Resultados 1er trimestre Ripley Corp 2024



RIPLEY.com banco ripley chek MALL AVENTURA RipleyPuntos GO

REPORTE DE RESULTADOS RIPLEY CORP PRIMER TRIMESTRE 2024

1. RESUMEN EJECUTIVO

- El primer trimestre de 2024 la compañía registró un **alza de 6,5% en ingresos** en comparación al mismo periodo de 2023, llegando a $460. 987 millones, reflejo del crecimiento del segmento inmobiliario en Perú, sumado al efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, una mayor tasa de devengo y mayores comisiones derivadas de un mayor uso de productos financieros del banco en Chile. Las variaciones por segmento de negocio fueron de 4,0% a/a en retail, 9,3% a/a en el segmento bancario y 82,6% a/a en el segmento inmobiliario.

- Se logra un **margen bruto** de 31,5% a nivel consolidado, una **mejora de 453bps a/a**. Este crecimiento se explica por el incremento significativo del margen en el banco en Chile, asociado al menor cargo por riesgo reflejo de la mejora en los indicadores de mora, y al menor costo de fondeo, junto a un mayor margen en el segmento de retail en Chile, que crece 424bps a/a hasta alcanzar 27,3%, reflejo de la implementación de nuevas tecnologías para la gestión comercial, una menor obsolescencia del inventario, menor merma, una mayor rentabilidad en la venta del market place (venta 3P). Por último, el incremento en el margen bruto también se vio impulsado por el segmento inmobiliario en Perú, donde hubo un crecimiento de un 86%, producto de la apertura de los malls de Iquitos y San Juan de Lurigancho en agosto y noviembre 2023, respectivamente, y a la mejora de los centros que ya estaban operativos.

- En Chile, el inventario mostró una reducción de 17 días, significando una reducción total del inventario de 15,9% a/a y en Perú se logró una mejora de 7 días, significando una reducción total del inventario de 3,6% a/a en moneda local.

- Como resultado del plan estratégico, cuyo pilar de rentabilidad estuvo enfocado en mejorar la **eficiencia y la productividad** durante el 2023, se logró una reducción del gasto de administración y ventas en un 3,0% en el primer trimestre 2024 respecto al mismo periodo en 2023, permitiendo una **mayor dilución del gasto a 30,9% en 1T24 desde 33,9% en 1T23**. Sin el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, el ahorro en gastos hubiese sido de 7,6%, equivalente a $11.213 millones. Durante 2024 el foco estará en seguir recuperando los niveles de rentabilidad y generación de flujo de los negocios, en línea con nuestro propósito de mejorar la calidad de vida de nuestros clientes y brindar una excelente experiencia omnicanal.

- Con todo lo anterior, el **EBITDA** mostró una **expansión de $34.156 millones**, llegando a $22.090 millones en el primer trimestre de 2024, con una expansión del margen de 758 bps, impulsado por la mejora significativa en la rentabilidad de los segmentos de retail y banco en Chile, además del segmento inmobiliario en Perú.

2. RESULTADOS 1T24 RIPLEY CORP

ESTADO DE RESULTADO CONSOLIDADO

RIPLEY CORP CONSOLIDADO *(montos en MMCLP)*	Trimestral 1T24	 1T23	 Var %
Ingresos de actividades ordinarias	460.987	432.688	6,5%
Costo de ventas	(315.889)	(316.112)	(0,1%)
Ganancia Bruta	145.098	116.576	24,5%
Gasto de administración y otros	(142.338)	(146.670)	(3,0%)
Resultado Operacional	2.760	(30.094)	(109,2%)
Otras ganancias (pérdidas)	121	3.052	96,0%
Costo financiero neto	(11.251)	(9.758)	15,3%
Participación en las ganancias de asociados	3.418	2.211	54,5%
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	5.773	(1.598)	461,2%
Utilidad antes de impuestos	820	(36.186)	102,3%
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	(3.300)	16.887	(119,5%)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**(2.480)**	**(19.299)**	**(87,2%)**
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	66	6	(1009,1%)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(2.546)	(19.305)	(86,8%)
Depreciación y Amortización	(19.330)	(18.028)	7,2%
EBITDA	22.090	(12.066)	(283,1%)

- El primer trimestre la compañía registró ingresos por $460.987 millones, lo cual equivale a un incremento de 6,5% en comparación al mismo periodo del año anterior, explicado por el alza de 4,0% a/a en los ingresos del segmento retail, 9,3% a/a en los ingresos del segmento bancario y 82,6% a/a en el segmento inmobiliario.

- Los ingresos del segmento retail crecieron 4,0% a/a, alcanzando los $322.180 millones, explicados por una mejora en la demanda en Chile y el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, que se vio parcialmente compensada por menores ingresos en moneda local en Perú. En Chile, los ingresos decrecieron 0,6% a/a, manteniendo una tendencia positiva respecto a las caídas registradas en 3T23 (14,7%) y 4T23 (8,8%). Si bien en Perú los ingresos crecieron 13,7% en CLP, se mantuvieron los efectos en la economía derivados del fenómeno del niño ocurridos en 2023, sin embargo, se vio una gradual recuperación respecto de 4T23 (-8,8% a/a), con un decrecimiento en los ingresos de 4,4% a/a en moneda local. Las ventas digitales GMV totales se mantuvieron estables, al registrar una variación de 0,3% a/a, alcanzando los $107.739 millones, donde los niveles de penetración digital fueron 27,2%.

- En el segmento bancario, los ingresos aumentaron un 9,3% en comparación con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los $127.873 millones. Lo anterior en un restrictivo contexto de originación de productos financieros, dado el foco en rentabilidad y manejo prudencial del riesgo de crédito, tanto en Chile como en Perú, lo que llevó a una reducción de 1,7% en la cartera de colocaciones, alcanzando los $1.265.788 millones. Como resultado de lo anterior, sumado a continuas mejoras en nuestros canales de cobranza, estamos observando una disminución en los niveles de morosidad de nuestra cartera en Chile. En Perú, se vio un aumento en los niveles de riesgo a/a, el que parcialmente se ha compensado con una mayor tasa de devengo (26,8% en 1T23 a 30,2% en 1T24) y la reducción de la cartera de colocaciones de 14,9% a/a. Adicionalmente, seguimos avanzando en la gama de productos del banco, destacando el crecimiento de los pasivos de personas, con un incremento del 49% en comparación con el cierre del primer trimestre del año pasado. Este

crecimiento no solo representa una mejora en la vinculación con nuestros clientes, sino también una forma de financiamiento que fortalece la estructura de fondeo del banco.

- Destacó en el periodo el crecimiento del segmento inmobiliario, que registró un aumento histórico en sus ingresos de 82,6% a/a, impulsado por las aperturas de Mall Aventura Iquitos en agosto de 2023 y Mall Aventura San Juan de Lurigancho, en noviembre de 2023, aperturas que implicaron una expansión de 53% en la superficie arrendable total respecto al mismo periodo de 2023, sumado a una mejora en los indicadores operacionales de los centros que ya estaban operativos, con un aumento de un 13,0% en el tráfico y un factor de ocupación consolidado que alcanza un 96,1% (+0,6 p.p vs 1T23).

- La ganancia bruta del primer trimestre registró un aumento de un 24,5% con respecto al año anterior, alcanzando los $145.098 millones, con un margen bruto de 31,5%, una mejora de 453bps en comparación con el año anterior, explicada por la expansión de 15,9% a/a en la ganancia bruta del segmento retail, de 17,3% del segmento bancario y de 85,5% del segmento inmobiliario. Estas mejoras se explican por la implementación de nuevas tecnologías para la gestión comercial, una menor obsolescencia del inventario, menor merma, una mayor rentabilidad en la venta del market place (venta 3P), una reducción de 8,3% en el costo por riesgo neto y 19% en el costo de fondeo en Chile, además de la mayor contribución del segmento inmobiliario por las aperturas.

- En cuanto a los gastos de administración y ventas se vio una disminución de 3,0% a/a, explicado por las iniciativas para impulsar la productividad y eficiencia implementadas en 2023. Sin el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, el ahorro en gastos hubiese sido de 7,6%, equivalente a $11.213 millones. Es así como el EBITDA, alcanzó los $22.090 millones, lo cual corresponde a un incremento de $34.156 millones a/a. El EBITDA del segmento retail mostró un crecimiento de $13.753 millones a/a, alcanzando $1.241 millones en 1T24, como resultado de la mejora en el margen bruto de Chile y las iniciativas de eficiencia implementadas en 2023 tanto en Chile como en Perú, que impulsaron una dilución de 162bps en gastos de administración y ventas. El EBITDA del segmento bancario mostró un crecimiento de $8.252 millones a/a, alcanzando $8.725 millones en 1T24, como resultado del menor cargo por riesgo y costos de fondeo en Chile, además de las iniciativas de eficiencia implementadas en Chile y Perú durante 2023 que impulsaron una dilución de 415bps en gastos de administración y ventas. Por último, el EBITDA del segmento inmobiliario mostró un crecimiento de 87,6% a/a, alcanzando $12.462 millones y un margen de 80,8% (+217bps), como resultado de la incorporación de los nuevos malls en Perú y la mayor dilución de gastos (9,2% en 1T24 vs 10,0% en 1T23), reflejo de las medidas de eficiencia implementadas durante 2023.

