

Ripley Corp S.A.

Anual y Cambio de Clasificación

ANALISTAS:
Diego Segovia C.
Patricio Del Basto A.
diego.segovia@humphreys.cl
patricio.delbasto@humphreys.cl

FECHA
Julio 2026

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría ¹

Bonos y líneas de bonos	A+²
Tendencia	Estable
Acciones (RIPLEY)	Primera Clase Nivel 1
Tendencia	Estable

EEFF base Marzo 2026

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda

Línea de bonos	N° 729 de 25.09.2012
Serie F (BRPLC-F)	Primera Emisión
Línea de bonos	N° 871 de 05.10.2017
Serie J (BRPLC-J)	Primera Emisión

Estado de resultados consolidado IFRS

MM\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ingresos ordinarios	2.062.196	2.074.701	1.926.418	2.087.322	2.219.805	506.746
Costo de ventas	-1.374.175	-1.456.709	-1.393.710	-1.371.431	-1.401.358	-313.545
Ganancia bruta	688.021	617.993	532.708	715.892	818.447	193.200
Costos de distribución	-6.010	-7.750	-7.970	-7.265	-7.388	-1.597
Gasto de administración	-550.666	-595.571	-616.883	-613.673	-674.782	-168.022
Resultado operacional	131.345	14.672	-92.145	94.955	136.277	23.581
Costos financieros	-42.814	-44.009	-42.683	-51.033	-52.989	-11.180
Utilidad (pérdida del ejercicio)	78.592	21.018	-49.860	54.051	119.176	9.821
EBITDA	196.646	84.770	-17.124	174.234	214.145	41.960

Estado de situación financiera consolidado IFRS

MM\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Activos corrientes	1.613.585	1.809.329	1.515.341	1.578.252	1.574.103	1.704.927
Activos no corrientes	1.923.451	2.055.951	2.220.934	2.365.899	2.551.656	2.474.092
Total de activos	3.537.036	3.865.280	3.736.275	3.944.151	4.125.759	4.179.019
Pasivos corrientes	1.556.665	1.694.582	1.796.876	1.845.697	1.890.538	1.856.704
Pasivos no corrientes	1.008.140	1.158.524	988.169	1.043.593	1.077.107	1.163.650
Total de pasivo	2.564.805	2.853.106	2.785.045	2.889.290	2.967.645	3.020.354
Patrimonio total	972.231	1.012.174	951.230	1.054.862	1.158.114	1.158.665
Total de pasivos y patrimonio	3.537.036	3.865.280	3.736.275	3.944.151	4.125.759	4.179.019
Deuda financiera	1.789.392	2.129.487	2.117.020	2.155.780	2.189.274	2.309.297

¹ Metodología utilizada: Metodología Clasificación de Riesgo Corporaciones (29.02.2024).

² Clasificación anterior: Categoría A.

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Ripley Corp S.A. (Ripley Corp) es la entidad matriz que controla directamente las sociedades Ripley Chile S.A. y Ripley Internacional S.A., filiales que desarrollan actividades en los sectores *retail*, inmobiliario y bancario, tanto en Chile como en Perú.

Según los estados financieros consolidados a diciembre de 2025, **Ripley Corp** generó ingresos por \$ 2.219.805 millones y un EBITDA de \$ 214.145 millones con una deuda financiera y patrimonio de \$ 2.189.274 millones y \$ 1.158.114 millones, respectivamente. Al 31 de marzo de 2026, sus ingresos alcanzaron \$ 506.746 millones mientras que el EBITDA llegó a \$ 41.960 millones, en tanto, su patrimonio consolidado ascendió a \$ 1.158.665 millones, y la deuda financiera alcanzó los \$ 2.309.297 millones, de la cual un 64,2% corresponde al negocio bancario, resultando un valor de \$ 1.482.726 millones.

La clasificación de **Ripley Corp** se modifica desde “*Categoría A*” a “*Categoría A+*” debido al fortalecimiento estructural de la capacidad de generación de resultados y flujos de sus principales filiales, impulsado por la consolidación y maduración de sus inversiones inmobiliarias. En particular, el mayor aporte del negocio inmobiliario, cuyos ingresos presentan una mayor estabilidad, predictibilidad y menor exposición a la ciclicidad, ha contribuido a diversificar las fuentes de generación de recursos del grupo y a fortalecer el perfil financiero del *holding*. Lo anterior se refleja especialmente en Perú, donde este segmento pasó de aportar EBITDA de menos de \$ 20.000 millones anuales durante gran parte de la última década, a situarse en niveles cercanos a los \$ 67.500 millones en 2025. En Chile, por su parte, el negocio inmobiliario también ha incrementado su contribución, registrando dividendos sobre los \$ 10.000 millones en 2024 y 2025, niveles significativamente superiores a los observados históricamente. Por otro lado, el negocio bancario ha mantenido un desempeño favorable tanto en Chile como en Perú, contribuyendo de manera relevante a la generación de resultados del grupo. A su vez, si bien el negocio *retail* ha exhibido cierta volatilidad en Chile durante los últimos años, el fortalecimiento de las operaciones en Perú ha contribuido a diversificar la base de generación de resultados del grupo, compensando dicha variabilidad y fortaleciendo el perfil financiero del *holding*.

Entre las principales fortalezas que respalda la clasificación de los bonos de **Ripley Corp** en “*Categoría A+*” corresponde a la posición competitiva y capacidad de generación de resultados de sus principales filiales. En este sentido, dichas sociedades mantienen posiciones relevantes en los mercados donde participan, respaldadas por el reconocimiento de sus marcas, la participación en los segmentos *retail*, financiero e inmobiliario, y una trayectoria consistente de generación de utilidades. Lo anterior se traduce en una sólida capacidad de generación de flujos en relación con el nivel de endeudamiento financiero individual del *holding*, favoreciendo el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

Asimismo, se considera favorable el rol que **Ripley Corp** desempeña en la coordinación de la gestión financiera del grupo, procurando una asignación eficiente de recursos entre los distintos negocios en línea con una estrategia corporativa común, sin perjuicio de la autonomía, requerimientos de capital y restricciones propias de cada sociedad. Este atributo adquiere especial relevancia considerando que la principal fuente de fondos para el cumplimiento de las obligaciones financieras individuales del *holding* proviene de los flujos generados por dichas inversiones. Otro factor que apoya la clasificación corresponde a las sinergias existentes entre los negocios de *retail* y servicios financieros. En este sentido, la operación bancaria complementa la propuesta de valor del segmento *retail* mediante alternativas de financiamiento, programas de fidelización y una mayor vinculación con los clientes, contribuyendo además a la diversificación de las fuentes de ingresos del grupo.

También se reconoce como una fortaleza la amplia red de proveedores y la adecuada capacidad de abastecimiento de las operaciones de *retail*, situación que favorece la continuidad operacional, reduce los riesgos de concentración y permite aprovechar economías de escala en los procesos de compra.

Por otra parte, la clasificación incorpora los riesgos inherentes a los sectores en los que participan las filiales del grupo, destacando la elevada intensidad competitiva observada en las industrias de *retail* y servicios financieros, tanto en Chile como en Perú. Asimismo, se consideran la sensibilidad de los resultados ante escenarios de desaceleración económica, el deterioro del comportamiento de pago de los clientes en períodos contractivos y la necesidad de mantener niveles adecuados de inversión para sostener y fortalecer el posicionamiento competitivo alcanzado.

La evaluación considera que **Ripley Corp**, en su carácter de *holding*, obtiene sus recursos a través de diversas fuentes provenientes de sus filiales operativas, incluyendo dividendos, pagos de préstamos intercompañía y otros mecanismos de transferencia para el cumplimiento de sus obligaciones financieras individuales. Si bien este riesgo se encuentra mitigado por el control que ejerce la matriz sobre dichas sociedades y por la diversificación de sus fuentes de generación de flujos, derivada de su presencia en múltiples negocios y geografías, la disponibilidad de recursos distribuibles depende del desempeño de las filiales, sus necesidades de inversión, su posición de liquidez y las restricciones regulatorias aplicables. En este sentido, cabe destacar que durante 2025 el segmento bancario retomó el reparto de dividendos, evidenciando la capacidad del grupo para gestionar estas transferencias de manera consistente.

Otros factores que limitan la clasificación corresponden a la exposición a Perú, mercado que presenta mayores riesgos económicos, políticos y regulatorios relativos respecto de Chile; a la exposición cambiaria derivada de las operaciones internacionales y del abastecimiento de mercaderías; y a la elevada proporción de locales arrendados dentro de la red de tiendas del grupo. No obstante, estos riesgos se ven parcialmente mitigados por la trayectoria de las operaciones, la posición competitiva alcanzada por las principales filiales y las políticas de gestión implementadas por la administración.

La tendencia de la clasificación se asigna en "*Estable*", por cuanto no se visualizan, en el corto plazo, cambios relevantes en el perfil de negocios ni en la estructura financiera del emisor que pudiesen afectar significativamente su capacidad de pago. Asimismo, dicha tendencia incorpora la expectativa de que las principales filiales continúen exhibiendo una adecuada capacidad de generación de resultados y flujos, permitiendo mantener una holgada relación entre las obligaciones financieras individuales del *holding* y los recursos generados por sus inversiones operativas.

La clasificación de los títulos accionarios de **Ripley Corp** en "*Primera Clase Nivel 1*" se sustenta en la elevada presencia bursátil de los papeles, que a marzo de 2026 alcanza un promedio mensual de 100% en los últimos doce meses.

En el ámbito de ESG³, **Ripley Corp** ha consolidado una estrategia transversal que integra la sostenibilidad en su operación diaria, destacando avances en eficiencia energética, gestión responsable de residuos y reciclaje, e impulso a la moda sostenible. Además, ha fortalecido la inclusión laboral, la trazabilidad de su cadena de valor y programas de educación financiera como "Corta y Clara", teniendo como base sus seis pilares estratégicos.

³ Criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Posición competitiva y diversidad de negocios.
- Adecuada relación entre la deuda financiera individual del *holding* y la capacidad de generación de resultados de sus principales filiales.

