%
Activos no Corrientes	2.604.057	2.551.656	52.401	2,1%
Total Activos	4.286.512	4.125.759	160.753	3,9%
Pasivos Corrientes	1.850.688	1.890.538	(39.850)	(2,1%)
Pasivos no Corrientes	1.249.941	1.077.107	172.834	16,0%
Total Pasivos	3.100.629	2.967.645	132.984	4,5%
Total Patrimonio	1.185.883	1.158.114	27.769	2,4%
Total Pasivos + Patrimonio	4.286.512	4.125.759	160.753	3,9%

Activos

Los activos totales consolidados aumentaron en \$160.753 millones. Esta variación se explica principalmente por:

- Aumento en el efectivo y equivalente al efectivo por \$62.825 millones. Las principales variaciones se explican por:
 - Flujos Operacionales: El flujo operacional positivo asciende a \$48.673 millones, originado por el cobro procedente de la venta de bienes y servicios netos de pago a proveedores y empleados por \$54.435 millones, compensado por los impuestos a las ganancias pagados por \$5.762 millones.
 - Flujos de Inversión: El flujo de inversión negativo ascendió a \$8.083 millones, explicado principalmente por la adquisición de propiedades planta y equipo e intangibles netos por un total de \$16.154 millones, compensado por intereses recibidos por \$1.950 millones y dividendos recibidos por la asociada Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. por \$6.121 millones.
 - Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento positivo ascendió a \$21.489 millones, originado principalmente por la obtención de préstamos de corto y largo plazo netos de los pagos de préstamos por \$150.530 millones, compensado por pagos de pasivos por arrendamiento por \$85.004 millones, dividendos pagados por \$25.434 millones e intereses pagados por \$18.603 millones.
- El aumento en cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes y no corrientes, alcanzó un incremento de \$97.640 millones. Esta variación positiva se debe principalmente al aumento de deudores por operaciones de crédito por \$90.876 millones, y otras cuentas por cobrar por \$7.053 millones.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias éstas presentan un aumento neto de \$90.876 millones, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

Tipo de Cartera	País	jun-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	1.135.326	115.357	1.019.969	1.058.043	106.655	951.388	77.283	8.702	68.581
Deudores por Colocaciones de Consumo	Chile	98.637	8.300	90.337	88.739	8.014	80.725	9.898	286	9.612
Deudores por Colocaciones de Vivienda	Chile	8.744	34	8.710	9.784	42	9.742	(1.040)	(8)	(1.032)
Deudores por Colocaciones Comerciales	Chile	30	-	30	45	1	44	(15)	(1)	(14)
Subtotal Chile		1.242.737	123.691	1.119.046	1.156.611	114.712	1.041.899	86.126	8.979	77.147
Deudores por operaciones de tarjeta de créditos	Perú	412.274	54.001	358.273	395.762	51.218	344.544	16.512	2.783	13.729
Subtotal Perú		412.274	54.001	358.273	395.762	51.218	344.544	16.512	2.783	13.729
Totales		1.655.011	177.692	1.477.319	1.552.373	165.930	1.386.443	102.638	11.762	90.876

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta un aumento neto por \$77.147 millones, lo anterior se explica por el aumento de las colocaciones de operaciones de créditos bruta (con tarjeta de créditos, de consumo, créditos por vivienda y comerciales) por \$86.126 millones. Con respecto a la provisión de riesgo, presenta un aumento por \$8.979 millones.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera de deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta un aumento neto por \$13.729 millones, lo anterior se explica por el aumento en las colocaciones de tarjetas de créditos bruta por \$16.512 millones, compensado por la provisión de riesgo que presenta un aumento de \$2.783 millones.

- Disminución de otros activos financieros corriente y no corriente por \$26.434 millones, dicha disminución se explica principalmente por menor inversión en bonos bancarios por \$42.324 millones compensado con el aumento de instrumentos de inversiones disponible para la venta por \$16.167 millones.
- Aumento de inventarios por \$9.315 millones, se explica principalmente por la acumulación de stock destinada a satisfacer una mayor demanda proyectada, asociada a eventos comerciales relevantes. A la fecha de los estados financieros, 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.
- Aumento de propiedades de inversión por \$19.950 millones, se explica principalmente por el ajuste a valor de mercado por \$16.112 millones y adiciones en el período por \$1.807 millones.