- El resultado no operacional alcanzó una pérdida de $1.940 millones, una mejora de $4.152 millones respecto a 1T23. Este mejor resultado se explica principalmente por un mejor resultado por diferencia de cambio en $6.536 millones y al aumento del resultado proveniente de nuestra participación en Inmobiliaria Viña del Mar (50%) en $1.206 millones, lo que se vio parcialmente compensado por la disminución en $2.931 millones de Otras ganancias (pérdidas), que se explica por la ganancia de Nuevos Desarrollos en 1T23.

- Finalmente, alcanzamos una pérdida de 2.480 millones, una mejora de $16.819 millones respecto del mismo periodo del año 2023.

3. HECHOS RECIENTES

- **Ripley Corp publicó Memoria Integrada 2023**
  El 16 de abril se publicó la segunda Memoria Integrada de Ripley Corp, la cual busca informar a los distintos grupos de interés, los principales desafíos y avances de nuestra gestión en los ámbitos económicos, sociales, ambientales y de gobernanza.

- **Ripley.com y Banco Ripley son reconocidos por sus plataformas de comercio electrónico**
  La App de Ripley.com obtuvo el primer lugar en la categoría "Súper Apps" y Banco Ripley en "Banca Online", por su destacado rol en negocios de internet, contribuyendo con innovación y desarrollo en la red y a la economía digital. El premio es entregado por el eCommerce Institute, en reconocimiento a las personas y compañías que aportan al crecimiento digital en Chile y en Latinoamérica.

- **Ripley Chile está dentro de las 100 empresas preferidas por profesionales sub-35**
  Ripley Chile en el top 100 entre las empresas preferidas por profesional sub-35 en Chile, tanto en el estudio Top Of Mind Index 2024, como en el Top Of Mind Index Tech 2024 de First Job.

- **Ripley Perú fue reconocido en el ranking Best Workplaces 2024**
  Ripley Perú fue reconoció en el Ranking Best Workplaces 2024 de Computrabajo, obteniendo el 4to lugar en la categoría retail como una de las mejores empresas para trabajar en Perú.

4. AVANCES EN NUESTRA ESTRATEGIA ESG

Ámbito Ambiental

- **Productos con atributo sostenible**
  Nos hemos propuesto avanzar de manera concreta en el camino de la sostenibilidad, por ello, como parte de nuestras metas ambientales estamos comprometidos a que el 100% de nuestros productos de vestuario marca propia incorporen al menos un atributo sostenible certificado por un organismo internacional al 2026. Con este fin, hemos establecido un sistema de medición y seguimiento que nos permite evaluar el progreso y asegurar que cada división y ventana de compra cumpla con las metas establecidas. Esta iniciativa cuenta con la colaboración activa de ambos países y de la oficina de Hong Kong para la implementación de prácticas sostenibles desde el diseño hasta la producción de nuestras marcas; buscando incentivar a nuestros proveedores y fabricantes a mejorar sus procesos y buscar materias primas más sostenibles. Nuestra meta es que todos nuestros productos de vestuario de marca propia tengan algún atributo sostenible de aquí al 2026. Al cierre del primer trimestre de 2024 nuestro grado de avance corporativo estaba al 68,6%.

- **Huella de Carbono**
  Fuimos reconocidos por el Ministerio del Ambiente de Perú con la primera y segunda estrella dentro del Programa Huella de Carbono de este país, por la medición y verificación de nuestra huella de carbono en Ripley y Banco Ripley Perú del año 2022. Ripley también cuenta con el sello de cuantificación del Programa Huella Chile del Ministerio del Medioambiente, por la medición y verificación de nuestra huella de carbono del 2022.

- **Ripley Chile recibió el certificado Energía Renovable Colbún 2023**
  Como parte del Compromiso-R se trabajó arduamente en la optimización del consumo energético en todas nuestras actividades, para lograr eficiencias y ahorros significativos. En el mes de febrero 2024 Ripley Chile recibió por parte de Colbún el certificado Energía Renovable Colbún 2023 que acredita que la energía que nos suministró esta empresa el 2023 fue 100% de fuentes renovables.

Ámbito Social

- **Campaña #NoMásBullying**
  Ripley Chile lideró por séptimo año consecutivo la iniciativa para combatir el bullying, centrando su mensaje en la Generación Z y su papel como agentes de cambio. Con el 85% de los escolares siendo testigos de situaciones de acoso y el 53% sin intervenir, Ripley apuntó a este grupo, instándolos a convertirse en defensores activos. La campaña "Soy Defensa, No más bullying" utilizó el fútbol como metáfora, movilizando a figuras destacadas y medios de comunicación, alcanzando 2.4 millones de visualizaciones en contenido digital e impactando las ventas de manera positiva. En Perú, la campaña #NoMásBullying, en su segunda versión, llegó a 15.8 millones de personas, sumando a más de 21 marcas y medios que amplificaron la iniciativa, posicionando a Ripley como líder en la lucha contra el bullying, impactando positivamente en las ventas y el reconocimiento de marca.

Ámbito Gobernanza

- **Ripley Chile avanza más de 20 lugares en el ranking Merco Responsabilidad ESG**
  Ripley Chile ha sido distinguido como una de las empresas más comprometidas en la categoría retail, dentro del prestigioso ranking Merco Responsabilidad ESG. En este reconocimiento, ha alcanzado la séptima posición en el ranking sectorial, mientras que a nivel general ha ascendido hasta el puesto número 64. Este avance notable supone un ascenso de más de 20 lugares con respecto al año anterior, demostrando el firme compromiso de Ripley con prácticas empresariales responsables y sostenibles.

- **Ripley Perú obtuvo la tercera posición en el ranking sectorial Merco Responsabilidad ESG**
  Ripley Perú ha sido honrada con este destacado reconocimiento que resalta la gestión sostenible de las principales empresas del país en términos ESG. En esta designación de gran importancia, hemos logrado ubicarnos en la posición 74 en el ranking general, mientras que ocupamos el destacado tercer lugar en el ranking sectorial de retail especializado. Este logro refleja el compromiso continuo de Ripley Perú con prácticas empresariales responsables y sostenibles, así como nuestro papel destacado en el panorama empresarial nacional.

5. RESULTADOS DEL NEGOCIO

5.1 Avances Digitales

Ripley Corp	Unidad	1T24	1T23	Variación 1T24 vs 1T23
Visitas Totales[1]	miles	41.958	49.339	-15%
Retail Consolidado				
Unidades Totales Vendidas[2]	miles	1.083	1.101	-2%
Ventas Digitales GMV	MMCLP	107.739	107.409	0,3%
Ventas GMV 1P	MMCLP	90.990	89.943	1%
Ventas GMV 3P	MMCLP	16.748	17.466	-4%
Participación Venta Digital	%	27,2%	28,0%	-0,8 p.p.
Número de Sellers	n°	5.355	5.036	6%
Banco Consolidado				
Clientes digitales[3]	%	90%	86%	4,1 p.p.
Chek				
Usuarios Totales	miles	1.702	1.452	17%
TPV[4]	MMCLP	5.817	9.823	-41%

1/ Considera el promedio mensual de las visitas digitales trimestrales, del segmento retail y bancario
2/ Considera unidades vendidas trimestrales (1P)
3/ Clientes digitales / Clientes totales
4/ TPV = Total Payment Volume (Volumen de transacciones de pago en terminales físicos y digitales)

En 2024 estamos enfocados en rentabilizar nuestro ecosistema físico-digital, el cual registró cerca de 42 millones de visitas digitales en promedio durante el último trimestre, con el objetivo de ofrecer experiencias de alta calidad a nuestros clientes a través de diversos canales.

En el segmento retail, los niveles de ventas digitales alcanzaron una participación del 27,2%, una reducción de 0.8 p.p. en comparación al mismo trimestre de 2023, lo que se explica por una menor penetración a/a en Chile, producto de la priorización en productos de alta rentabilidad. Por otro lado, si bien hay un aumento en la penetración de Perú, continúa siendo un desafío alcanzar los niveles de Chile. Las ventas del canal online medidas como GMV online muestran un crecimiento de 0,3% frente al año anterior. Por otra parte, nuestro GMV del marketplace (3P) tuvo una reducción de un 4%, alcanzado más de 5,3 mil Sellers. Nuestra propuesta de banco digital continúa ganando tracción, logrando que 90% de nuestros clientes sean atendidos a través de nuestros canales digitales, un crecimiento de más de 4p.p en comparación al año anterior.