Fortalezas complementarias

- Coordinación financiera y asignación eficiente de recursos a nivel de grupo.
- Operaciones en distintos rubros y países permitiendo sinergias entre estos.

Fortalezas de apoyo

- Adecuada capacidad de abastecimiento.

Riesgos considerados

- Fuerte competencia al interior de la industria en que participan las filiales (atenuado por su importancia relativa dentro del sector).
- Sensibilidad de la demanda ante ciclos económicos.
- Exposición cambiaria, tanto por la operación de *retail*, como su presencia en Perú.
- Riesgos propios de las filiales (atenuado por diversidad de negocios).
- Dependencia a los flujos provenientes de las filiales (atenuado por el control que ejerce la matriz sobre la política de reparto de utilidades de sus principales filiales operativas).
- Alta proporción de puntos de venta bajo modalidad de arriendo (mitigado por la participación que tiene en *malls*).
- Presión al crecimiento (énfasis en comercio digital) y, por ende, a la necesidad de financiar el capital de trabajo (atenuado por la experiencia ante distintos escenarios sectoriales y económicos).

Hechos recientes

Resultados marzo 2026

En términos nominales, durante el primer trimestre de 2026, los ingresos totales aumentaron un 2,3% respecto al mismo período del año anterior, alcanzando los \$ 506.746 millones, principalmente debido al crecimiento del segmento bancario, cuyos ingresos aumentaron un 10,1% impulsados por la expansión de las colocaciones en Chile y Perú, junto con el sólido desempeño del negocio inmobiliario y de *retail*/Perú. Por su parte, los costos de ventas se mantuvieron relativamente estables, disminuyendo un 0,3%, llegando a \$ 313.545 millones. De esta manera, la ganancia bruta aumentó un 6,9%, registrando un margen bruto de 38,1%, superior al 36,5% obtenido en igual período de 2025.

En cuanto al gasto de administración y otros, este aumentó un 7,7% respecto al mismo período del año anterior, alcanzando \$ 168.022 millones, principalmente debido a mayores gastos en dotación, marketing y comisiones bancarias en el negocio *retail*, junto con mayores gastos asociados a transformación digital, dotación y marketing en el segmento bancario.

En consecuencia, el EBITDA de la compañía alcanzó un valor de \$ 41.960 millones, cifra levemente inferior en un 2,4% respecto al mismo período del año anterior, aunque manteniéndose en niveles elevados en comparación con períodos previos. En términos de margen EBITDA, este se ubicó en 8,3%.

Finalmente, en el mismo período el emisor registró utilidades por \$ 9.821 millones, inferiores a los \$ 15.376 millones obtenidos en el primer trimestre de 2025, debido principalmente a un menor resultado no operacional, asociado al efecto de la depreciación del sol peruano frente al dólar sobre los pasivos por arrendamiento bajo NIIF 16, así como a un mayor gasto por impuestos en comparación con igual período del año anterior.

A la fecha, la compañía presentó un patrimonio de \$ 1.158.665 millones y la deuda financiera ascendió a \$ 2.309.297 millones a nivel consolidado, mientras que a nivel individual llegó a \$ 184.069 millones.

Resultados diciembre 2025

En términos nominales, durante 2025, los ingresos consolidados de **Ripley Corp** ascendieron a \$ 2.219.805 millones, incrementándose un 6,3% respecto de 2024, impulsados principalmente por el crecimiento del segmento *retail* en Perú, el aumento de los ingresos del negocio bancario asociado a la expansión de las colocaciones y el sólido desempeño del segmento inmobiliario, favorecido por la maduración de los nuevos centros comerciales en Perú. Los costos de ventas, en tanto, aumentaron un 2,2%, alcanzando \$ 1.401.358 millones en 2025, con lo que el margen de explotación ascendió a \$ 818.447 millones, un 14,3% superior al registrado en 2024. Lo anterior permitió que el margen bruto aumentara desde 34,3% a 36,9% entre 2024 y 2025, favorecido por una menor intensidad promocional en *retail*, una mejora en la rentabilidad del negocio bancario y una mayor contribución del segmento inmobiliario.

Por su parte, los gastos de administración y otros aumentaron un 9,9%, alcanzando \$ 682.170 millones, debido principalmente a mayores gastos en remuneraciones, marketing, proyectos de tecnología y al crecimiento de la actividad comercial tanto en los segmentos *retail* como bancario.

En consecuencia, el EBITDA del período llegó a \$ 214.145 millones, lo que representa un aumento de 22,9% respecto de los \$ 174.234 millones obtenidos a diciembre de 2024, explicado principalmente por la mayor rentabilidad del segmento bancario, el mejor desempeño de *retail*/Perú y la creciente contribución del negocio inmobiliario.

Las utilidades reportadas por el emisor totalizaron \$ 119.176 millones en 2025, más que duplicando los \$ 54.051 millones registrados en 2024, debido tanto al mejor desempeño operacional de sus negocios como a un resultado no operacional más favorable, asociado principalmente a mayores revalorizaciones de activos inmobiliarios, una mayor contribución de empresas asociadas y efectos cambiarios positivos.

A diciembre de 2025, la firma registraba un patrimonio de \$ 1.158.114 millones, lo que representa un monto 9,8% superior en comparación con igual período del año anterior. En cuanto a su deuda financiera consolidada, esta ascendía a \$ 2.189.274 millones considerando todas sus áreas de negocio, mientras que a nivel individual llegaba a \$ 183.671 millones.

Definición de categorías de riesgo

Categoría A

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad del pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

“+” corresponde a aquellos instrumentos con menor riesgo relativo dentro de su categoría.

Primera Clase Nivel 1

Títulos accionarios con la mejor combinación de solvencia, estabilidad de la rentabilidad del emisor y volatilidad de sus retornos.

Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

Oportunidades y fortalezas

Posición competitiva y diversidad de negocios: Ripley Chile y Ripley Internacional (filiales de **Ripley Corp** y principales generadoras de flujos para el holding, especialmente Ripley Chile) son las matrices de un grupo de empresas orientadas al desarrollo de actividades comerciales, a través de las áreas de *retail* (tiendas por departamento), bancaria (principalmente en apoyo de las ventas a crédito de las tiendas y créditos de consumo) e inmobiliaria (participación en la propiedad tanto en asociaciones como desarrollos inmobiliarios propios).

La capacidad de generación de flujos, el posicionamiento competitivo y el reconocimiento de marca de sus principales filiales constituyen fortalezas relevantes para **Ripley Corp**. En particular, Ripley Chile mantiene una posición consolidada dentro de la industria de tiendas por departamento, reflejada en una participación de mercado cercana al 19,8%⁴, además de complementar su oferta mediante negocios financieros e inmobiliarios que contribuyen a la diversificación de ingresos y resultados. Asimismo, la operación en Perú exhibe una sólida posición competitiva, respaldada por cerca de 30 años de presencia en dicho mercado y por la relevancia alcanzada en los segmentos *retail*, bancario e inmobiliario.

Adecuada relación entre la deuda financiera individual de la matriz y la capacidad de generación de resultados de sus principales filiales: Al contrastar la deuda financiera individual de la matriz con las utilidades promedio de sus filiales, se observa que bastaría un múltiplo de 1,7 veces dichas utilidades para igualar el monto total de la deuda. Lo anterior refleja que el nivel de endeudamiento individual de **Ripley Corp** representa una fracción acotada de la capacidad de generación de resultados de sus inversiones subyacentes, manteniéndose una holgada relación entre ambas magnitudes. Asimismo, a marzo de 2026, la capitalización bursátil de la compañía ascendía a aproximadamente \$ 776.507 millones, equivalente a 4,2 veces su deuda financiera individual (indicador que promedió 2,4 veces durante los últimos cinco años). Si bien la capitalización bursátil puede fluctuar en función de las condiciones de mercado, este nivel sugiere una adecuada holgura patrimonial y una valoración de mercado significativamente superior a las obligaciones financieras directas de la matriz.

Capacidad de coordinación financiera entre las empresas del grupo: **Ripley Corp** participa en la definición de los lineamientos financieros de sus principales filiales, procurando una asignación eficiente de recursos entre los distintos negocios, de acuerdo con su desempeño, necesidades de inversión y posición de liquidez. Esta coordinación otorga flexibilidad para administrar la liquidez del *holding* contribuir al cumplimiento oportuno de sus compromisos financieros, manteniendo la autonomía y las restricciones propias de cada sociedad.

Sinergias entre rubros de *retail* y banco: Banco Ripley, tanto en Chile como en Perú, figura entre los principales emisores de tarjetas de crédito bancarias de sus respectivos mercados. Asimismo, al cierre de 2025 mantenía aproximadamente 1,36 millones de clientes con saldo y una cartera de colocaciones consolidada superior a \$ 1.552.374 millones. Esta integración entre los negocios de *retail* y banca permite fortalecer la propuesta de valor hacia los clientes mediante alternativas de financiamiento, programas de fidelización y descuentos asociados a las compras en tiendas, favoreciendo la captura y retención de clientes. Adicionalmente,

⁴ Considerando las ventas *retail* de las empresas con información pública (2025).

contribuye a diversificar las fuentes de ingresos del grupo y a ampliar su alcance hacia segmentos que presentan un menor nivel de atención por parte de la banca tradicional.

Amplia red de proveedores y capacidad de oferta: Las filiales dedicadas al negocio *retail* mantienen una amplia red de proveedores nacionales e internacionales, junto con fuentes alternativas de suministro, lo que contribuye a reducir la dependencia respecto de contrapartes específicas y favorece la continuidad operacional. Adicionalmente, una parte relevante de las compras se realiza de manera centralizada para Chile y Perú, especialmente en categorías comunes, permitiendo aprovechar economías de escala y fortalecer el poder de negociación de la compañía frente a sus proveedores. Asimismo, no existen proveedores que de manera individual representen más del 10% del gasto total en abastecimiento, lo que reduce el riesgo de concentración, favoreciendo una oferta diversificada de productos y una adecuada gestión de márgenes. La exposición a fluctuaciones en los tipos de cambio es monitoreada activamente por la compañía y se encuentra actualmente controlada mediante instrumentos de cobertura.