Pasivos

Los pasivos totales consolidados aumentaron en \$132.984 millones. Esta variación se explica principalmente por:

- Aumento en otros pasivos financieros corriente y no corriente por \$278.548 millones, dicha variación se explica principalmente por el aumento de préstamos de entidad financiera por \$164.335 millones, obligaciones con el público por \$47.990 millones, depósitos y otras captaciones a plazo por \$52.784 millones, otras obligaciones financieras por \$40.986 millones, compensado por depósitos y otras obligaciones a la vista por \$26.270 millones.
- La disminución en pasivos por arrendamientos, tanto corrientes como no corrientes ascendió a \$61.006 millones. Esta reducción se debe principalmente a los pagos realizados por arriendos asociados a los centros comerciales Chiclayo e Iquitos en Perú.
- La disminución de cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, tanto corriente como no corriente ascendió a \$83.067 millones. Esta reducción se explica principalmente por la disminución de las cuentas por pagar a proveedores por \$51.318 millones, en las obligaciones por impuestos al valor agregado por \$16.816 millones, en otros acreedores comerciales por \$8.744 millones y remuneraciones por \$4.273 millones.

Patrimonio

El patrimonio aumentó en \$27.769 millones, esta variación se explica principalmente por:

- Utilidad del ejercicio por \$34.970 millones.
- Provisión de dividendo mínimo por \$7.045 millones.

8.3 Flujos de efectivo netos consolidados

jun-26	Chile					Perú					Consolidado	
	Oficinas centrales y ajustes de consolidación					Oficinas centrales y ajustes de consolidación					Oficinas centrales y ajustes de consolidación	
	Retail	Banco	Inmobiliario	Totales		Retail	Banco	Inmobiliario	Totales		Totales	
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(70.360)	83.683	-	(3.490)	9.833	(6.579)	8.399	20.482	(2.179)	20.123	18.717	48.673
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	9.562	(5.755)	-	13.109	16.916	(158.497)	(3.628)	(1.521)	54	(163.592)	138.593	(8.083)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	119.004	(712)	-	(8.268)	110.023	96.550	-	(30.682)	2.903	68.772	(157.306)	21.489
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	58.206	77.215	-	1.350	136.771	(68.525)	4.771	(11.721)	778	(74.697)	4	62.079
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	148	-	-	107	255	542	194	64	(307)	494	(3)	746
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	58.354	77.215	-	1.457	137.026	(67.983)	4.966	(11.656)	471	(74.203)	1	62.825
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio:	19.352	28.034	-	603	47.990	93.892	72.898	23.202	(295)	189.698	(549)	237.139
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	77.706	105.250	-	2.060	185.016	25.909	77.864	11.546	176	115.495	(547)	299.963

jun-25	Chile					Perú					Consolidado	
	Oficinas centrales y ajustes de consolidación					Oficinas centrales y ajustes de consolidación					Oficinas centrales y ajustes de consolidación	
	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Totales MM\$	Totales MM\$	Retail MM\$	Banco MM\$	Inmobiliario MM\$	Totales MM\$	Totales MM\$	Totales MM\$	
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(40.945)	22.701	-	(3.786)	(22.030)	(10.768)	(1.831)	33.535	842	21.779	(2.181)	(2.432)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	892	(6.442)	-	-	(5.550)	(204)	(1.917)	(436)	-	(2.556)	34.596	26.490
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(31.171)	(10.668)	-	4.403	(37.436)	(11.973)	-	(27.117)	330	(38.760)	(32.654)	(108.850)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(71.224)	5.592	-	616	(65.016)	(22.945)	(3.747)	5.982	1.172	(19.538)	(239)	(84.793)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(13)	(4)	-	(2)	(18)	(29)	(181)	(41)	(1)	(252)	(107)	(378)
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(71.237)	5.588	-	615	(65.034)	(22.974)	(3.928)	5.941	1.171	(19.790)	(346)	(85.171)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio:	92.703	63.436	-	13	156.153	48.598	59.718	9.741	(1.956)	116.101	(256)	271.998
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	21.466	69.024	-	628	91.118	25.624	55.790	15.682	(785)	96.311	(602)	186.828

a) Ripley Chile

Al 30 de junio de 2026, los flujos netos presentan un aumento de \$136.771 millones. Dicho aumento se explica por los flujos positivos de actividades de operación por \$9.833 millones, flujo de inversión por \$16.916 millones y flujos de financiación por \$110.023 millones.