5.2 Segmento Retail

Segmento Retail *(montos en MMCLP)*	Chile			Perú			Consolidado		
	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %
Ingresos	209.001	210.170	(0,6%)	113.178	99.521	13,7%	322.180	309.691	4,0%
Ganancia Bruta	56.976	48.390	17,7%	25.482	22.748	12,0%	82.458	71.138	15,9%
Margen Bruto	27,3%	23,0%	4,2 p.p.	22,5%	22,9%	-0,3 p.p.	25,6%	23,0%	2,6 p.p.
Gasto de administración y otros	(67.716)	(70.302)	(3,7%)	(28.524)	(27.234)	4,7%	(96.239)	(97.537)	(1,3%)
GAV/Ingresos	-32,4%	-33,5%	1,1 p.p.	-25,2%	-27,4%	2,2 p.p.	-29,9%	-31,5%	1,6 p.p.
Resultado Operacional	(10.740)	(21.912)	(51,0%)	(3.041)	(4.486)	(32,2%)	(13.781)	(26.398)	(47,8%)
Margen Operacional	-5,1%	-10,4%	5,3 p.p.	-2,7%	-4,5%	1,8 p.p.	-4,3%	-8,5%	4,2 p.p.
Resultado no Operacional	(3.416)	(3.810)	10,3%	(2.129)	(1.030)	106,7%	(5.546)	(4.841)	14,6%
Ganancia (pérdida)	(9.773)	(18.415)	(46,9%)	(4.114)	(3.244)	(26,8%)	(13.887)	(21.659)	(35,9%)
EBITDA	(248)	(11.896)	(97,9%)	1.489	(619)	(340,4%)	1.241	(12.515)	(109,9%)
Margen EBITDA	-0,1%	-5,7%	5,5 p.p.	1,3%	-0,6%	1,9 p.p.	0,4%	-4,0%	4,4 p.p.

Durante el 1T24, los ingresos del segmento retail consolidados registraron un incremento de 4,0% en comparación con el mismo período del año anterior, totalizando $322.180 millones. Este incremento representa el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno y una mejor demanda en Chile. Destaca en el trimestre la expansión del margen bruto consolidado, que creció en 262 bps alcanzando un 25,6% en 1T24, impulsado por una mejora significativa en Chile (+424bps).

En Chile, los ingresos decrecieron 0,6% a/a, manteniendo una tendencia positiva respecto a las caídas registradas en 3T23 (14,7%) y 4T23 (8,8%), y dentro del trimestre. El margen bruto mostró una expansión de 424 bps a/a, alcanzando 27,3% en 1T24, reflejo de la implementación de nuevas tecnologías para la gestión comercial, una menor obsolescencia del inventario, menor merma y una mayor rentabilidad en la venta del market place (venta 3P). Adicionalmente, se vio una mejora en el inventario, con una reducción de 17 días, significando una reducción del total del inventario de 15,9% a/a.

En Perú, se mantuvieron los efectos en la economía derivados del fenómeno del niño, pero mostrando una gradual recuperación respecto de 4T23 (-8,8% a/a), con un decrecimiento en los ingresos de 4,4% a/a en moneda local, lo cual se vio compensado por el efecto de la apreciación del sol peruano respecto al peso chileno, aumentando los ingresos en 13,7% a/a. Se mantuvo una alta promocionalidad, la cual llevó a una leve compresión del margen bruto (-34bps), el cual alcanzó 22,5% en 1T24 e impulsó una mejora de 7 días en el inventario, significando una reducción del total del inventario de 3,6% a/a.

El EBITDA del segmento mostró un crecimiento de $13.756 millones a/a, alcanzando $1.241 millones en 1T24, como resultado de la mayor contribución de Chile y las iniciativas de eficiencia implementadas en 2023 tanto en Chile como en Perú, que impulsaron una reducción de los gastos de 1,3% junto a una mayor dilución de 162bps en los gastos de administración y ventas.

A nivel consolidado, el resultado no operacional del trimestre alcanzó una pérdida de $5.546 millones, lo que se compara con la pérdida de $4.849 millones registrados en 1T23. El resultado se explica principalmente por un mayor costo financiero neto, parcialmente compensado por una mejora en la diferencia de cambio por $447 millones correspondiente a los pasivos por arrendamiento (NIIF 16) en Perú, debido a una mayor depreciación del PEN frente al dólar en el 1T23 en comparación al 1T24.

5.3 Segmento Bancario[1]

Segmento Bancario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %
Ingresos	88.076	83.417	5,6%	39.797	33.616	18,4%	127.873	117.033	9,3%
Ganancia Bruta	38.000	27.571	37,8%	9.599	13.002	(26,2%)	47.599	40.573	17,3%
Margen Bruto	43,1%	33,1%	10,1 p.p.	24,1%	38,7%	-14,6 p.p.	37,2%	34,7%	2,6 p.p.
Gasto de administración y otros	(28.394)	(28.932)	(1,9%)	(14.882)	(15.533)	(4,2%)	(43.276)	(44.465)	(2,7%)
GAV/Ingresos	-32,2%	-34,7%	2,4 p.p.	-37,4%	-46,2%	8,8 p.p.	-33,8%	-38,0%	4,2 p.p.
Resultado Operacional	9.606	(1.361)	(806,0%)	(5.283)	(2.531)	(108,7%)	4.323	(3.892)	(211,1%)
Margen Operacional	10,9%	-1,6%	12,5 p.p.	-13,3%	-7,5%	-5,7 p.p.	3,4%	-3,3%	6,7 p.p.
Resultado no Operacional	(192)	124	(254,3%)	(156)	(6)	(2641,6%)	(348)	119	(392,9%)
Ganancia (pérdida)	7.428	(112)	(6719,4%)	(3.817)	(2.083)	(83,3%)	3.611	(2.195)	(264,5%)
EBITDA	12.973	1.293	903,4%	(4.248)	(820)	(417,9%)	8.725	473	1746,3%
Margen EBITDA	14,7%	1,5%	13,2 p.p.	-10,7%	-2,4%	-8,2 p.p.	6,8%	0,4%	6,4 p.p.

Durante el primer trimestre 2024, los ingresos del negocio bancario alcanzaron los $127.873 millones, un alza interanual de 9,3%. Esta alza se explica por mayores ingresos por intereses por una mayor tasa de devengo promedio en el trimestre y mayores ingresos por comisiones derivadas de un mayor uso de productos financieros en Chile, sumado al efecto de la apreciación del sol peruano sobre el peso chileno, contrarrestando la disminución de 1,7% en la cartera de colocaciones consolidada que alcanzó los $1.265.788 millones.

En Chile, la cartera bruta del trimestre disminuyó un 5,2% con respecto al 1T23, por políticas más restrictivas en la originación de créditos tras los mayores niveles de costo por riesgo que se observaron durante el año 2023 y el foco en rentabilidad en 2024. La ganancia bruta aumentó 37,8%, explicado por una disminución de 19% en el costo de fondeo y de 8,3% en el costo por riesgo neto. Los gastos de administración y ventas disminuyeron 1,9% como resultado de los planes de eficiencia y la optimización de los canales comerciales lo cual resultó en una mayor dilución de gastos de 537bps a/a. En cuanto a los indicadores de riesgo, hemos visto muestras de estabilización en la mora, con un costo por riesgo neto sobre la cartera promedio que se mantiene en 13,9% y los niveles de mora>90 días reduciéndose de los niveles de 5,7% y 5,1% en 3T23 y 4T23, respectivamente, a niveles de 4,9% en 1T24.

En Perú, la cartera de colocaciones bruta aumenta 1,1% en CLP (disminuye 14,9% en moneda local) en comparación con 1T23, como resultado de las medidas tomadas para mitigar los niveles de riesgo. A pesar de los anterior, los ingresos alcanzaron un crecimiento de 18,4% en CLP (1,4% en moneda local), tras mayores ingresos por intereses como resultado de una mayor tasa de devengo (26,8% en 1T23 a 30,2% en 1T24) junto al efecto de la apreciación del sol peruano sobre el peso chileno. Por su parte, la ganancia bruta muestra una caída de 26,2% en CLP vs 1T23, explicado principalmente por un alza en el costo por riesgo que alcanzó un promedio de 21,7% durante el trimestre y el efecto de la apreciación de la moneda.

El EBITDA del segmento mostró un crecimiento de $8.252 millones a/a, alcanzando $8.725 millones en 1T24, como resultado de la mejora en el cargo por riesgo y los menores costos de fondeo en Chile, además de las iniciativas de eficiencia implementadas en Chile y Perú durante 2023 que impulsaron una dilución de 415bps en gastos de administración y ventas.

[1] Corresponden a los estados financieros presentados de acuerdo a 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).