Factores de riesgo

Intensificación de la competencia directa y de sustitutos: La industria de tiendas por departamento opera en mercados altamente competitivos, caracterizados por la presencia de actores de gran escala que participan simultáneamente en los segmentos de *retail*, servicios financieros y comercio electrónico. En Chile, Ripley mantiene una posición relevante dentro de una industria donde compite directamente con Falabella y Paris, mientras que en Perú enfrenta la competencia de cadenas consolidadas y la eventual entrada de nuevos participantes atraídos por el potencial de crecimiento del mercado. Asimismo, el desarrollo sostenido del comercio electrónico y de plataformas digitales de terceros ha incrementado la competencia, reduciendo barreras de entrada y aumentando el riesgo de desintermediación en la comercialización de bienes. Adicionalmente, dado que una parte relevante de la rentabilidad de la industria proviene de los negocios financieros asociados al *retail*, eventuales cambios regulatorios que afecten la rentabilidad de las colocaciones podrían intensificar la competencia y ejercer presión sobre los márgenes del sector.

No obstante, lo anterior, Ripley ha desarrollado capacidades omnicanal relevantes, fortaleciendo sus plataformas digitales en Chile y Perú y avanzando en iniciativas de transformación digital que han contribuido a mejorar la experiencia de los clientes, aumentar la eficiencia operacional y fortalecer su posición competitiva frente a estos desafíos.

Sensibilidad del consumidor ante ciclos económicos: El desempeño de la industria de *retail* se encuentra estrechamente ligado a la evolución de la actividad económica, los niveles de empleo y la confianza de los consumidores. En este contexto, períodos de desaceleración o contracción económica suelen traducirse en una menor demanda por bienes discrecionales, afectando los volúmenes de venta y los márgenes de la industria. Adicionalmente, dado que una parte relevante de los ingresos del grupo proviene de sus operaciones financieras, un deterioro en las condiciones económicas puede afectar la capacidad de pago de los clientes, incrementando los niveles de morosidad, las pérdidas crediticias y los costos de riesgo asociados a la cartera de colocaciones.

Necesidad de mantener y administrar el crecimiento: La industria del *retail* requiere inversiones permanentes destinadas a mejorar la eficiencia operativa, fortalecer las plataformas digitales, optimizar la gestión logística y administrar adecuadamente los inventarios, con el fin de mantener la competitividad y aprovechar economías de escala. En este contexto, Ripley enfrenta el desafío de sostener el crecimiento y la rentabilidad de sus principales filiales, particularmente en Perú, donde persisten mayores oportunidades de expansión que demandan recursos para el desarrollo de nuevos puntos de venta y el fortalecimiento de sus capacidades comerciales y tecnológicas. Lo anterior cobra especial relevancia considerando que la generación de flujos por

parte de las filiales constituye la principal fuente de recursos de la matriz para atender sus compromisos financieros individuales.

Dependencia a los dividendos de las filiales: A nivel individual, **Ripley Corp** no desarrolla actividades operacionales, por lo que su capacidad de generación de flujos depende principalmente de los dividendos recibidos desde sus filiales y, eventualmente, de otros mecanismos de transferencia de recursos entre sociedades relacionadas. En consecuencia, el pago de su deuda financiera individual se encuentra estrechamente vinculado al desempeño operacional y financiero de dichas inversiones, así como a la disponibilidad efectiva de recursos para ser distribuidos hacia la matriz.

Las principales filiales del grupo participan en los negocios de *retail*, servicios financieros e inmobiliario en Chile y Perú, industrias expuestas a diversos riesgos operacionales, comerciales, regulatorios y macroeconómicos. En este contexto, factores tales como una mayor intensidad competitiva, cambios en los hábitos de consumo, deterioros en las condiciones económicas, incrementos en los niveles de morosidad de las carteras de crédito, cambios regulatorios adversos o dificultades en la ejecución de sus planes de crecimiento podrían afectar su capacidad de generación de resultados y flujos.

La distribución de recursos desde las filiales hacia la matriz está sujeta al desempeño operacional, las necesidades de inversión y las restricciones regulatorias de cada sociedad, factores que la compañía gestiona a través de su coordinación financiera a nivel de grupo. No obstante, este riesgo se encuentra mitigado por la diversidad de negocios y geografías del grupo, lo que reduce la dependencia respecto de cualquier fuente individual de recursos.

Riesgo país de la operación en el extranjero: Una parte relevante de los activos, ingresos y flujos de **Ripley Corp** proviene de sus operaciones en Perú, mercado que presenta una mayor exposición a riesgos económicos, políticos, regulatorios y cambiarios en comparación con Chile. En consecuencia, eventuales episodios de deterioro en las condiciones macroeconómicas, cambios regulatorios adversos o períodos de inestabilidad política podrían afectar el desempeño de las filiales peruanas, impactando la generación de resultados y flujos del grupo. Si bien la compañía posee una amplia trayectoria operando en dicho país y ha logrado consolidar una posición competitiva relevante, su exposición a una jurisdicción con un mayor riesgo soberano relativo constituye un factor de riesgo para el emisor.

Exposición cambiaria: Parte importante de las compras de las filiales de *retail* son adquiridas de proveedores de países extranjeros en dólares, lo que hace sensible a dichas empresas a las fluctuaciones en las paridades cambiarias. Del mismo modo, este riesgo se presenta al repatriar en forma de dividendos las utilidades de la empresa en Perú, las cuales se encuentran en moneda local. Cabe mencionar, que actualmente este riesgo se encuentra controlado, según lo informado por el emisor, mediante contratos *forward*. No obstante, este tipo de políticas son susceptibles de variar en el tiempo.

Contratos de arriendo: Un porcentaje significativo de los locales de venta son arrendados a terceros (el 24,3% de las tiendas en Chile son propias de un total de 41, en Perú la emisora es dueña del 20% de las tiendas de un total de 30). Sin embargo, esto se ve atenuado debido a que en todos ellos se mantienen contratos de plazos extensos desde una perspectiva de largo plazo, esta situación podría dar mayor flexibilidad a la empresa ante eventuales cambios en la demanda de determinadas tiendas físicas y/o la mayor penetración de las ventas *online*. Adicionalmente, presenta participación en centros comerciales en Chile y Perú, situación que, si bien actúa como atenuante, en la actualidad representa un bajo peso relativo dado el amplio número de tiendas en operación.

Antecedentes generales

La compañía

Si bien **Ripley Corp** se constituyó como sociedad *holding* en diciembre de 2004, sus filiales operativas, tanto en el ámbito del *retail* como del negocio financiero, presentan una antigüedad superior, que en el caso de la venta al detalle sobrepasa los 60 años.

Actualmente, el emisor, por medio de sus filiales operativas, opera en Chile y Perú en el negocio *retail* a través de sus tiendas por departamento y canales digitales, en el negocio inmobiliario mediante la participación en centros comerciales y en el negocio financiero por medio de la emisión de tarjetas de crédito y de los Bancos Ripley.

El accionista principal y controlador de **Ripley Corp S.A.** es la sociedad Inversiones R Matriz Limitada, la cual, a su vez, es controlada por los hermanos Calderón Volochinsky, quienes de esta forma alcanzan el 42,83% de la propiedad de **Ripley Corp S.A.**

Composición de los flujos

La estructura de flujos de **Ripley Corp** se desglosa en tres líneas de negocio: segmento *retail*, segmento financiero y segmento inmobiliario; cada uno desarrollado en Chile y Perú.

La división de los estados financieros en sus tres segmentos operativos muestra que, en términos de ingresos, destaca la elevada importancia del segmento *retail*, representando durante el primer trimestre de 2026 un 69,7% del total (71,8% para el primer trimestre de 2025). El segmento financiero, por su parte, se posiciona como la segunda en importancia relativa con una participación de un 27,7% durante el primer trimestre (25,7% para el primer trimestre de 2025), por último, el segmento inmobiliario alcanza el 3,5% de los ingresos del periodo (3,3% para el primer trimestre de 2025).

Por su parte, en términos de EBITDA, el segmento financiero representó un 52,9% a marzo de 2026, mientras que los segmentos inmobiliario y *retail* equivalieron a un 38,0% y 24,3%, respectivamente. Cabe señalar que dichas participaciones superan el 100% en conjunto, debido al efecto negativo de oficinas centrales y ajustes de consolidación.

En cuanto a la penetración del canal *online* sobre el total de ventas *retail*, esta alcanzó un 27,2% a diciembre de 2025, manteniéndose en línea con el año anterior. Durante 2025, el negocio digital mostró una recuperación progresiva, pasando desde caídas en el primer semestre a un crecimiento de 15,3% en el cuarto trimestre, impulsado por la nueva estrategia del *Marketplace* 3P y un modelo más selectivo, enfocado en fortalecer alianzas con *sellers* de mayor contribución. A marzo de 2026, la participación del canal online se ubicó en 23,9%, superior al 22,2% registrado en igual período de 2025.

En la Ilustración 1y la Ilustración 2se muestra la composición y evolución de los ingresos y EBITDA por línea de negocio.