Al 30 de junio de 2025, los flujos netos presentan una disminución de \$65.016 millones. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de operación por \$22.030 millones, flujo de inversión por \$5.550 millones y flujos de financiación \$37.436 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 junio de 2026 por \$70.360 millones (monto negativo por \$40.945 millones a junio de 2025). La variación negativa de \$29.415 millones se explica principalmente por el aumento de pago a proveedores neto de cobros procedente de las ventas de bienes y prestaciones de servicios por \$30.322 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto positivo a junio del 2026 de \$9.562 millones (flujo positivo a junio de 2025 por \$892 millones). La variación positiva de \$8.671 millones, se explica principalmente por préstamos otorgados de entidades relacionadas por \$8.876 millones.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto positivo a junio del 2026 por \$119.004 millones (monto negativo a junio de 2025 de \$31.172 millones). La variación positiva de \$150.174 millones, se explica principalmente por préstamos recibidos de entidades relacionadas neto de pago de préstamos por \$145.960 millones.

Segmento Banco:

Flujos Operacionales: Los flujos operacionales a junio del 2026 por \$83.683 millones (a junio de 2025 es de \$22.701 millones positivo). La variación positiva de \$60.981 millones, se explica principalmente por la captación de los instrumentos de negociación de alta liquidez neto por \$58.225 millones, e impuestos a las ganancias por \$2.756 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio del 2026 de \$5.755 millones (un monto negativo a junio de 2025 de \$6.442 millones). La variación positiva de \$686 millones no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a junio de 2026 de \$712 millones (monto negativo a junio 2025 de \$10.668 millones). La variación positiva de \$9.955 millones se explica principalmente por dividendos pagados por \$9.444 millones en 2025 y durante el 2026 no se han efectuado pago de dividendos.

Segmento Inmobiliario:

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

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

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

b) Ripley Perú

Al 30 de junio de 2026 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de \$74.697 millones. Dicha disminución se explica por el flujo negativo de actividades de inversión por \$163.592 millones, compensados por flujos positivos de actividades de operación por \$20.123 millones y por flujos positivos de actividad de financiación por \$68.772 millones.

Al 30 de junio de 2025 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de \$19.538 millones. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de financiación por \$38.760 millones, flujos de actividades de inversión por \$2.556 millones, compensados por flujos de actividades de operación por \$21.779 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 junio de 2026 por \$6.579 millones (monto negativo a junio de 2025 de \$10.768 millones). La variación positiva de \$4.189 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 \$8.358 millones compensado por pago a cuenta de los empleados por \$3.176 millones e impuestos a las ganancias por \$1.466 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio de 2026 de \$158.497 millones (a junio de 2025 un monto negativo de \$204 millones). La variación negativa de \$158.293 millones es producto principalmente por los préstamos otorgados a entidades relacionadas por \$158.296 millones.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto positivo a junio 2026 por \$96.550 millones, (a junio de 2025 monto negativo de \$11.973 millones). La variación positiva de \$108.523 millones, se explica principalmente por el aumento de préstamos de corto plazo por \$105.194 millones.

Segmento Banco:

Flujos Operacionales: Los flujos operacionales a junio de 2026 ascendieron a \$8.399 millones (a junio de 2025 monto negativo por \$1.831 millones) cuya variación positiva por \$10.230 millones, se origina por mayores cobros procedentes de ventas y prestaciones de servicios por \$19.057 millones, compensados por pago a proveedores por el suministro de bienes y servicios por \$7.000 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio de 2026 de \$3.628 millones (a junio de 2025 un flujo negativo de \$1.917 millones). La variación negativa de \$1.711 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 junio del 2026 por \$20.482 millones (positivo a junio del 2025 por \$33.535 millones). La variación negativa de \$13.053 millones, se origina por un mayor pago a proveedores por suministro de bienes y servicios neto de cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios por \$11.966 millones e impuestos a las ganancias por \$1.122 millones.