5.4 Segmento Inmobiliario

Segmento Inmobiliario	Chile			Perú			Consolidado		
(montos en MMCLP)	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %
Ingresos	39	43	(8,4%)	15.383	8.404	83,1%	15.422	8.446	82,6%
Ganancia Bruta	39	43	(8,4%)	13.799	7.418	86,0%	13.839	7.460	85,5%
Margen Bruto	100,0%	100,0%	0,0 p.p.	89,7%	88,3%	1,4 p.p.	89,7%	88,3%	1,4 p.p.
Gasto de administración y otros	-1	0	NA	(1.417)	(848)	67,0%	(1.417)	(848)	67,1%
GAV/Ingresos	-1,7%	0,0%	-1,7 p.p.	-9,2%	-10,1%	0,9 p.p.	-9,2%	-10,0%	0,9 p.p.
Resultado Operacional	39	43	(10,0%)	12.383	6.569	88,5%	12.421	6.612	87,9%
Margen Operacional	98,3%	100,0%	-1,7 p.p.	80,5%	78,2%	2,3 p.p.	80,5%	78,3%	2,3 p.p.
Resultado no Operacional	3.704	5.309	(30,2%)	(5.076)	(1.859)	(173,1%)	(1.372)	3.450	139,8%
Ganancia (pérdida)	3.629	4.468	(18,8%)	5.071	3.305	(53,4%)	8.699	7.773	11,9%
EBITDA	39	43	(10,0%)	12.423	6.598	88,3%	12.462	6.641	87,6%
Margen EBITDA	98,3%	100,0%	-1,7 p.p.	80,8%	78,5%	2,2 p.p.	80,8%	78,6%	2,2 p.p.

Los resultados del segmento inmobiliario continúan al alza tras la apertura de dos nuevos centros comerciales en Perú durante el año. Es así como durante el 1T24 los ingresos consolidados aumentaron 82,6%, alcanzando los $15.422 millones. El EBITDA consolidado alcanzó los $12.462 millones, un aumento de 87,6% a/a, logrando un margen EBITDA de 80,8%. Finalmente se alcanzó una utilidad de $8.699 millones, un aumento de 11,9% en comparación al año anterior.

1T24	Propiedad	País	Inversión (MMCLP)	GLA (m2)	Malls
Inm. Mall Viña del Mar S.A.	50%	Chile	146.239	92.604	3
Mall Aventura S.A.	100%	Perú	637.266	319.329	5
Total			783.505	411.933	8

En Chile, el resultado de este segmento está relacionado principalmente a la participación en la empresa asociada Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A. en la cual Ripley posee el 50% de la propiedad. El segmento registró ganancias por $3.629 millones durante el trimestre los cuales se componen principalmente por ganancias de $3.418 millones provenientes de Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A.

En Perú, los resultados corresponden exclusivamente a Mall Aventura S.A., sociedad de la cual Ripley posee el 100% de su propiedad. Durante el trimestre, los ingresos del segmento aumentaron un 82,6% llegando a $15.422 millones (54,7% en moneda local), alcanzando cifras históricamente altas para la compañía. Este desempeño se explica por la incorporación de dos nuevos centros comercial en operación, sumados a una mejora en los indicadores operacionales de los centros que ya estaban operativos, con un aumento de un 13,0% en el tráfico y un factor de ocupación consolidado que alcanza un 96,1% (+0,6 p.p vs 1T23). En cuanto a los gastos de administración y venta, observamos una mayor eficiencia, resultando en una mayor dilución de los gastos en 89bps. Es así como el EBITDA aumentó 88,3% en comparación con el 1T23, alcanzando los $12.423 millones, con un margen EBITDA de 80,8%.

5.5 Segmento Oficinas

Segmento Oficinas	Chile			Perú			Corporativo			Consolidado		
(montos en MMCLP)	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %	1T24	1T23	Var %
Ingresos	(1.609)	(1.092)	(47,4%)	(1.726)	(392)	(340,0%)	(1.153)	(998)	(15,5%)	(4.488)	(2.482)	(80,8%)
Costo de Ventas	(992)	(502)	97,8%	5.551	(609)	(1010,9%)	1.131	998	13,3%	5.690	(113)	(5143,9%)
Costo de Ventas Retail	(1.733)	(1.518)	14,2%	151	(187)	(180,8%)	1.131	998	13,3%	(452)	(706)	(36,1%)
Costo de Ventas Banco	741	1.016	(27,1%)	5.644	(423)	(1434,9%)	0	0	NA	6.385	593	976,1%
Gastos por intereses y reajustes	0,2	0,4	(55,0%)	0	0	NA	0	0	NA	0,2	0,4	(55,0%)
Costo de Riesgo Neto	-	0	NA	5.644	(423)	(1434,9%)	0	0	NA	5.644	(423)	(1434,9%)
Otros	741	1.016	(27,1%)	0	0	NA	0	0	NA	741	1.016	(27,1%)
Costo de Ventas Inmobiliario	0	0	NA	-244	0	NA	0	0	NA	-244	0	NA
Ganancia Bruta	(2.602)	(1.594)	(63,3%)	3.825	(1.002)	481,9%	(22)	0	(9079,7%)	1.202	(2.595)	(146,3%)
Gasto de administración y otros	(1.476)	(3.454)	(57,3%)	1.022	928	10,1%	(951)	(1.294)	26,5%	(1.405)	(3.820)	63,2%
Resultado Operacional	(4.077)	(5.048)	19,2%	4.847	(74)	6649,7%	(973)	(1.293)	24,8%	(203)	(6.415)	96,8%
Resultado no Operacional	10.262	202	4976,6%	708	248	185,3%	(5.646)	(5.271)	7,1%	5.325	(4.820)	(210,5%)
Ganancia (pérdida)	2.019	423	377,0%	3.890	141	2667,9%	(6.812)	(3.781)	(80,1%)	(903)	(3.218)	71,9%
EBITDA	(3.855)	(4.801)	19,7%	4.491	(570)	887,8%	(973)	(1.293)	24,8%	(337)	(6.665)	94,9%

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

En los últimos trimestres, el ajuste más relevante en el segmento oficinas ha estado relacionado a las brechas respecto a la normativa NIIF9 del segmento bancario. En el caso de Perú, y dado que el modelo regulatorio corresponde a un modelo de pérdida incurrida, se generan las siguientes brechas: i) diferencia de la provisión bajo pérdida esperada (NIIF9) respecto a la provisión bajo modelo regulatorio, y ii) cualquier provisión adicional a lo exigido por normativa. De esta forma, la brecha que se genera en el trimestre se explica por la diferencia en el modelo de provisiones regulatorio respecto al modelo de pérdida esperada. Es así como durante el primer trimestre, el segmento de oficinas Perú registró un reverso de provisiones por riesgo de $5.644 millones.

Por el lado de los costos de ventas retail, como resultado de la mayor colaboración del negocio conjunto entre retail y banco, se generaron costos adicionales para el segmento retail los cuales son eliminados en el segmento de oficinas, resultando en un ingreso por ventas para el negocio retail. Por su parte, los gastos de administración y ventas están mayormente relacionados a las planillas corporativas en cada país.

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

Con todo esto, el EBITDA del segmento oficinas registró una pérdida de $337 millones, lo que se compara favorablemente con la pérdida de $6.665 millones registrada el mismo periodo del año anterior.

6. PRINCIPALES INDICADORES[2]

NEGOCIO RETAIL	*Unidad*	2023				2024
		1T	2T	3T	4T	1T
RETAIL CHILE						
Variación de Ventas (YoY)	%	(17,0%)	(14,0%)	(14,7%)	(8,8%)	(0,6%)
Inventario	*MMCLP*	247.533	203.370	233.489	194.309	208.253
m2 superficie de venta	*m2*	285.821	285.821	285.821	285.821	285.821
RETAIL PERÚ						
Variación de Ventas CLP (YoY)	%	(3,1%)	(15,2%)	(15,5%)	(8,8%)	13,7%
Inventario	*MPEN*	576.520	581.215	549.139	490.521	555.904
Tipo de Cambio	*PEN/CLP*	210	221	236	237	264
Inventario	*MMCLP*	121.104	128.600	129.531	116.239	147.020
m2 superficie de venta	*m2*	218.810	218.810	224.342	231.953	231.953

NEGOCIO BANCARIO	*Unidad*	2023				2024
		1T	2T	3T	4T	1T
BANCO RIPLEY CHILE						
Flujo de Colocaciones	*MMCLP*	332.611	342.192	341.897	428.006	382.410
Cartera de Colocaciones Brutas	*MMCLP*	921.351	893.400	854.613	903.405	873.731
Provisiones/Colocaciones	%	10,7%	10,8%	11,7%	11,6%	11,8%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	12,8%	13,1%	13,5%	13,9%	13,9%
Castigos Netos de Recuperos	*MMCLP*	26.276	30.298	32.319	32.130	28.548
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	8,8%	11,0%	12,6%	13,7%	14,2%
Mora mayor a 90 días	%	4,9%	5,5%	5,7%	5,1%	4,9%
N° Tarjetas con Saldo	*miles*	962	964	927	968	928
Basilea	%	17,20%	17,38%	18,05%	16,74%	17,58%
BANCO RIPLEY PERÚ						
Flujo de Colocaciones	*MPEN*	958.205	978.988	882.108	899.214	751.140
Cartera de Colocaciones Brutas	*MPEN*	1.725.998	1.753.607	1.659.204	1.633.028	1.469.493
Provisiones/Colocaciones	%	7,0%	8,1%	8,7%	9,6%	9,9%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom (UDM)	%	12,9%	14,7%	16,8%	19,5%	21,7%
Castigos Netos de Recuperos	*MPEN*	50.457	63.664	88.059	84.478	101.080
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom (UDM)	%	11,1%	12,5%	14,5%	16,8%	20,3%
Mora mayor a 90 días	%	2,7%	4,0%	4,1%	5,3%	5,0%
N° Tarjetas con Saldo	*miles*	412	418	404	421	382
Basilea	%	15,87%	17,48%	17,50%	15,32%	15,15%
Flujo de Colocaciones	*MMCLP*	203.457	211.843	204.364	213.117	189.236
Cartera de Colocaciones Brutas	*MMCLP*	366.009	392.580	395.317	390.588	392.058
Castigos Netos de Recuperos	*MMCLP*	10.728	13.776	20.401	20.022	25.465