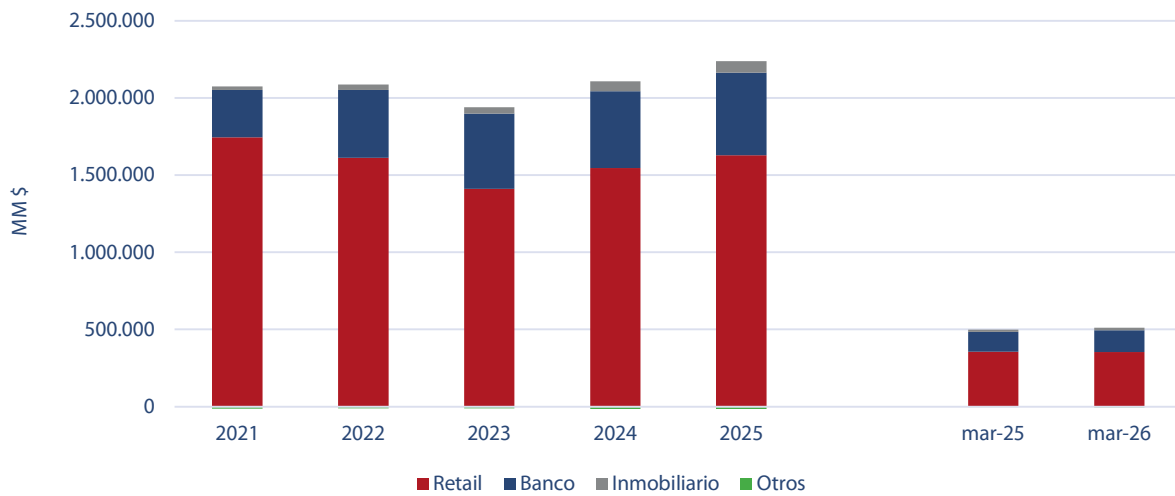


Ilustración 1: Estructura de ingresos por segmento

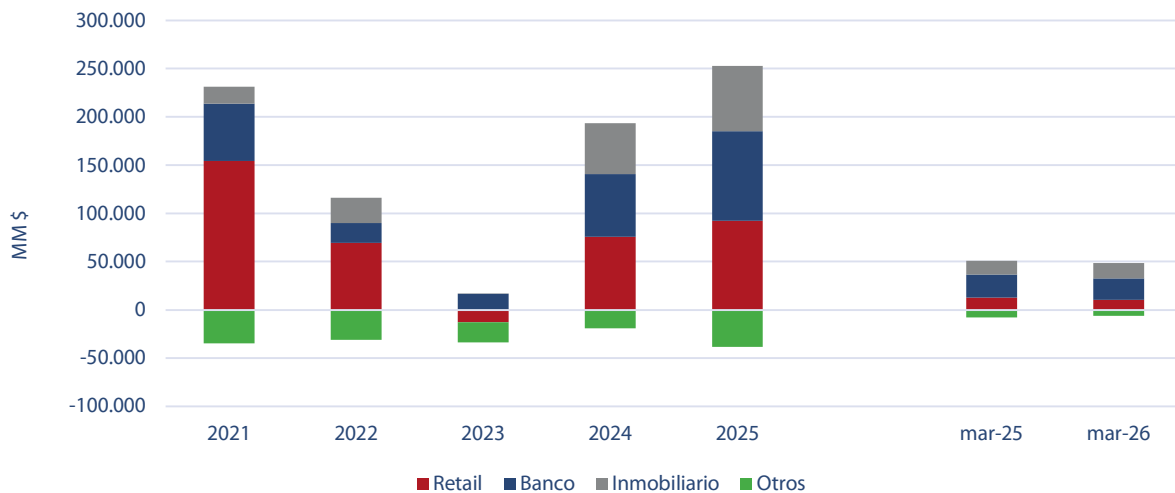


Ilustración 2: Estructura de EBITDA por segmento

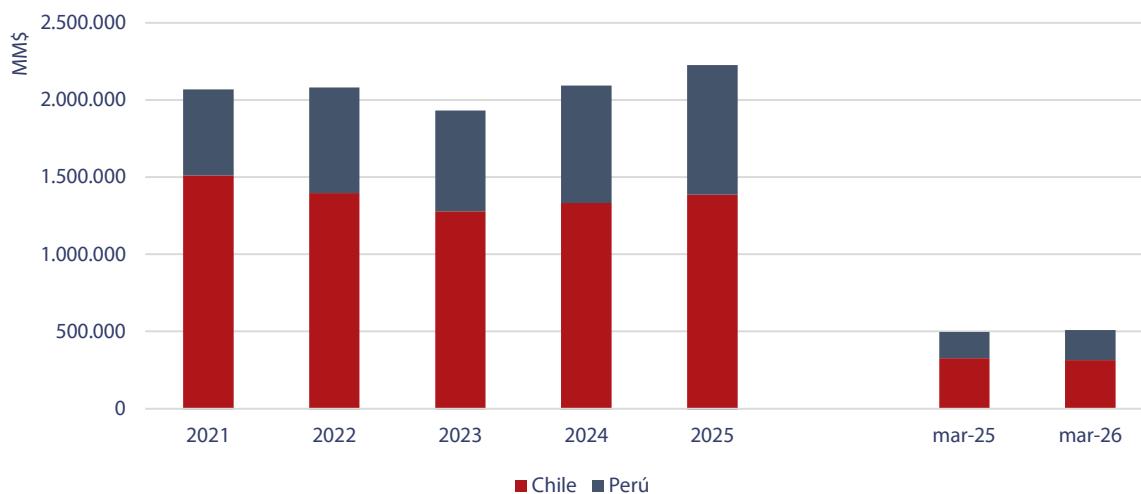


Ilustración 3: Ingresos por país

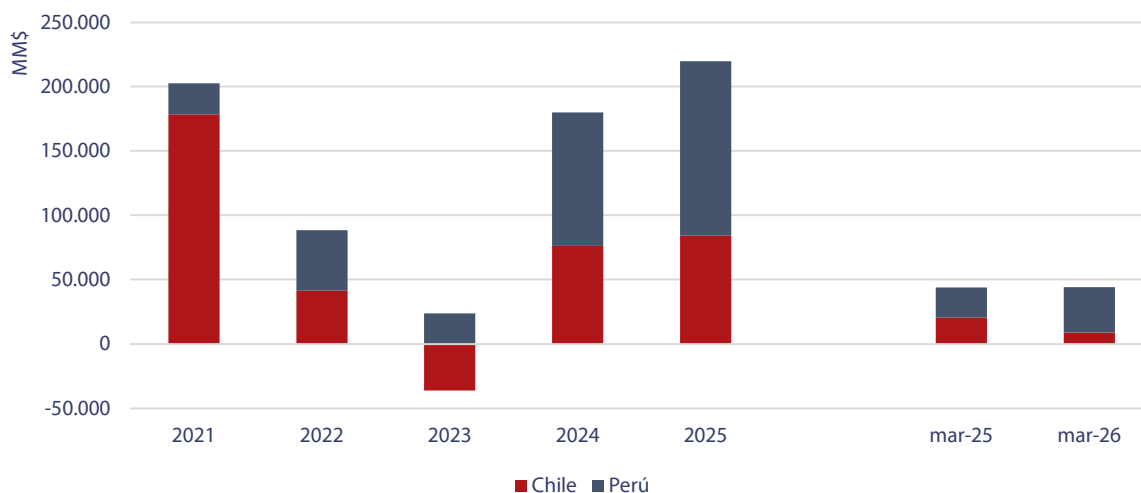


Ilustración 4: EBITDA por país

Líneas de negocio

La operación de **Ripley Corp** se realiza a través de las compañías que dependen de las filiales Ripley Chile S.A. y Ripley Internacional S.A. (Perú).

Ripley Chile S.A. y Ripley Internacional S.A.

Ripley Corp posee el 99,99% de la propiedad de Ripley Chile S.A., sociedad que, a su vez, controla directa o indirectamente a distintas subsidiarias vinculadas a los negocios *retail*, financiero e inmobiliario en Chile, entre

ellas Banco Ripley, Corredora de Seguros Ripley Limitada, Comercial Eccsa S.A., CAR S.A. y otras sociedades relacionadas con actividades comerciales, inmobiliarias y de crédito.

Asimismo, mantiene el 99,95% de la propiedad de Ripley Internacional S.A., sociedad a través de la cual desarrolla sus operaciones fuera de Chile. Esta filial controla directa o indirectamente a sociedades como Inversiones Ripley Perú Limitada, Ripley China Trading Co. Ltd. e Inversiones en Tiendas por Departamento Ltd., además de sus subsidiarias operativas en Perú, entre ellas Tiendas por Departamento Ripley S.A., Mall Aventura S.A. y Banco Ripley Perú S.A., vinculadas a los negocios *retail*, inmobiliario y bancario, respectivamente.

Dentro de los factores relevantes para el desempeño de las tiendas por departamento destacan la ubicación y formato de los locales, la amplitud y variedad de la oferta de productos, el otorgamiento de crédito, el posicionamiento de marca, la capacidad logística y el poder de negociación con proveedores. No obstante, producto de los cambios en los hábitos de compra de los consumidores, la compañía ha avanzado en el cierre selectivo de tiendas menos rentables y en el fortalecimiento de sus canales digitales, los que han adquirido una mayor relevancia dentro de su modelo de negocios.

Segmento *retail*

La operación *retail* en Chile se desarrolla a través de las tiendas por departamento de la cadena Ripley, las que a marzo de 2026 totalizaban 41 puntos de venta activos, de los cuales 13 se ubicaban en la Región Metropolitana y 28 en regiones, con una superficie de ventas cercana a 262.611 m², complementada por sus canales digitales. Por su parte, Comercial Eccsa S.A. es la filial encargada de gestionar las compras para las tiendas del holding.

En Perú, Ripley cuenta con 30 tiendas por departamento, de formato similar a las operadas en Chile, de las cuales 16 se encuentran ubicadas en Lima, alcanzando una superficie de ventas cercana a 221.747 m². La compañía mantiene un posicionamiento relevante en el mercado peruano de tiendas por departamento, compitiendo principalmente con Saga Falabella y Oechsle.

Respecto de la composición de las ventas, se observa un comportamiento estacional característico del sector *retail*, con una mayor concentración durante el último trimestre del año. Asimismo, de acuerdo con la información revisada por **Humphreys** sobre el mix de ventas, se aprecia durante los últimos años un aumento en la participación de la línea "Blando" por sobre la línea "Duro".