Flujos de Inversión: Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio del 2026 por \$1.521 millones (a junio del 2025 un flujo negativo de \$436 millones). La variación negativa de \$1.085 millones, no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación: Los flujos de financiación presentan un monto negativo a junio del 2026 por \$30.682 millones (a junio del 2025 un flujo negativo \$27.117 millones). La variación negativa de \$3.565 millones, se explica principalmente por los préstamos obtenidos de largo plazo neto de los pagos de préstamos por \$64.938 millones, compensado por los pagos de pasivos por arrendamiento por \$55.634 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:

Liquidez	Unidades	jun-26	dic-25	Variación
Liquidez Corriente	Veces	1,00	0,97	0,02
Razón Ácida	Veces	0,36	0,39	(0,03)
Capital de Trabajo	MM\$	(2.051)	(17.050)	14.999
Endeudamiento	Unidades	jun-26	dic-25	Variación
Razón de endeudamiento	Veces	0,61	0,53	0,09
Deuda Corriente	Veces	0,39	0,43	(0,04)
Deuda no Corriente	Veces	0,61	0,57	0,04
Actividad	Unidades	jun-26	dic-25	Variación
Rotación de inventario	Veces	3,05	2,96	0,09
Rotación de propiedades, plantas y equipo	Veces	9,13	8,74	0,39
Rotación de activos totales	Veces	0,79	0,78	0,01
Rentabilidad (Consolidado)	Unidades	jun-26	dic-25	Variación
ROE	%	10,91	7,41	3,50
ROA	%	3,00	1,99	1,01

Liquidez Corriente

(Activos Corriente / Pasivo Corrientes)

El indicador de liquidez corriente presenta un leve aumento de 0,02 con respecto al ejercicio del 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 \$22.806 millones en comparación con el período previo, los pasivos corrientes tuvieron una disminución superior ascendente a \$37.805 millones, lo que se traduce en un aumento en la solvencia inmediata de la sociedad.

Razón ácida

(Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos Corrientes

La razón ácida registró una disminución de 0,03 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 período previo, acompañado de una reducción tanto en activos corrientes como en pasivos corrientes.

Capital de trabajo

Activos Corrientes – Pasivos Corrientes

El capital de trabajo registró un aumento de \$14.999 millones respecto al año anterior. 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 \$37.805 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 \$116.947 millones y por el incremento del patrimonio por \$27.769 millones en comparación con el ejercicio anterior.

Deuda corriente/Total Pasivos:

Disminución de este indicador de 0,04 con respecto al año anterior y dicha variación no es relevante a explicar.

Deuda no corriente/Total Pasivos:

Aumento de este indicador de 0,04 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 0,09 y dicha variación se explica por qué el costo de venta registró un incremento proporcionalmente mayor al aumento de los inventarios promedio respecto al ejercicio anterior en Chile.

Rotación de propiedades, plantas y equipos

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

Este indicador presenta un aumento con respecto al ejercicio anterior de 0,39 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 de 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 3,50 de este indicador, el cual se produce por la utilidad del ejercicio últimos doce meses a junio 2026 de \$123.032 millones, lo cual es muy superior a la utilidad de los últimos doce meses a junio de 2025 de \$76.519 millones. A nivel de patrimonio promedio, se observa un aumento de un 9,16% con respecto al ejercicio anterior.

Rentabilidad sobre los activos consolidado

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

Aumento de este indicador por 1,01 se produce por la utilidad del ejercicio de los últimos doce meses a junio del 2026 de \$123.032 millones, lo cual es muy superior a la utilidad de los últimos doce meses a junio del 2025 de \$76.519 millones. A nivel de total activo promedios se observa un aumento del 6,77%.

(**) 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 como 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 depende, entre otros, del 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.