[2] 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 período
c) Mora calculada con moneda funcional del país y sobre la cartera bruta.
d) Las cifras financieras corresponden a los segmentos bancarios de cada país, de acuerdo con las metodologías de los reguladores, CMF y SBS en Chile y Perú, respectivamente.
e) En Chile el castigo de la cartera de clientes se realiza para todos los saldos que tienen 180 días de mora, al cierre de cada mes; para el caso de Perú, se realiza para los saldos que tienen 150 días de mora y que no ha sido judicializada.
f) Cartera UDM considera cartera promedio de los últimos doce meses.
g) Margen EBITDA de malls operativos considera Ingresos neto de recupero de gasto común y otros conceptos menores.

NEGOCIO INMOBILIARIO	*Unidad*	2023				2024
		1T	2T	3T	4T	1T
MALL AVENTURA CONSOLIDADO						
Ventas locatarios	*MPEN*	375.663	377.605	384.059	551.138	517.453
Vacancia promedio	*%*	4,5%	4,6%	4,0%	3,9%	3,9%
GLA promedio	*m2*	210.683	210.865	258.450	319.389	319.329
Mg EBITDA de malls operativos	*%*	82%	81%	77%	83%	86%
Ventas locatarios	*MMCLP*	79.875	81.710	88.977	130.622	130.363
MALL AVENTURA AREQUIPA						
Ventas locatarios	*MPEN*	158.563	157.124	151.904	180.573	158.882
Vacancia promedio	*%*	0,9%	0,7%	0,5%	0,3%	0,2%
GLA promedio	*m2*	75.190	75.226	75.200	75.124	75.108
Mg EBITDA de malls operativos	*%*	91%	84%	85%	93%	94%
Ventas locatarios	*MMCLP*	33.714	34.000	35.193	42.796	40.028
MALL AVENTURA SANTA ANITA						
Ventas locatarios	*MPEN*	137.828	140.375	132.688	156.661	130.679
Vacancia promedio	*%*	7,3%	7,3%	7,3%	7,3%	7,5%
GLA promedio	*m2*	87.841	87.987	88.249	88.249	88.249
Mg EBITDA de malls operativos	*%*	79%	79%	75%	83%	86%
Ventas locatarios	*MMCLP*	29.305	30.376	30.741	37.129	32.922
MALL AVENTURA CHICLAYO						
Ventas locatarios	*MPEN*	79.272	80.106	78.235	93.780	79.321
Vacancia promedio	*%*	4,2%	3,7%	3,7%	3,9%	5,0%
GLA promedio	*m2*	47.652	47.652	47.649	47.648	47.648
Mg EBITDA de malls operativos	*%*	74%	79%	77%	81%	82%
Ventas locatarios	*MMCLP*	16.855	17.334	18.125	22.226	19.984
MALL AVENTURA IQUITOS						
Ventas locatarios	*MPEN*			21.231	63.798	58.645
Vacancia promedio	*%*			3,2%	2,9%	2,0%
GLA promedio	*m2*			47.353	47.104	47.029
Mg EBITDA de malls operativos	*%*			58%	83%	80%
Ventas locatarios	*MMCLP*			4.919	15.120	14.775
MALL AVENTURA SAN JUAN DE LURIGANCHO						
Ventas locatarios	*MPEN*				56.327	89.925
Vacancia promedio	*%*				4,2%	3,9%
GLA promedio	*m2*				61.263	61.295
Mg EBITDA de malls operativos	*%*				49%	86%
Ventas locatarios	*MMCLP*				13.350	22.655

7. ESTRUCTURA FINANCIERA

Ripley Corp cerró el 1T24 con un nivel de liquidez de $554.834 millones. El segmento bancario, terminó con una liquidez de $458.183 millones, mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de $96.651 millones.

Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios: al 31 de marzo de 2024, la deuda financiera neta del segmento alcanzó $862.129 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) se sitúa en 2,76x, registrando una disminución desde 3,01x marzo de 2023. Además, el indicador de solvencia de Chile (Basilea) se ubica en un mayor nivel al observado en diciembre 2023 debido a menor actividad comercial, en línea con la disminución de la cartera de colocaciones. Por el lado de Perú, el ratio se encuentra en línea con los niveles previos, explicado por una reducción de los activos ponderados por riesgo de crédito.

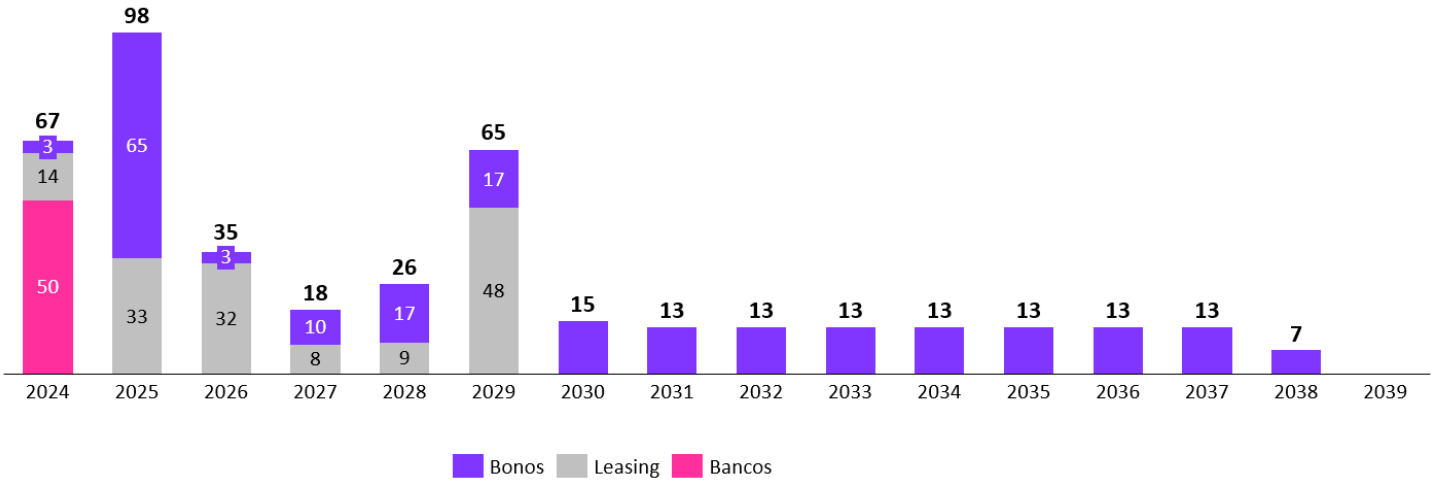
Banco Ripley	Índice de Capital		
	mar-24	dic-23	mar-23
Chile	17,6%	16,7%	17,2%
Perú	15,2%	15,3%	15,9%

Nivel de Endeudamiento vehículos no bancarios: Al cierre de marzo de 2024, la deuda financiera neta (DFN) ascendió a $395.022 millones, reflejando una disminución de $17.351 millones respecto a marzo 2023. La deuda financiera bruta aumenta en $42.502 millones, explicado por mayor deuda proveniente de Mall Aventura, que aumenta $46.276 millones debido a los financiamientos de los malls de Iquitos y San Juan de Lurigancho, compensado por una disminución de $3.773 millones en el resto de los negocios no bancarios. Por otro lado, la liquidez aumenta en $59.854 millones respecto a marzo de 2023. El indicador de apalancamiento DFN/Activos tiene una disminución respecto de marzo 2023 y se ubica en 0,19 veces.