Evolución de los ingresos, flujo operacional y EBITDA

A diciembre de 2025, los ingresos del segmento *retail* ascendieron a \$1.628.081 millones, lo que representa un crecimiento de 5,3% respecto de 2024. Esta variación se explicó por el aumento en Perú, impulsado por mayores ventas de vestuario, la estrategia comercial implementada por la compañía y una mayor liquidez asociada a los retiros de fondos previsionales, así como por el crecimiento observado en Chile, favorecido por el efecto del turismo durante la primera mitad del año, una mayor demanda local y el desempeño del canal *online*. En tanto, el EBITDA alcanzó \$92.099 millones, equivalente a un margen EBITDA de 5,7%, superior al 4,9% registrado en 2024, producto de una expansión del margen bruto asociado a una menor actividad promocional y a una mayor participación de categorías de mayor rentabilidad.

Posteriormente, al cierre de marzo de 2026, los ingresos del segmento *retail* alcanzaron \$353.407 millones, registrando una disminución de 0,6% respecto de igual período del año anterior. Lo anterior respondió al crecimiento registrado en Perú, impulsado por un aumento en las ventas, el desempeño de la categoría vestuario y una mayor liquidez asociada a retiros de fondos previsionales, efecto que fue compensado por una disminución en Chile, explicada principalmente por una elevada base de comparación asociada al mayor flujo de turistas extranjeros observado durante el primer trimestre de 2025 y por el cierre estratégico de tiendas de menor rentabilidad realizado durante los últimos períodos.

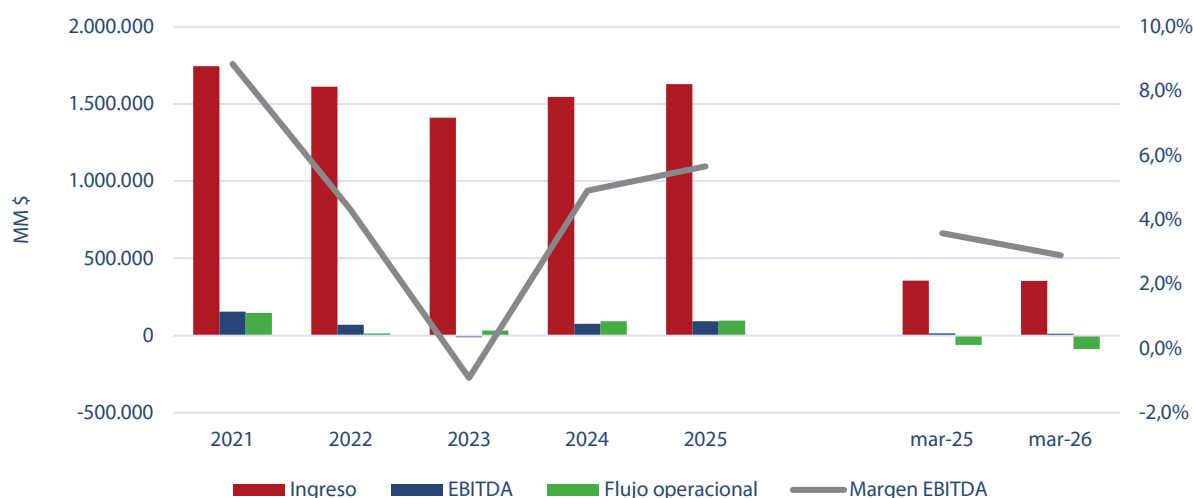


Ilustración 5: Evolución Ingresos, EBITDA, Flujo operacional y Margen EBITDA Retail

Segmento financiero (Banco Ripley)

El segmento financiero de **Ripley Corp** se desarrolla principalmente a través de Banco Ripley Chile y Banco Ripley Perú. En Chile, Banco Ripley inició sus operaciones en mayo de 2002, orientado principalmente a personas de ingresos medios, mediante la entrega de créditos de consumo, depósitos a plazo y otros productos financieros. La entidad mantiene una participación mayoritaria en Car S.A., emisora de la Tarjeta Ripley y encargada de administrar la cartera de clientes. Su principal activo corresponde a cuentas por cobrar a deudores, asociadas mayoritariamente a usuarios de la tarjeta, las cuales son financiadas principalmente mediante captaciones del banco.

En Perú, la firma mantiene una participación indirecta de un 100% en Banco Ripley Perú, institución encargada de ofrecer los productos financieros del grupo en dicho país, incluyendo la Tarjeta Ripley. Esta permite financiar compras tanto en tiendas Ripley como en comercios asociados, además de otorgar préstamos en efectivo y acceso a una red de establecimientos afiliados a nivel nacional e internacional.

Evolución de los ingresos, flujo operacional y EBITDA

A diciembre de 2025, los ingresos del segmento financiero ascendieron a \$534.650 millones, registrando un crecimiento de 7,4% respecto del año anterior, impulsado por la expansión de las colocaciones en Chile y Perú. Asimismo, la mejora observada en los indicadores de riesgo del negocio bancario en Perú contribuyó al desempeño del segmento. En este contexto, el EBITDA alcanzó \$93.035 millones, cifra 43,0% superior a la registrada en 2024, con un margen EBITDA de 17,4%, mientras que la utilidad del segmento totalizó \$54.921 millones, aumentando 83,7% respecto del ejercicio previo. Lo anterior respondió al crecimiento de las colocaciones en ambos mercados, la disminución del costo por riesgo, particularmente en Perú, y un efecto tributario favorable registrado durante el ejercicio.

Posteriormente, al cierre de marzo de 2026, los ingresos del segmento financiero alcanzaron \$140.283 millones, registrando un crecimiento de 10,1% respecto de igual período del año anterior, impulsado por la expansión de las colocaciones en ambos mercados. Por su parte, el EBITDA alcanzó \$22.179 millones, cifra 7,3% inferior a la observada en marzo de 2025, equivalente a un margen EBITDA de 15,8%. Finalmente, la utilidad del segmento ascendió a \$12.343 millones, disminuyendo 13,1% respecto del primer trimestre de 2025, debido principalmente

al mayor costo por riesgo registrado en Chile producto del efecto transitorio de la normativa de prefijos telefónicos sobre la gestión de cobranza, efecto que fue parcialmente compensado por la mejora observada en los indicadores de riesgo y rentabilidad de Banco Ripley Perú. Con el término de dicha normativa en marzo de 2026 para el segmento bancario, se observa una tendencia favorable en los indicadores de contactabilidad, lo que debiese apoyar la normalización del costo por riesgo en los períodos siguientes.

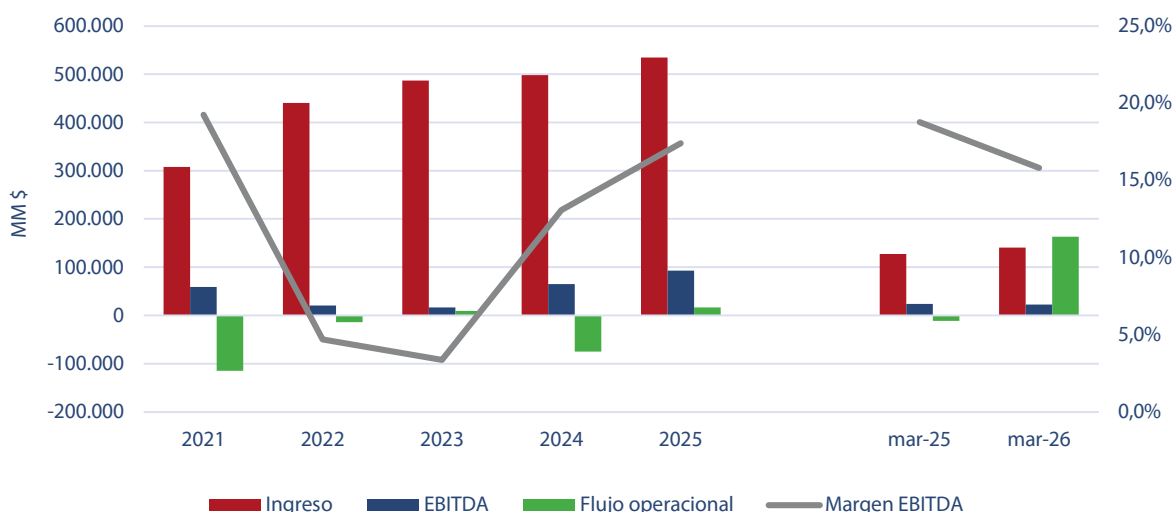


Ilustración 6: Evolución Ingresos, EBITDA, Flujo operacional y Margen EBITDA Financiero

Segmento inmobiliario

En Chile, **Ripley Corp** mantiene una participación de 50% en Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A., sociedad cuya propiedad comparte en partes iguales con Parque Arauco. A través de esta sociedad, participa en centros comerciales como Marina Arauco, Mall del Centro de Curicó y Mall Concepción. Estas inversiones son registradas bajo el método de participación, por lo que no consolidan en los resultados operacionales del segmento.

Tabla 1: Participación en centros comerciales

Mall	Superficie arrendable (m2)	Empresa propietaria	% propiedad de Ripley Chile	Apertura
Marina Arauco	100.824	Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A.	50,0%	1999
Mall del Centro de Curicó	51.676	Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A.	50,0%	2006
Mall Concepción	36.705	Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A.	50,0%	2012

En Perú, participa indirectamente en el negocio inmobiliario a través de Mall Aventura S.A., sociedad propietaria de cinco centros comerciales, incluyendo Mall Aventura Arequipa, Mall Aventura Santa Anita, Mall Aventura Chiclayo, Mall Aventura Iquitos y Mall Aventura San Juan de Lurigancho. Estos dos últimos fueron inaugurados durante 2023.

Mall	Superficie arrendable (m2)	Apertura
Mall Aventura Arequipa	77.227	2010
Mall Aventura Santa Anita	90.368	2012

Mall Aventura Chiclayo	47.826	2020
Mall Aventura Iquitos	47.563	2023
Mall Aventura San Juan de Lurigancho	61.375	2023

Evolución de los ingresos y EBITDA

Cabe señalar que, en Chile, la firma no consolida operacionalmente los resultados de su participación en Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A., dado que dicha inversión se registra bajo el método de participación. Por lo anterior, las utilidades asociadas a esta sociedad se reflejan principalmente en resultados no operacionales. En Perú, en cambio, el negocio inmobiliario se desarrolla a través de Mall Aventura S.A., filial consolidada por **Ripley Corp.**

A diciembre de 2025, los ingresos del segmento inmobiliario ascendieron a \$75.961 millones, registrando un crecimiento de 21,5% respecto del año anterior. Esta variación se explicó principalmente por la maduración de los nuevos centros comerciales, la renovación de contratos de arriendo de largo plazo, mayores tasas de ocupación, la incorporación de nuevos locales comerciales y un aumento de los ingresos por estacionamientos. Por su parte, el EBITDA alcanzó \$67.521 millones, cifra 28,4% superior a la registrada en 2024, con un margen EBITDA de 88,9%. Finalmente, la utilidad del segmento totalizó \$85.706 millones, aumentando 77,5% respecto del ejercicio previo, favorecida principalmente por mayores revalorizaciones de activos inmobiliarios.

Posteriormente, a marzo de 2026, los ingresos del segmento inmobiliario alcanzaron \$17.950 millones, registrando un crecimiento de 9,0% respecto de igual período del año anterior. Lo anterior respondió principalmente a mayores ingresos variables asociados al desempeño comercial de los locatarios, un aumento en los niveles de ocupación y mayores ingresos por estacionamientos y publicidad. Por su parte, el EBITDA alcanzó \$15.935 millones, cifra 12,3% superior a la observada en marzo de 2025, equivalente a un margen EBITDA de 88,8%. Finalmente, la utilidad del segmento totalizó \$10.758 millones, manteniéndose relativamente estable respecto del primer trimestre de 2025, al registrar una disminución de 0,5%, debido principalmente a un menor resultado no operacional asociado al efecto de la variación del tipo de cambio sobre los pasivos por arrendamiento bajo NIIF 16, compensado parcialmente por una mayor contribución de las sociedades asociadas.

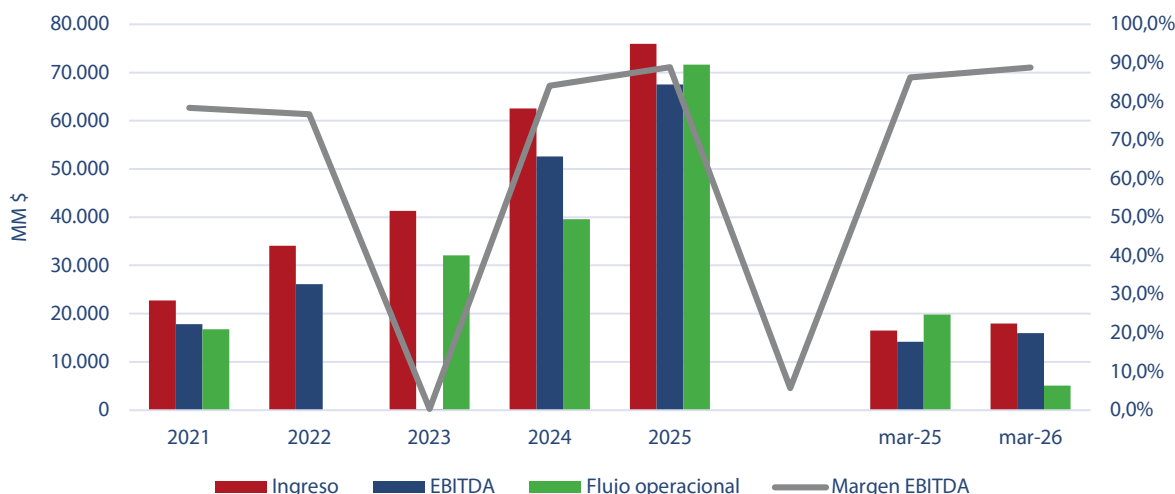


Ilustración 7: Evolución Ingresos, EBITDA, Flujo operacional y Margen EBITDA Inmobiliario

Análisis financiero⁵

Evolución de los ingresos y EBITDA

Los ingresos consolidados de **Ripley Corp**, expresados en términos reales, alcanzaron \$2.224.271 millones durante el año móvil finalizado en marzo de 2026, manteniéndose en línea con lo registrado en 2025 y mostrando un crecimiento de 2,8% respecto de 2024. Durante los últimos cinco años, los ingresos exhibieron una disminución entre 2021 y 2023, en un contexto de normalización del consumo posterior al período de alta liquidez observado durante la pandemia. Posteriormente, a partir de 2024, se observa una recuperación de los ingresos, impulsada por el crecimiento del negocio bancario, el fortalecimiento de las operaciones en Perú y una mayor contribución del segmento inmobiliario.

Por su parte, el EBITDA consolidado alcanzó \$212.533 millones durante el año móvil finalizado en marzo de 2026, cifra levemente inferior a la registrada en 2025, aunque superior en 18,4% respecto de 2024. En términos de margen EBITDA, este se mantuvo en torno a 10%, nivel similar al observado en 2025 y superior al registrado en 2024. La evolución reciente refleja una recuperación relevante respecto de 2023, período en que la compañía registró un EBITDA negativo, explicada por la mejora de los márgenes operacionales, una mayor contribución de los negocios bancario e inmobiliario y el fortalecimiento de las operaciones en Perú.

Finalmente, el flujo de actividades operacionales alcanzó \$295.239 millones en el año móvil finalizado en marzo de 2026, aumentando 84,6% respecto de 2025 y ubicándose en el mayor nivel del período analizado. Lo anterior da cuenta de una mayor generación de caja operacional por parte de la compañía, en línea con la evolución observada en sus resultados. No obstante, este indicador puede presentar fluctuaciones relevantes entre períodos, especialmente por la incidencia que tienen las variaciones en la cartera de colocaciones del negocio bancario y los movimientos de capital de trabajo asociados al negocio *retail*.

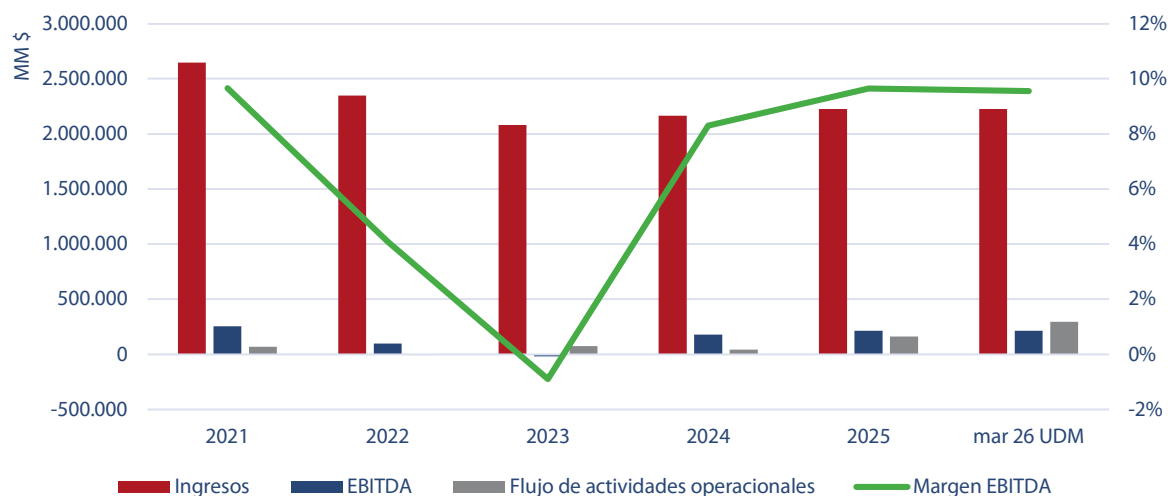


Ilustración 8: Ingresos, EBITDA, Flujo operacional y Margen EBITDA

⁵ La empresa utiliza estados financieros mediante la norma contable IFRS desde 2009. Las cifras han sido corregidas a pesos del último período para efectos de comparación histórica y se ha utilizado el año móvil para los indicadores de flujo a marzo de 2026.

Evolución del endeudamiento

En términos consolidados, el leverage de la firma, medido como pasivos totales sobre patrimonio, se mantuvo modificaciones significativas durante el período analizado, fluctuando entre las 2,5 y 2,9 veces. Entre 2021 y 2023 el indicador aumentó desde 2,6 veces a 2,9 veces, explicado principalmente por el incremento de los pasivos y la disminución del patrimonio registrada en 2023, producto de las pérdidas del ejercicio. A partir de 2024, el indicador muestra una disminución gradual, alcanzando 2,6 veces a diciembre de 2025 y manteniéndose en ese nivel a marzo de 2026, favorecido por la recuperación de los resultados y el fortalecimiento del patrimonio.

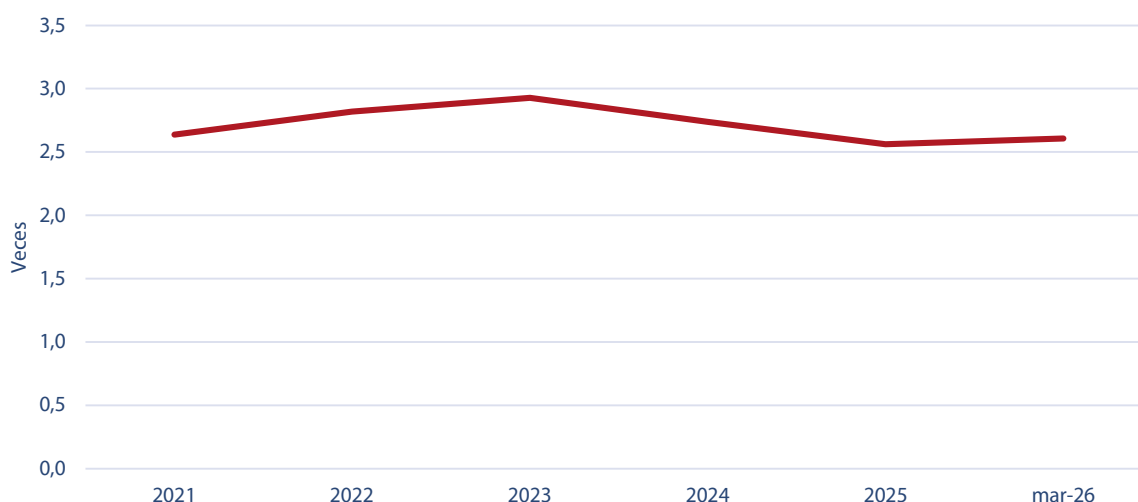


Ilustración 9: Leverage

La razón de endeudamiento relativo DF/FCLP⁶ alcanzó 27,8 veces a marzo de 2026, disminuyendo respecto de las 40,4 veces registradas en 2025. Por su parte, el indicador DF/EBITDA se ubicó en 10,9 veces, manteniéndose relativamente estable respecto del cierre de 2025.