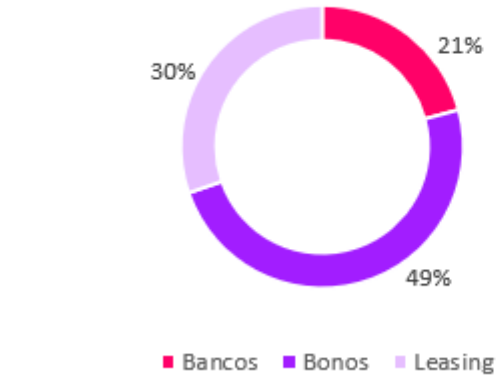
RIPLEY CORP	Segmento No Bancario		Segmento Bancario		Total	
(montos en MMCLP)	mar-24	mar-23	mar-24	mar-23	mar-24	mar-23
Caja y otros activos financieros, corriente (nota 39)	*53.160*	*28.036*	*317.889*	*343.750*	*371.050*	*371.786*
Otros activos financieros, no corriente (nota 39)	*43.491*	*8.761*	*140.293*	*84.813*	*183.784*	*93.574*
Caja e inversiones	96.651	36.798	458.183	428.562	554.834	465.360
Otros pasivos financieros, corriente (nota 39)	*106.860*	*50.042*	*1.185.180*	*1.120.324*	*1.292.041*	*1.170.366*
Otros pasivos financieros, no corriente (nota 39)	*239.396*	*298.816*	*135.131*	*190.235*	*374.527*	*489.051*
Pasivos por arrendamientos financieros, corriente (nota 22)	*20.260*	*11.477*	-	-	*20.260*	*11.477*
Pasivos por arrendamientos financieros, no corriente (nota 22)	*125.157*	*88.835*	-	-	*125.157*	*88.835*
Deuda Financiera	491.673	449.171	1.320.312	1.310.559	1.811.985	1.759.730
DFN	395.022	412.373	862.129	881.996	1.257.150	1.294.370
Patrimonio	696.019	657.424	312.429	292.846	1.008.447	950.270
Activos Inmobiliarios	*905.321*	*642.675*	-	-	*905.321*	*642.675*
Otros Activos	*1.180.705*	*1.261.819*	*1.794.318*	*1.774.007*	*2.975.023*	*3.035.826*
Total Activos	2.086.026	1.904.494	1.794.318	1.774.007	3.880.344	3.678.501
DFN/Activos	**0,19x**	**0,22x**	**0,48x**	**0,50x**	**0,32x**	**0,35x**
DFN/Patrimonio	**0,57x**	**0,63x**	**2,76x**	**3,01x**	**1,25x**	**1,36x**

Información Financiera Segmento No Bancario[3]

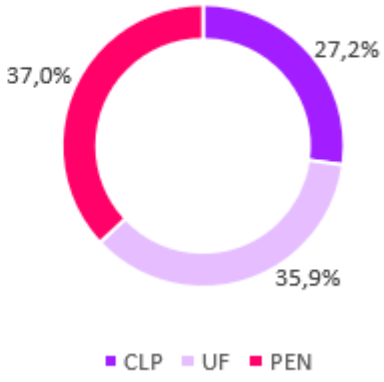
Perfil de Vencimientos (MMMCLP)



Deuda por tipo de Financimiento



Deuda por Tipo de Moneda



[3] Perfil de amortizaciones considera sólo amortizaciones de capital (no considera deuda de capital de trabajo). No incluye intereses devengados ni costo amortizado. UF al cierre de marzo 2024 equivalente a 37.093,52 pesos y PEN/CLP 264,47.

ANEXOS

1. Estado de Situación Financiera Ripley Corp

RIPLEY CORP CONSOLIDADO *(montos en MMCLP)*	mar-24	dic-23	Var MM$	Var %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	297.908	287.432	10.476	3,6%
Otros activos financieros	74.452	80.691	(6.239)	(7,7%)
Otros activos no financieros	20.776	18.286	2.490	13,6%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	733.222	772.098	(38.876)	(5,0%)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	50	50	0	0,0%
Inventarios	355.273	310.548	44.725	14,4%
Activos por impuestos	51.361	46.237	5.124	11,1%
Activos mantenidos para la venta y operaciones descontinuadas	-	-	-	NA
Activos Corrientes Totales	**1.533.041**	**1.515.341**	**17.699**	**1,2%**
Activos no Corrientes				
Otros activos financieros	183.784	158.549	25.235	15,9%
Otros activos no financieros	12.502	11.371	1.131	9,9%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	452.513	431.786	20.727	4,8%
	-	-		
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	146.239	142.821	3.418	2,4%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	104.876	100.237	4.639	4,6%
Plusvalía	29.429	26.369	3.060	11,6%
Propiedades, planta y equipo	205.010	199.095	5.915	3,0%
Derechos de uso	338.314	344.947	(6.634)	(1,9%)
Propiedades de inversión	642.790	577.167	65.623	11,4%
Activos por impuestos diferidos	231.847	228.591	3.256	1,4%
Total Activos No Corrientes	**2.347.303**	**2.220.934**	**126.370**	**5,7%**
TOTAL ACTIVOS	**3.880.344**	**3.736.275**	**144.069**	**3,9%**
PASIVOS				
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros	1.292.064	1.225.901	66.163	5,4%
Pasivos por arrendamientos	57.737	53.478	4.260	8,0%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	451.891	454.852	(2.961)	(0,7%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	1.800	1.771	29	1,6%
Otras provisiones	26.333	33.553	(7.220)	(21,5%)
Pasivos por impuestos	2.104	368	1.736	471,0%
Provisiones por beneficios a los empleados	21.124	19.739	1.385	7,0%
Otros pasivos no financieros	6.451	7.213	(762)	(10,6%)
Pasivos Corrientes Totales	**1.859.505**	**1.796.876**	**62.629**	**3,5%**
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros	374.504	364.357	10.147	2,8%
Pasivos por arrendamientos	478.372	473.284	5.088	1,1%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	231	164	67	41,0%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	20.870	21.145	(275)	(1,3%)
Otros provisiones	20.210	19.427	783	4,0%
Pasivos por impuestos diferidos	107.365	98.345	9.021	9,2%
Provisiones por beneficios a los empleados	9.215	9.941	(725)	(7,3%)
Otros pasivos no financieros	1.623	1.506	117	7,8%
Total Pasivos No Corrientes	**1.012.392**	**988.169**	**24.223**	**2,5%**
TOTAL PASIVOS	**2.871.897**	**2.785.045**	**86.852**	**3,1%**
PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP				
Capital emitido	203.873	203.873	0	0,0%
Ganancias acumuladas	507.903	510.449	(2.546)	(0,5%)
Primas de emisión	162.504	162.504	0	0,0%
Otras reservas	132.770	73.073	59.697	81,7%
Patrimonio atribuíble a los propietarios de la controladora	**1.007.049**	**949.899**	**57.151**	**6,0%**
Participaciones no controladoras	1.398	1.331	66	5,0%
TOTAL PATRIMONIO	**1.008.447**	**951.230**	**57.217**	**6,0%**
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	**3.880.344**	**3.736.275**	**144.069**	**3,9%**

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

Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos	31.03.2024 MM$	31.12.2023 MM$	Variación MM$	Variación %
Activos corrientes	1.533.041	1.515.341	17.700	1,17%
Activos no corrientes	2.347.303	2.220.934	126.369	5,69%
Total Activos	**3.880.344**	**3.736.275**	**144.069**	**3,86%**
Pasivos corrientes	1.859.505	1.796.876	62.629	3,49%
Pasivos no corrientes	1.012.392	988.169	24.223	2,45%
Total Pasivos	**2.871.897**	**2.785.045**	**86.852**	**3,12%**
Total Patrimonio	1.008.447	951.230	57.217	6,02%
Total Pasivos + Patrimonio	**3.880.344**	**3.736.275**	**144.069**	**3,86%**

Activos

Los activos totales consolidados aumentaron en MM$144.069. Esta variación se explica principalmente por:

- Aumento en efectivo y equivalente al efectivo por MM$10.476 Las principales variaciones que tuvo el efectivo y equivalente al efectivo se explican principalmente por:

✓ Flujos Operacionales: El flujo operacional negativo ascendió a MM$11.138, originado principalmente por el pago de impuestos a las ganancias por MM$11.268.

✓ Flujos de Inversión: El flujo de inversión positivo ascendió a MM$9.572, originado principalmente por rescate de activos financieros (depósitos a plazos y otros) por MM$18.668, compensado por adiciones de propiedades, planta y equipos por MM$6.869 y compras de activos intangibles por MM$2.481.

✓ Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento negativo ascendió a MM$716, el cual no es relevante para explicar.

- Disminución en deudores comerciales y otras cuentas cobrar y derechos por cobrar por un total de MM$18.149. La variación negativa se explica principalmente por la disminución de deudores por operaciones de tarjeta de crédito por MM$20.983.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias estas presentan una disminución neta de MM$25.599, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

Tipo de Cartera	Pais	31.03.2024			31.12.2023			Variaciones		
		Cartera Total MM$	Provisiones constituidas MM$	Cartera neta MM$	Cartera Total MM$	Provisiones constituidas MM$	Cartera neta MM$	Cartera Total MM$	Provisiones constituidas MM$	Cartera neta MM$
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Chile	790.931	90.554	700.377	815.692	92.017	723.675	(24.761)	(1.463)	(23.298)
Deudores por Colocaciones de Vivienda	Chile	13.870	79	13.791	14.486	77	14.409	(616)	2	(618)
Deudores por Colocaciones de Consumo	Chile	68.803	8.032	60.771	73.079	8.328	64.751	(4.276)	(296)	(3.980)
Deudores por Colocaciones Comerciales	Chile	125	12	113	148	16	132	(23)	(4)	(19)
Subtotal Chile		**873.729**	**98.677**	**775.052**	**903.405**	**100.438**	**802.967**	**(29.676)**	**(1.761)**	**(27.915)**
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Perú	392.059	65.447	326.612	390.587	66.291	324.296	1.472	(844)	2.316
Subtotal Perú		**392.059**	**65.447**	**326.612**	**390.587**	**66.291**	**324.296**	**1.472**	**(844)**	**2.316**
Totales		**1.265.788**	**164.124**	**1.101.664**	**1.293.992**	**166.729**	**1.127.263**	**(28.204)**	**(2.605)**	**(25.599)**

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta una disminución neta por MM$27.915, lo anterior explica por la disminución de las colocaciones de operaciones de créditos bruta (con tarjeta de créditos, de consumo, créditos por vivienda y comerciales) por MM$29.676. Con respecto a la provisión de riesgo, presenta una disminución por MM$1.761.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta un aumento por MM$2.316. La cartera ha experimentado un aumento en las colocaciones de tarjetas de créditos bruta por MM$1.472. En relación con la provisión de riesgo presenta una disminución de MM$844.