No obstante, dado el modelo de negocios de **Ripley Corp**, la lectura consolidada de estos indicadores debe ser complementada con métricas ajustadas, ya que una parte relevante de la deuda financiera corresponde al segmento bancario, cuya naturaleza difiere de la deuda corporativa tradicional y se encuentra respaldada por colocaciones. En este sentido, al excluir la deuda y los flujos del segmento financiero, el indicador DF/FCLP ajustado se ubicó en 19,2 veces a marzo de 2026. Si adicionalmente se considera el reparto del 30% de las utilidades del negocio financiero, el indicador disminuye a 11,2 veces, mientras que bajo un escenario de reparto del 100% de dichas utilidades se reduce a 3,6 veces.

La evolución de los indicadores ajustados muestra una mejora relevante respecto de 2023 y 2024, explicada por la recuperación de los resultados operacionales, la mayor generación de caja y la consolidación de los activos inmobiliarios de Mall Aventura en Perú. En particular, el término del ciclo de inversión asociado a los nuevos centros comerciales ha permitido que dichos activos comiencen a contribuir de forma más plena al EBITDA y a los flujos del grupo.

⁶ El Flujo de Caja de Largo Plazo (FCLP) es un indicador determinado por la clasificadora que representa el flujo de caja que debiera generar el emisor como promedio en el largo plazo, antes de dividendos e inversiones, dado su comportamiento pasado y su actual estructura de activos. Es más restrictivo que el EBITDA y no responde a los resultados de un año en particular.

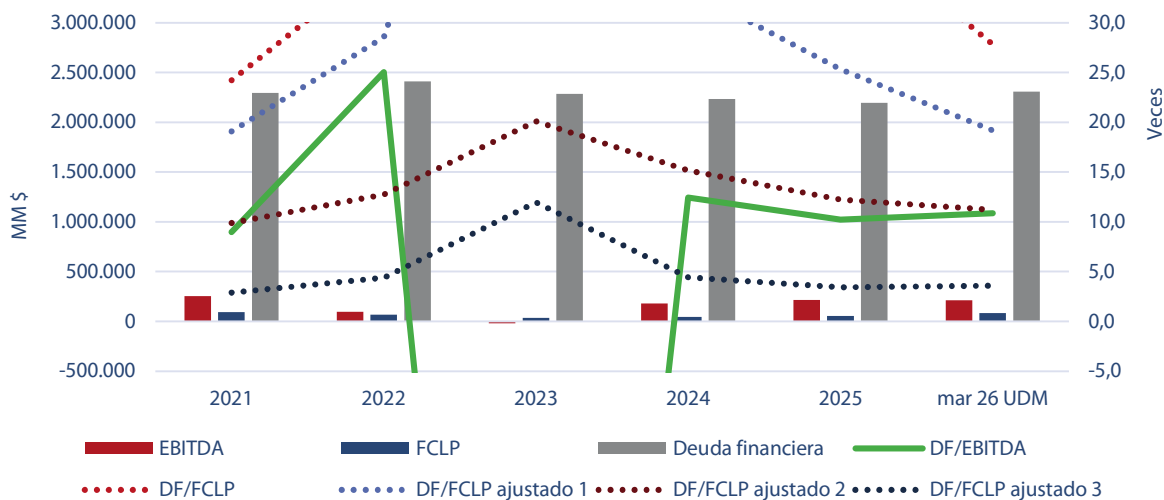


Ilustración 10: EBITDA, Flujo de Caja de Largo Plazo y Deuda Financiera

Sin perjuicio de lo anterior, se debe considerar que las filiales están capacitadas para responder a sus deudas directas; bajo este contexto, el pasivo financiero de **Ripley Corp** se paga con los dividendos de las filiales o, en su defecto, con el uso de cuentas corrientes mercantiles u otros métodos alternativos.

A continuación, se muestra el perfil de vencimientos individual de **Ripley Corp** a marzo de 2026⁷, contrastado con el nivel de utilidades promedio de sus filiales y un escenario de reparto equivalente al 30% de dichas utilidades y otro al 100%. A dicha fecha, la deuda financiera individual ascendía a \$ 184.069 millones, con vencimientos acotados en el corto plazo y una mayor concentración en el tramo superior a cinco años. En particular, los pagos estimados para los próximos períodos se ubican por debajo del nivel promedio de utilidades de las filiales y, en general, también bajo el escenario de reparto de 30%, lo que evidencia una estructura de vencimientos manejable en relación con la capacidad potencial de generación de flujos hacia la matriz.

Cabe señalar que el vencimiento más relevante registrado durante 2025, asociado al Bono Serie K, fue pagado en su totalidad, reduciendo las presiones de refinanciamiento de corto plazo. En este contexto, la estructura vigente muestra una menor exigencia de pagos en los próximos años, aunque se mantiene la dependencia respecto de la capacidad de sus filiales para generar utilidades distribuibles y de la política efectiva de reparto de dividendos.

⁷ No contempla arrendamientos financieros.

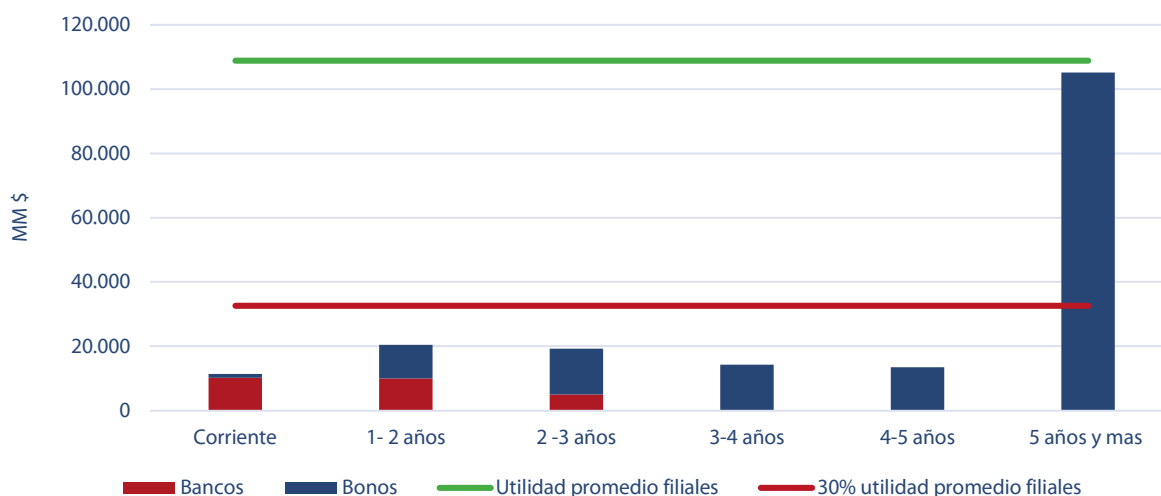


Ilustración 11: Perfil de vencimientos – Deuda individual Ripley Corp

Relación deuda individual matriz y utilidades filiales

Dado el carácter de holding de **Ripley Corp**, resulta relevante contrastar la capacidad de generación de resultados promedio de sus filiales con el nivel de deuda financiera individual de la compañía. Con fines ilustrativos, se aplican distintos múltiplos sobre las utilidades promedio de las filiales, representando escenarios conservadores, base y optimistas. Este ejercicio permite dimensionar la magnitud de los resultados recurrentes del grupo en relación con sus obligaciones financieras.

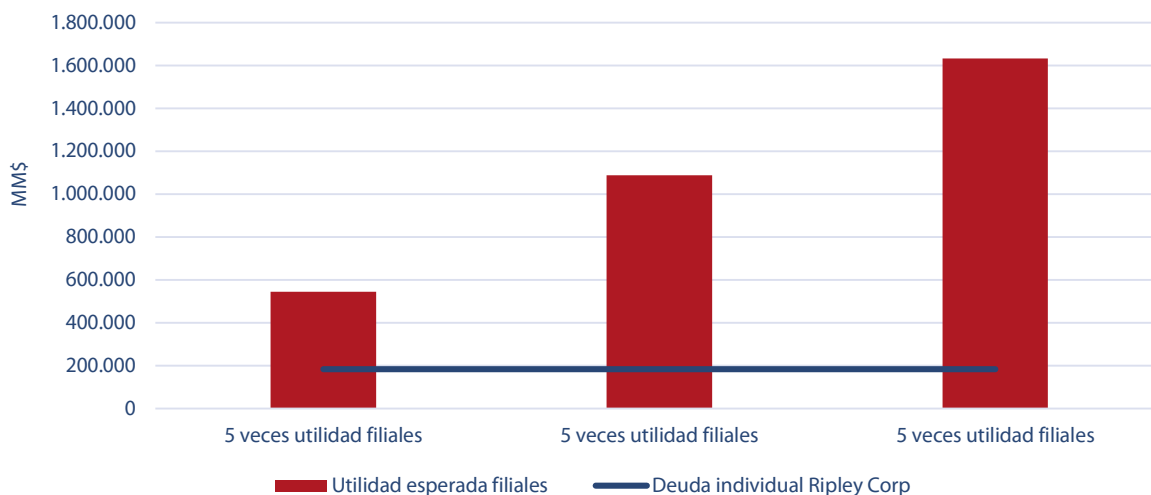


Ilustración 12: Escenarios de relación deuda individual matriz y utilidades promedio filiales - Valor económico estimado

Evolución de la liquidez

A nivel consolidado, la razón circulante alcanzó 0,9 veces a marzo de 2026, superior al 0,8 registrado al cierre de 2025. Cabe señalar que este indicador se encuentra influido por la estructura de pasivos de corto plazo del

negocio bancario, cuya naturaleza difiere del modelo corporativo tradicional y cuya deuda de corto plazo se encuentra respaldada por la cartera de colocaciones.