- Aumento de otros activos financieros por MM$18.997, dicho aumento se explica principalmente por el incremento en inversiones en bonos bancarios por MM$47.423, pagaré de liquidez banco central de chile por MM$25.139, esto compensado por una disminución en los instrumentos de inversión disponibles para la venta por MM$25.446 y depósitos a plazos por MM$23.947.

- Aumento en propiedades, planta y equipo, intangibles y propiedades de inversión por MM$76.176, dicho aumento se explica principalmente por las adiciones MM$75.950, incremento por diferencia de conversión por MM$11.380 compensando por gastos de depreciación y amortización por MM$10.413.

- Aumento del inventario por MM$44.725, se explica principalmente por mayores niveles de inventario para el abastecimiento de las tiendas para enfrentar el consumo de temporada otoño – invierno. Además, se visualiza una leve mejora en los resultados del primer trimestre, permitiendo ser menos restrictivos en los stocks frente a cada temporada.

Pasivos

Los pasivos totales consolidados aumentaron en MM$86.852. Esta variación se explica principalmente por:

- Aumento en otros pasivos financieros corriente y no corriente por MM$76.309, dicha variación se explica principalmente por el aumento en depósitos y otras captaciones a plazo por MM$39.937, prestamos de entidades financieras por MM$39.547, otras obligaciones financieras por MM$28.222. Lo anterior es compensado por la disminución de obligaciones con el público por MM$29.744.

- Incremento en pasivos por arrendamientos corriente y no corriente por MM$9.347, dicho incremento está explicado principalmente en cuentas por pagar a empresas relacionadas e incremento de Leasing por MM$14.140.

Patrimonio

El patrimonio aumento en MM$57.217 Esta variación se explica principalmente por:

✓ Pérdida del ejercicio por MM$2.497.

✓ Efecto positivo de reserva de conversión por MM$59.157.

3. Flujos de efectivo neto consolidados

31.03.2024	Chile					Perú					Consolidado
	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	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	(27.706)	11.710	-	(3.585)	(19.580)	(17.075)	18.970	8.691	454	11.040	(2.594)	(11.134)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(1.833)	(4.201)	-	-	(6.034)	(31.792)	(1.525)	(2.641)	15	(35.944)	51.549	9.572
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	25.486	(587)	-	3.557	28.456	16.133	-	(8.164)	(1.163)	6.806	(35.979)	(717)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(4.053)	6.922	-	(27)	2.842	(32.735)	17.445	(2.114)	(693)	(18.097)	12.976	(2.279)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	54	4	-	310	368	4.143	7.495	704	0	12.342	45	12.755
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(3.999)	6.926	-	282	3.209	(28.591)	24.939	(1.411)	(693)	(5.756)	13.022	10.475
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	28.552	151.450	-	360	180.363	35.781	64.584	5.898	768	107.030	40	287.432
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	**24.553**	**158.376**	-	**643**	**183.572**	**7.189**	**89.523**	**4.487**	**75**	**101.274**	**13.061**	**297.908**

SEGMENTO 31.03.2023	Chile					Perú					Consolidado
	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	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	(55.683)	65.535	-	(1.527)	8.325	(14.421)	6.238	6.471	3.426	1.713	(865)	9.173
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(2.613)	(3.663)	-	160	(6.116)	(26.188)	(685)	(536)	12	(27.397)	25.987	(7.527)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	8.418	(1.971)	-	813	7.260	12.228	-	(6.253)	198	6.172	(24.861)	(11.429)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(49.878)	59.901	-	(554)	9.469	(28.382)	5.553	(319)	3.635	(19.512)	261	(9.783)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(572)	(10)	-	(0)	(583)	(2.591)	(5.444)	(384)	(0)	(8.419)	(26)	(9.028)
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(50.450)	59.891	-	(555)	8.886	(30.972)	109	(703)	3.635	(27.931)	234	(18.811)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	66.063	132.002	-	771	198.836	39.780	85.303	6.089	(6.055)	125.117	185	324.138
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	**15.613**	**191.893**	-	**216**	**207.722**	**8.807**	**85.412**	**5.386**	**(2.420)**	**97.186**	**419**	**305.327**

a) RIPLEY CHILE

Al 31 de marzo de 2024, los flujos netos presentan un aumento de MM$2.842. Dicho aumento se explica por los flujos negativos de operaciones e inversiones por MM$19.580 y MM$6.034, respectivamente compensados por flujos positivos de actividades de financiación por MM$28.456.

Al 31 de marzo de 2023, los flujos netos presentan un aumento de MM$9.468. Dicho aumento se explica por flujos positivos de actividad de operación y financiación por MM$8.325 y MM$7.260, respectivamente compensados por un flujo negativo de actividades de inversión por MM$6.117. A continuación, se describen las principales variaciones del flujo de efectivo por segmentos:

Segmento Retail:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales presentan un monto negativo al 31 de marzo de 2024 por MM$27.706 (monto negativo por MM$55.683 a marzo de 2023). La variación positiva de MM$27.977 es producto principalmente de la disminución de los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios, neto de la disminución en los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios, por MM$28.784.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo al 31 de marzo del 2024 de MM$1.833 (flujo negativo a marzo de 2023 por MM$2.613). La variación positiva de MM$780, no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto positivo a marzo del 2024 por MM$25.485 (monto positivo a marzo de 2023 de MM$8.418). La variación positiva de flujos de financiación por MM$17.067 es producto principalmente de mayores pagos de préstamos neto por MM$14.928.

Segmento Banco:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales son positivos a marzo del 2024 por MM$11.710 (a marzo de 2023 es de MM$65.353 positivo). La variación negativa en los flujos operacionales de MM$53.825 corresponde principalmente a un menor desembolso en pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios (neto de cobro procedentes de las ventas de bienes y servicios y prestación de servicios) por MM$53.863.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo del 2024 de MM$4.201 (un monto negativo a marzo de 2023 de MM$3.663). La variación negativa de MM$537 no es relevante a explicar.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo de 2024 de MM$587 (monto negativo a marzo de 2023 de MM$1.971). La variación positiva de MM$1.384 no es relevante a explicar.

Segmento Inmobiliario:

El segmento inmobiliario no presenta movimientos en los flujos de efectivo significativos a explicar.

b) RIPLEY PERU

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

Al 31 de marzo de 2023 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM$19.512. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de inversión por MM$27.397, compensado por un flujo positivos de actividad de operación por MM$1.713 y de actividad de financiación por MM$6.172.

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

Segmento Retail:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales presentan un monto negativo a marzo de 2024 por MM$17.075 (monto negativo a marzo de 2023 de MM$14,421). La variación negativa por MM$2.654 es producto al menor cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios neto de desembolsos en pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios por MM$3.342.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo de 2024 de MM$31.792 (a marzo de 2023 un monto negativo de MM$26.188). La variación negativa es de MM$5.604 y se explica principalmente por el aumento de préstamos otorgados a entidad relacionadas por MM$5.749.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto positivo a marzo de 2024 por MM$16.133, (a marzo de 2023 monto positivo de MM$12.228), cuya variación positiva fue de MM$3.905, producto de un incremento de MM$3.810 procedentes de préstamos de corto plazo neto de pagos efectuados.

Segmento Banco:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales se presentan positivos a marzo de 2024 por M$18.970 (a marzo de 2023 monto positivo por MM$6.238) cuya variación positiva por MM$12.397 se origina por menor desembolsos en pagos a proveedores por MM$14.666.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a marzo de 2024 de MM$1.525 (a marzo de 2023 un flujo negativo de MM$685), cuya variación negativa fue de MM$840, dicha variación no es relevante para explicar.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación no presentan montos relevantes para explicar.

Segmento Inmobiliario:

Flujos operacionales – Los flujos operacionales a marzo del 2024 positivo por MM$8.691 (positivo a marzo del 2023 por MM$6.471). La variación positiva de MM$2.220, se origina por un mayor cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios neto de desembolsos en pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios por MM$3.624, compensado por un aumento en los pagos de cuentas de los empleados por MM$1.200.

Flujos de Inversión – Los flujos de inversión a marzo del 2024 son MM$2.641 negativo (a marzo del 2023 un flujo negativo de MM$536). La variación negativa de MM$2.105 corresponde principalmente a la adquisición de otros activos a largo plazo e intangibles por MM$2.066.

Flujos de Financiación – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a marzo del 2024 por MM$8.164 (a marzo del 2023 un flujo negativo MM$6.253). La variación negativa de MM$1.796, producto de un aumento en los pasivos por arrendamientos por MM$1.310.

4. Otros Indicadores

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

Liquidez	Unidades	31-03-24	31-12-23	Variación
Liquidez Corriente	Veces	0,89	0,91	(0,02)
Razón acida	Veces	0,24	0,31	(0,07)
Capital de Trabajo	MM$	(62.576)	(48.518)	(14.058)
Endeudamiento	**Unidades**	**31-03-24**	**31-12-23**	**Variación**
Razon de endeudamiento	Veces	0,82	0,79	0,03
Deuda Corriente	Veces	0,39	0,37	0,02
Deuda no Corriente	Veces	0,60	0,62	(0,02)
Actividad	**Unidades**	**31-03-24**	**31-12-22**	**Variación**
Rotación de inventario	Veces	2,98	2,85	0,13
Rotación de propiedades, plantas y equipo	Veces	7,70	8,20	(0,51)
Rotación de activos totales	Veces	0,75	0,79	(0,04)
Rentabilidad (Consolidado)	**Unidades**	**31-03-24**	**31-12-22**	**Variación**
ROE	%	(3,85)	(0,97)	(2,88)
ROA	%	(0,99)	(0,27)	(0,72)

Liquidez Corriente (Activos Corriente/ Pasivo Corrientes)

El indicador de liquidez corriente presenta una disminución de 0,02 con respecto al año anterior y es producto del aumento de los activos corrientes por MM$18.025 (aumento del efectivo y equivalentes al efectivo por MM$10.476, aumento de inventario por MM$44.725, disminución de otros activos financieros por MM$7.548, la disminución de deudores comerciales por MM38.876). Con respecto a los pasivos corriente estos tuvieron un aumento con respecto al año anterior por MM$32.083 y es producto por el aumento de las, otros pasivos financieros por MM$39.487, pasivos por arrendamiento por MM$4.305 compensadas por la disminución de cuentas por pagar a entidad relacionadas por MM$5.856. cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM$4.590.l**Razón acida (Activos Corrientes – Inventarios) /Pasivo Corrientes**

El indicador de razón acida presenta una disminución de 0,07 con respecto al año anterior y dicha disminución es producto del aumento de los activos netos por MM$18.025, aumento en inventarios por MM$44.725. Con respecto a los pasivos corrientes estos tuvieron un aumento con respecto al año anterior por MM$32.082 y es producto por el aumento de las, otros pasivos financieros por MM$39.487, pasivos por arrendamiento por MM$4.305 compensadas por la disminución de cuentas por pagar a entidad relacionadas por MM$5.856. cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM$4.590.M**Capital de trabajo Activos Corrientes – Pasivo Corrientes**

El capital de trabajo tuvo una disminución de MM$14.058 con respecto al año anterior y se explica por el aumento de los activos corrientes por MM$18.025 y el aumento de los pasivos corrientes por MM$32.083.

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

Incremento de este indicador de 0,03 con respecto al año anterior y dicho incremento se explica principalmente por el incremento de la deuda neta por MM$72.551 y un aumento en el patrimonio con respecto al año anterior por MM$57.217.

Deuda corriente/Total Pasivos:

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

Deuda no corriente/Total Pasivos:

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

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

Este indicador presenta un aumento con respecto al período anterior de 0,13 y dicha variación se explica por el aumento del costo de venta con respecto al ejercicio anterior en Chile, y el aumento de los inventarios promedios en forma relevante en comparación con el año anterior.

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

Este indicador presenta disminución con respecto al ejercicio anterior de 0,51 y dicha disminución se explica por menores ingresos totales obtenidos en los ejercicios comparables.

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

Este indicador rotación de activos totales (Ingresos totales UDM/total activos) presenta una disminución con respecto al período anterior de 0,04 y cuya variación se explica básicamente por menores ingresos totales obtenidos en los ejercicios comparables, y una disminución de los activos totales.

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

Disminución de un 2,88 de este indicador, el cual se produce por la pérdida del ejercicio a marzo del 2024 por MM$36.393 contrastada con una pérdida acumulada de MM$9.684 durante el mismo ejercicio de 2023. A nivel de patrimonio promedio, se observa una disminución de un 5,54% con respecto al ejercicio anterior.

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

Disminución de este indicador por 0,72 se produce porque el ejercicio terminado a marzo 2024 presentó una pérdida acumulada de MM$36.393 contrastada por una pérdida acumulada de MM$9.684 durante el mismo ejercicio de 2023. A nivel de total activo promedios se observa un aumento del 1,56%.

(**) UDM: Últimos Doce Meses

5. Gestión de Riesgos

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

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

media son los de Riesgo Financiero, Modelos, Ciberseguridad y Tecnología, cuyos seguimientos se siguen en los correspondientes comités de directores.

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

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

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

Riesgos provenientes de emergencias sanitarias

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

Por otra parte, en febrero de 2024, el Gobierno del Perú anunció, mediante decreto supremo Nº 004-2024-SA, declarar en emergencia sanitaria 20 regiones del país, debido al incremento de casos de dengue. Esta medida ha sido aplicada, en un principio, por el plazo de 90 días calendario, en los departamentos de Amazonas, Ancash, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Ica, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Loreto, Madre de Dios, Pasco, Piura, Puno, San Martín, Tumbes y Ucayali, y la Provincia Constitucional del Callao.

Riesgo político

En Chile, en marzo de 2022 asumió como Presidente de la República don Gabriel Boric, quien ha debido enfrentar una compleja situación económica, principalmente debido a una alta inflación, y un complejo ambiente político. Se espera que durante la segunda parte de su mandato se avance en la tramitación de la reforma previsional y del nuevo pacto fiscal.

En Perú, durante el primer trimestre de 2024, las revueltas que marcaron el inicio del mandato de la presidente Dina Boluarte han disminuido drásticamente. Tras tres intentos fallidos de adelantamiento electoral, el año 2024 ha estado marcado por una baja aprobación menor al 10% y por el allanamiento a su residencia en el marco de una investigación por enriquecimiento ilícito y por omitir la declaración de relojes de lujo. Asimismo, durante este trimestre, la mandataria removió a seis ministros de las carteras del Interior, Educación, Turismo, de la Producción, de la Mujer y Poblaciones Vulnerables y de Desarrollo Agrario y Riego.

Riesgo de tasa de interés

Ripley Corp utiliza distintos instrumentos de financiamiento de corto y largo plazo, en pesos chilenos, unidades de fomento, soles peruanos, dólares estadounidenses y euros. Generalmente, el financiamiento es contratado a tasa fija, para evitar el riesgo de tasa de interés. En el caso de existir financiamientos a tasa variable, la Compañía evalúa la contratación de derivados, que permitan eliminar la volatilidad que estos podrían generar en los estados

financieros. Adicionalmente, los financiamientos de corto plazo que eventualmente pudieran renovarse están expuestos a fluctuaciones que puedan ocurrir en las tasas de interés de mercado con el consiguiente riesgo de aumento en los gastos financieros.

Riesgo de tipo de cambio

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

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

Riesgo de inflación

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

Riesgo de liquidez

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

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

Riesgo de crédito en los segmentos bancarios

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

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

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

Evolución de las economías chilena y peruana

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

Riesgo de competencia

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

comerciales, Fintech, así como otros competidores digitales. La competencia podría reducir los tipos de interés y las comisiones que podemos cobrar a nuestros clientes, lo cual podría afectar negativamente al crecimiento de los préstamos y ejercer presión sobre los márgenes.

Riesgo específico de comercio o estructura de mercado

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

Acción legislativa, regulatoria y administrativa de la autoridad local

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

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

Riesgos de daños o deterioros de los activos

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

Riesgos de ciberseguridad

Las redes e infraestructura informática de la Compañía, al igual que en el caso de otras empresas del mismo rubro u otros giros, están expuestas a la eventual ocurrencia de situaciones de riesgo cibernético que podrían afectar potencialmente los equipos, información o causar la interrupción de nuestras operaciones. Para prevenir tales escenarios, contamos con una estrategia de seguridad basada en estándares internacionales como ISO/IEC 27001, NIST y PCI DSS. En todos los negocios se cuenta con indicadores y seguimiento constante de la gestión del área de seguridad de la información. La gestión se mide a través de indicadores (KRI y KPI), análisis GAP y seguimiento de toda el área. Adicionalmente, la Compañía mantiene pólizas de seguro para mitigar los impactos potenciales producidos por este tipo de riesgos. En caso de materializarse estos factores, individualmente o en conjunto, podrían tener un efecto adverso en nuestras operaciones.