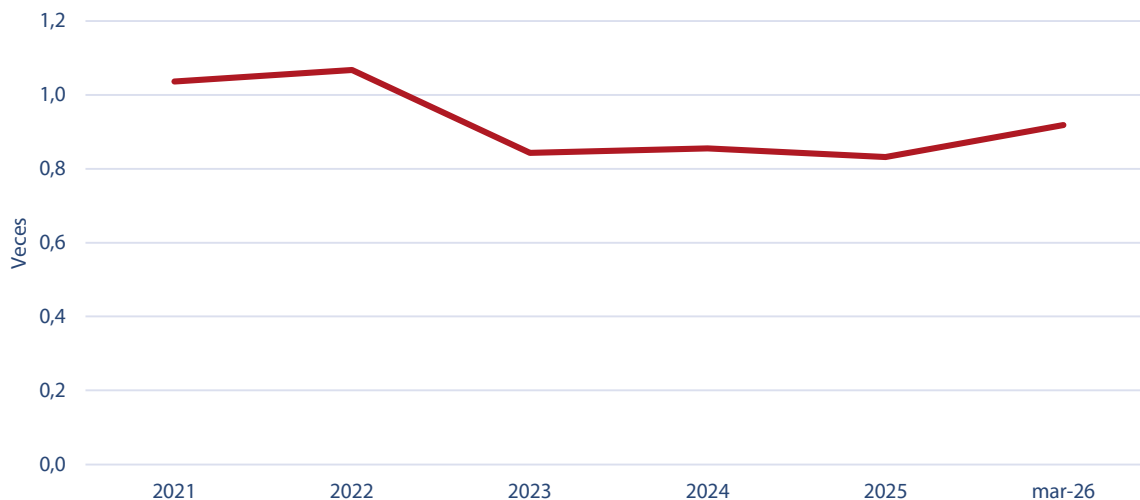


Ilustración 13: Razón corriente

Evolución de la rentabilidad⁸

Los indicadores de rentabilidad de **Ripley Corp** han mostrado una evolución volátil durante el período analizado, afectados inicialmente por la pandemia, luego por el fuerte repunte del consumo en 2021 y, posteriormente, por el deterioro observado en 2023, en un contexto de menor dinamismo económico, altas tasas de interés, presiones inflacionarias y mayor debilidad del consumo en Chile y Perú.

A partir de 2024 se observa una recuperación relevante en los niveles de rentabilidad, apoyada en las medidas de eficiencia implementadas por la compañía, la mejora en márgenes, una gestión de gastos más controlada y la recuperación gradual de los negocios *retail* y financiero, junto con una mayor contribución del segmento inmobiliario en Perú. Esta tendencia se consolidó durante 2025, año en que la rentabilidad sobre patrimonio alcanzó 10,7%, la rentabilidad sobre activos 2,9% y la rentabilidad operacional 8,0%.

A marzo de 2026, los indicadores se mantuvieron en niveles similares a los del cierre de 2025, con una rentabilidad sobre patrimonio de 10,0%, rentabilidad sobre activos de 2,8% y rentabilidad operacional de 7,8%, reflejando la continuidad de la mejora operacional observada en los últimos períodos.

⁸ Las rentabilidades han sido calculadas con flujos móviles.

Rentabilidad sobre patrimonio = Utilidad del Ejercicio / (Patrimonio Promedio);

Rentabilidad operacional = Resultado Operacional / (Activos corrientes Promedio + Propiedades, planta y equipos promedio) (no bancario);

Rentabilidad total del activo = Utilidad / (Activos Promedio).

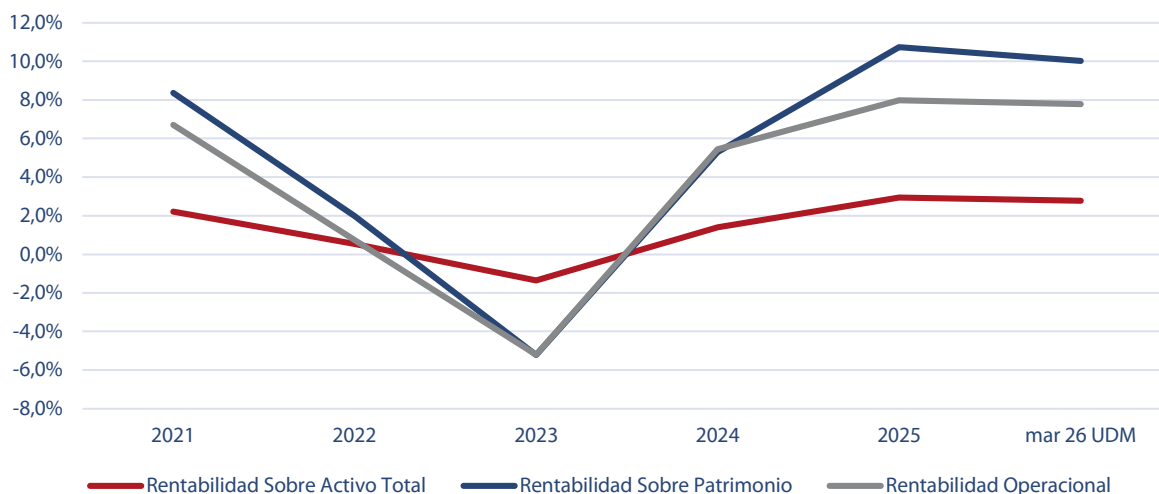


Ilustración 14: Indicadores de rentabilidad

Acciones

A continuación, se presenta la evolución de la presencia bursátil de la acción de la compañía. Cabe destacar que, a marzo de 2026, la acción registró una presencia bursátil promedio mensual de 100%, reflejando una elevada liquidez y continuidad en su transacción dentro del mercado.



Ilustración 15: Presencia promedio (doce meses)

Covenants financieros

A la fecha, **Ripley Corp** cuenta con los siguientes *covenants* y cumplimientos:

Tabla 2: Covenants

Covenants líneas de bonos		
	Límite	Valor a marzo 2026
Porcentaje mínimo de sus ingresos ordinarios provenientes de las áreas de negocios	70%	100%
Leverage (excluyendo pasivos por arrendamientos)	1,6 veces	0,92 veces
Porcentaje máximo del total acumulado de todas las obligaciones garantizadas por Ripley Chile y/o sus subsidiarias importantes (en base a los activos consolidados)	11,21%	0%

Ratios financieros

Ratios Financieros						
Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Liquidez (Veces)	1,04	1,07	0,84	0,86	0,83	0,92
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,04	1,07	0,84	0,86	0,83	0,92
Razón Ácida (veces)	0,81	0,85	0,67	0,67	0,65	0,72
Rotación de Inventarios (veces)	4,13	3,37	3,97	3,81	3,71	3,72
Promedio Días de Inventarios (días)	88,39	108,45	91,95	95,73	98,41	98,03
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	3,10	2,66	2,50	2,59	2,61	2,62
Promedio Días de Cuentas por Cobrar (días)	117,69	137,22	146,29	140,96	139,59	139,48
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	2,61	2,95	2,89	2,59	2,61	3,11
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	139,93	123,92	126,13	140,81	139,69	117,34
Diferencia de Días (días)	22,24	-13,30	-20,16	-0,15	0,10	-22,14
Ciclo Económico (días)	19,63	-16,24	-23,05	-2,74	-2,52	-25,25
Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Endeudamiento (veces)	0,73	0,74	0,75	0,73	0,72	0,72
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	2,64	2,82	2,93	2,74	2,56	2,61
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	1,54	1,46	1,82	1,77	1,76	1,60
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	8,98	25,07	-123,63	12,44	10,22	10,87
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,11	0,04	-0,01	0,08	0,10	0,09
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	69,77%	74,64%	76,01%	74,61%	73,77%	76,46%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	3,52%	2,51%	0,82%	1,18%	1,56%	1,62%
Veces que se gana el Interés (veces)	2,27	-0,25	-1,94	1,39	2,70	2,80
Ratios de rentabilidad	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Margen Bruto (%)	33,49%	29,97%	27,78%	34,28%	36,87%	37,24%
Margen Neto (%)	3,81%	1,01%	-2,59%	2,59%	5,37%	5,10%
Rotación del Activo (%)	58,30%	53,68%	51,56%	52,91%	53,80%	53,22%
Rentabilidad Total del Activo (%) *	2,21%	0,53%	-1,34%	1,40%	2,95%	2,77%
Rentabilidad Total del Activo (%)	2,21%	0,53%	-1,34%	1,40%	2,94%	2,77%

Inversión de Capital (%)	21,33%	19,60%	20,93%	18,72%	16,63%	16,57%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	36,23	18,08	-6,84	-7,80	-7,02	-14,65
Rentabilidad Operacional (%)	6,70%	0,74%	-5,20%	5,45%	7,99%	7,78%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	8,37%	1,97%	-5,21%	5,29%	10,74%	10,02%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	63,34%	66,65%	68,33%	61,92%	59,62%	59,34%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	66,51%	70,03%	72,22%	65,72%	63,13%	62,76%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	26,70%	28,88%	32,15%	29,43%	30,40%	30,77%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	14,26%	1,39%	-9,64%	9,20%	12,28%	12,06%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	9,66%	4,09%	-0,89%	8,30%	9,65%	9,56%

Otros indicadores	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	0,05%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
Terrenos sobre Pasivos Totales (%)	1,47%	1,35%	1,41%	1,42%	1,39%	1,36%
Invers. Valor Patrim. Proporción sobre Activos (%)	7,33%	3,18%	3,82%	3,83%	4,17%	4,21%
Capital sobre Patrimonio (%)	20,97%	20,14%	21,43%	19,33%	17,60%	17,60%

“La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma.”